
Las relaciones económicas internacionales

PID_00261464

Carolina Hintzmann Colominas
Albert Puig Gómez
Mercè Sala Rios

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: 5 horas





**Carolina Hintzmann
Colominas**

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Profesora de los Estudios de Economía y Empresa de la UOC.



Albert Puig Gómez

Doctor en Economía por la Universidad de Barcelona. Profesor de los Estudios de Economía y Empresa de la UOC.



Mercè Sala Rios

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Profesora de la Facultad de Derecho y Economía de la Universidad de Lérida.

Quinta edición: febrero 2019

© Carolina Hintzmann Colominas, Albert Puig Gómez, Mercè Sala Rios

Todos los derechos reservados

© de esta edición, FUOC, 2019

Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona

Diseño: Manel Andreu

Realización editorial: Oberta UOC Publishing, SL



Los textos e imágenes publicados en esta obra están sujetos –excepto que se indique lo contrario– a una licencia de Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos y transmitirlos públicamente siempre que citéis el autor y la fuente (FUOC. Fundació per la Universitat Oberta de Catalunya), no hagáis de ellos un uso comercial y ni obra derivada. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.es>

Índice

Introducción.....	5
Objetivos.....	6
1. Teoría económica y economía internacional.....	7
1.1. El comercio internacional	7
1.1.1. Teoría básica del comercio internacional	8
1.1.2. Libre comercio y proteccionismo: las políticas comerciales	14
1.2. Los tipos de cambio	17
1.2.1. Sistema de tipos de cambio flexibles	19
1.2.2. Sistemas de tipos de cambio fijos	21
1.2.3. Ventajas y desventajas del sistema de tipos de cambio flexibles y del sistema de tipos de cambio fijos	23
1.2.4. Tipos de cambio y comercio exterior	26
2. Economía política de la globalización.....	30
2.1. Los elementos de la globalización	30
2.2. La globalización financiera	32
2.2.1. Causas de la globalización financiera	33
2.2.2. Resultados de la globalización financiera	34
2.2.3. Las crisis financieras	34
2.3. La globalización comercial	36
2.3.1. El camino hacia un mercado mundial integrado	37
2.3.2. Las integraciones regionales	41
2.4. La globalización productiva	42
2.4.1. Los factores explicativos de las inversiones extranjeras directas	43
2.4.2. Las inversiones extranjeras directas en las últimas tres décadas. Visión panorámica	46
2.5. La globalización de los movimientos migratorios	48
Resumen.....	50
Bibliografía.....	53

Introducción

La interdependencia creciente entre las diferentes economías del mundo, las repercusiones de esta interdependencia sobre la actividad económica, sobre su organización y su funcionamiento, aviva la importancia y el interés por el conocimiento de las relaciones económicas internacionales.

Este módulo, en el que se estudian los principales aspectos que explican el funcionamiento de las relaciones económicas internacionales, está dividido en dos grandes partes. En la primera, haremos una aproximación a dos de los elementos fundamentales de la teoría económica internacional: los factores que explican por qué los países comercian entre sí y cómo afecta la evolución de los tipos de cambio a las relaciones económicas internacionales.

Más concretamente, en primer lugar, se definirá el comercio internacional y las ventajas que se derivan del mismo. En estrecha relación con las ventajas del comercio internacional, encontramos los conceptos de especialización productiva y ampliación de mercados. En este sentido, analizaremos las razones que hacen que los países se especialicen, comercien y mantengan, poco o mucho, políticas de protección comercial por medio de los distintos instrumentos disponibles. A continuación, se introducirá el concepto de tipo de cambio de una moneda y se pondrá el énfasis en su importancia para el comercio internacional. Se explicarán los dos sistemas de tipos de cambio que hay, el fijo y el flexible, el funcionamiento de los mercados de divisas y la determinación del tipo de cambio de equilibrio. También se identificarán las ventajas y desventajas de un sistema de tipo de cambio flexible y de uno fijo y viceversa.

Por su parte, en la segunda parte del módulo introduciremos el concepto de la globalización y analizaremos en qué se ha concretado este fenómeno en términos comerciales, financieros, productivos y migratorios. Más concretamente, en el primer subapartado se estudia el proceso de globalización financiera, teniendo presente que se trata del ámbito en el que la globalización está más avanzada; en el segundo subapartado, se analiza el proceso de creación de un mercado mundial, en qué punto se encuentra este proceso y los resultados que se derivan del mismo; y en el tercero, presentaremos la globalización de la producción, que combina elementos tanto comerciales como financieros, y cuyo agente principal son las empresas multinacionales. Finalmente, vamos a reflexionar sobre la globalización –o, mejor, la no globalización– de los movimientos migratorios, es decir, de las personas.

Objetivos

Los principales objetivos que alcanzaréis en el estudio de este módulo son los siguientes:

1. Entender las ventajas del comercio internacional, los tipos de comercio y los factores que los determinan.
2. Identificar las razones que empujan a los países a mantener diferentes grados de protección comercial por medio de las políticas y de los instrumentos de los que disponen.
3. Conocer el concepto de tipo de cambio.
4. Entender el funcionamiento del mercado de divisas, tanto en un sistema de tipo de cambio flexible como en uno fijo.
5. Comprender la relación entre las variaciones de los tipos de cambio y sus efectos tanto sobre los resultados comerciales como sobre las otras variables económicas.
6. Conocer los elementos que componen el proceso de globalización económica actualmente en curso y los factores que los explican.
7. Poner de manifiesto los principales resultados, tanto cuantitativos como cualitativos, que se derivan del proceso de globalización económica.

1. Teoría económica y economía internacional

1.1. El comercio internacional

Una parte de los bienes y servicios que adquieren los individuos residentes en un país son producidos en el extranjero. Entonces, decimos que consumen productos y servicios importados. En cambio, cuando las empresas de un país venden parte de su producción al extranjero, decimos que exportan. Este tipo de transacciones entre países es lo que se conoce como comercio exterior o comercio internacional.

El comercio internacional ha crecido tanto en importancia como en complejidad en las últimas décadas y representa un porcentaje cada vez más importante de la actividad económica mundial. Un experimento doméstico lo confirma: pensad en los distintos artículos que utilizáis a diario (electrodomésticos, ropa, muebles, equipamiento y material informático, etc.) e intentad calcular qué porcentaje representan los artículos fabricados en el extranjero, es decir, obtenidos mediante transacciones internacionales: ¿el 40% o 50%? ¿Quizá más? Probablemente, os sorprendería este indicador de inserción en la economía internacional, especialmente si lo comparáis con el que habríais obtenido hace 30 o 40 años. En cuanto al agregado, el grado de apertura de la economía española (Exportaciones + Importaciones dividido por el PIB) se ha duplicado desde 1980 hasta ahora (de un 30% a un 60%).

En la base de esta dinámica, encontramos el reconocimiento implícito de los efectos beneficiosos que el comercio tiene en la eficiencia¹.

Sin embargo, ¿está bien fundamentado este supuesto? ¿Cuáles son los beneficios que se derivan del comercio internacional? Y si el comercio genera beneficios, ¿por qué los países persisten en mantener barreras protectoras al comercio en determinadas actividades? Estas son algunas de las preguntas a las que pretendemos responder en este subapartado.

Para hacerlo se presentan, en primer lugar, los principales argumentos en defensa del comercio internacional y, por lo tanto, de la apertura comercial; en segundo lugar, y a pesar del indiscutible proceso de liberalización en el ámbito del comercio mundial que ha tenido lugar en las últimas décadas, se identifican los principales argumentos que justifican la presencia de muchas barreras protectoras en las relaciones comerciales.

⁽¹⁾ La eficiencia consiste en producir una cantidad de *output* determinada con un mínimo de recursos, o bien en producir el máximo de *output* posible con una cantidad dada de recursos.

1.1.1. Teoría básica del comercio internacional

Si el objetivo es consumir un conjunto adecuado de bienes y servicios, nos podemos preguntar cómo es más posible y eficiente llegar a este consumo, ¿con la autosuficiencia o con el comercio? La respuesta tradicional de la ciencia económica es: con el comercio; lo cual implica la necesidad de la especialización. Es decir, especialización e intercambio (o comercio) constituyen un binomio inseparable. En consecuencia, hay que determinar cuáles son los patrones de especialización productiva. En los puntos siguientes, nos dedicaremos a presentar cómo la teoría económica convencional demuestra las bondades del comercio y de qué manera determina la especialización productiva a escala internacional.

a) El comercio interindustrial: la ventaja comparativa

Adam Smith fue uno de los primeros que formuló una teoría del comercio internacional. Para él, los países tenían que especializarse en los bienes que producían de una manera más eficiente en comparación con los otros países, y obtener con el comercio los bienes que en contrapartida dejaban de producir. Es decir, el país tenía que exportar aquellos bienes con costes más bajos que la competencia e importar aquellos en los que operaba con costes superiores. Smith se basaba en la presencia de ventajas absolutas, lo cual significa que, si un país ofrece a otro una mercancía a un coste menor que el que le representa a él producir esta mercancía, le interesará adquirirla y comerciar con esta. Por este motivo, se produce una especialización a escala internacional beneficiosa para todas las partes.

Esta explicación, sin embargo, resulta insuficiente puesto que es difícil imaginar que los países puedan lograr ventajas absolutas de manera permanente. El intercambio sobre estas bases daría lugar a que numerosos países fueran incapaces de competir en costes en cualquier bien o servicio con cualquier otro país, de modo que se establecerían barreras comerciales para mantener la producción nacional.

David Ricardo fue más allá de las ventajas absolutas y formuló que los países tenían que especializarse en la producción y exportación de los bienes que de manera comparativa produjeran con mayor eficiencia. De modo más preciso, demostró que aunque un país tenga ante otro una ventaja absoluta en todos los bienes (es decir, que pueda producir todos los bienes a costes más bajos), ambos podían salir beneficiados del comercio, siempre que cada país se especializara en aquel bien en el que tuviese ventaja comparativa (es decir, aquel bien cuyo coste en relación con el coste de los otros bienes fuera más bajo que en el otro país). Este es el fundamento de la ventaja comparativa, y se basa en el concepto de coste de oportunidad.

Ejemplo de coste de oportunidad

Este principio es ampliamente aceptado por los economistas, pero con frecuencia plantea dudas para los que no lo son. Un ejemplo sencillo puede ayudar a clarificar la idea principal de este principio: aunque un abogado sea mejor y más productivo en jardinería que su propio jardinero, no le compensará dedicarse a lo segundo, puesto que cada hora que le dedique tiene un coste de oportunidad (la retribución que pierde como abogado) más alto que la retribución que deberá pagar al jardinero. Es decir, aunque el abogado tiene ventaja absoluta respecto al jardinero en las dos actividades, el jardinero posee ventaja en términos relativos para dedicarse a la jardinería, puesto que su coste de oportunidad es más bajo.

El concepto de ventaja comparativa de David Ricardo se basa en analizar las diferencias que hay en las productividades relativas de los trabajadores de distintos países.

La productividad es una medida de la eficiencia productiva. Consiste en comparar la producción obtenida por cada unidad de factor variable. Puesto que a corto plazo el único factor variable es el trabajo, se calcula en términos de este factor, y entonces se habla de productividad del trabajo.

Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si puede producir una unidad del bien empleando relativamente menos recursos que otro país, o bien puede producir más cantidad de producto con unos recursos dados.

Ejemplo de ventaja comparativa

Un ejemplo puede ayudar a entender el concepto de ventaja comparativa. En la tabla 3 tenemos dos países, A y B, y cada uno produce dos bienes: vestidos y alimentos.

Tabla 3. Producción por trabajadores en los países A y B

	Vestidos	Alimentos
País A	6 unidades	3 unidades
País B	4 unidades	1 unidad

Calculamos las productividades relativas.

a) Productividad relativa vestidos/alimentos: en el país A, un trabajador obtiene 6 unidades de vestidos o 3 de alimentos. La productividad relativa vestidos/alimentos es $6/3 = 2$; es decir, que con los mismos recursos con los que obtiene una unidad de alimentos podría haber conseguido dos de vestidos. En el país B, un trabajador fabrica 4 unidades de vestidos o 1 de alimentos. La productividad relativa es: $4/1 = 4$. La productividad relativa de los vestidos es el doble en el país B que en el país A ($4 > 2$). El país B tiene ventaja comparativa en la fabricación de vestidos.

b) Productividad relativa alimentos/vestidos: las relaciones son las inversas que en el punto anterior. La productividad relativa en el país A es: $3/6 = 0,5$. La del país B: $1/4 = 0,25$. La productividad relativa de los alimentos es superior en el país A ($0,5 > 0,25$). El país A tiene ventaja comparativa en la fabricación de alimentos.

Un país estará interesado en especializarse en el bien (o bienes) en los que presente ventaja comparativa.

Ricardo supone, por lo tanto, la existencia de diferencias en los precios o costes relativos de los mismos bienes en dos países distintos como fundamento de la ventaja comercial, pero no explica el porqué de estas diferencias. Es decir, el razonamiento continúa siendo insuficiente para explicar el desarrollo actual del comercio internacional. Un paso adelante en este sentido lo dieron dos economistas suecos, Eli Filip Heckscher y Bertil Ohlin, que hicieron descansar la explicación del comercio en la diferente dotación de factores de producción (capital y trabajo) de las economías y en la intensidad, también distinta, con la que estos factores se combinan en la producción de cada uno de los bienes.

En consecuencia, en el modelo de Heckscher y Ohlin (H-O) las ventajas comparativas aparecen debido a la abundancia o escasez de los distintos factores productivos. En cada país, el factor comparativamente más abundante tenderá a ser también el comparativamente más barato, mientras que los factores relativamente más escasos tenderán a ser relativamente más caros. Por lo tanto, cada país podrá producir de manera comparativamente más barata los bienes que requieren una utilización intensiva del factor comparativamente más abundante.

Por este motivo, cada uno disfruta de ventajas comparativas y se interesa en la producción de las mercancías para cuya obtención dispone de recursos abundantes. De este modo, por ejemplo, China, que tiene abundancia de mano de obra, exportará bienes que utilicen trabajo de manera intensiva en su fabricación, mientras que importará maquinaria industrial fabricada utilizando intensivamente capital. Desde este punto de vista, el comercio internacional permite a cada país especializarse en los productos que utilizan de manera intensiva su factor abundante y obtener por la vía del comercio los otros productos que requieren el factor que es escaso en su país. El comercio se convierte, de este modo, en una manera indirecta de intercambiar factores productivos.

Sin embargo, la explicación del comercio internacional que se basa en las dotaciones de factores ha tenido dificultades en su contrastación empírica. La paradoja de Leontief surgió cuando este economista observó que los productos que exportaba Estados Unidos a finales de la década de los cuarenta del siglo XX incorporaban comparativamente más factor trabajo que capital en relación con los artículos que importaba, aunque este país tenía abundancia relativa de capital si se comparaba con cualquier otro país del mundo, puesto que su liderazgo tecnológico era evidente en aquellos tiempos.

Aunque se han dado varias explicaciones a esta paradoja, como por ejemplo que el factor trabajo en Estados Unidos incorporaba un nivel de cualificación superior al del resto de países, la teoría de la dotación de factores quedó cuestionada. Y es que el modelo de H-O se basa en factores estáticos como fuentes de las ventajas comparativas cuando, en realidad, las ventajas realmente determinantes son las ventajas comparativas dinámicas –conocidas habitualmente como ventajas competitivas–, introducidas por Michael Porter, y que derivan

básicamente del nivel tecnológico e infraestructural y del grado de cualificación del factor trabajo que presente cada uno de los países en comparación con los niveles de sus competidores comerciales.

De este modo, en muchos casos un país se convierte en exportador porque una innovación tecnológica le da esta posición (liderazgo tecnológico en la producción de determinados bienes), mientras que en otros casos el factor relevante para acceder a posiciones de ventaja puede ser un proceso de formación y cualificación de sus recursos humanos. Por lo tanto, las ventajas comparativas dinámicas o ventajas competitivas están directamente relacionadas y vinculadas al esfuerzo (inversión) que cada país haga para mejorar su nivel tecnológico, de capital físico y de la cualificación de su mano de obra. Esto hace que, del mismo modo que se pueden adquirir unas posiciones ventajosas, también se pueden perder.

Para identificar en qué sectores un país tiene ventajas comerciales, se suele recurrir a los índices de ventaja comercial revelada, los cuales permiten aproximaciones a la especialización de un país a partir del análisis de su comercio. Estos indicadores se construyen sobre el supuesto de que las exportaciones de un país expresan ventajas comerciales y las importaciones revelan desventajas.

Por lo tanto, el saldo comercial, debidamente transformado, puede ofrecer una imagen sintética del balance neto de las ventajas (o desventajas) del sector. El indicador más utilizado es el saldo comercial relativo:

$$SCR_i = (X_i - M_i / X_i + M_i) \cdot 100$$

Donde X y M son las exportaciones e importaciones respectivamente, y el subíndice i se refiere al sector considerado. El índice varía entre +100 y -100: en el primer caso solo hay exportaciones y la ventaja comercial es máxima; en el segundo, solo hay importaciones y la desventaja es máxima.

En resumen, las teorías económicas comentadas hasta ahora (Smith, Ricardo, H-O) presuponen que el comercio internacional deriva de las diferencias en costes que presentan los países a la hora de producir los distintos bienes y servicios. Estas diferencias, por lo tanto, determinarán la composición de sus exportaciones e importaciones, es decir, su especialización. Este tipo de comercio se denomina interindustrial, puesto que se exportan cosas distintas de las que se importan.

b) El comercio intraindustrial: las nuevas teorías del comercio internacional

En la economía actual, se observa que la mayor parte del comercio mundial (y va en aumento) se produce entre países desarrollados, los cuales tienen dotaciones de factores relativamente próximas. Además, una parte importante de los intercambios entre estos países se conforma como un comercio cruzado

en el seno de un mismo sector, y da lugar a lo que se conoce como comercio intraindustrial (CII). Este tipo de comercio no se ajusta al modelo de H-O, que resulta de gran utilidad para explicar el comercio entre países que presentan dotaciones de factores muy distintos, como es el caso de las transacciones entre los países desarrollados y subdesarrollados. Esta evidencia provoca la necesidad de buscar argumentos nuevos que expliquen por qué se da y por qué va aumentando el comercio de tipo intraindustrial.

Uno de los principales impulsores de esta renovación en el campo de la teoría del comercio fue Paul Krugman, a quien se concedió el premio Nobel de economía del año 2008 precisamente por sus trabajos en este ámbito. Krugman, junto con otros como Obstfeld y Helpman, encuentran estas explicaciones fundamentalmente en tres factores:

- La presencia de economías de escala en la producción de los bienes.
- El poder de mercado que tienen las empresas en los mercados actuales de competencia imperfecta.
- La preferencia por la variedad que tienen los consumidores a la hora de llevar a cabo sus operaciones de consumo.

Las economías de escala –o rendimientos crecientes a escala– implican una disminución de los costes medios a medida que aumenta la producción, lo cual fomenta que las empresas concentren geográficamente la producción, con el objetivo de alcanzar desde cada planta tantos mercados como puedan, y esto aumenta el comercio internacional. Esta explicación del comercio tiene que ver con la eficiencia en la producción de los bienes.

Una de las principales causas de la presencia de economías de escala en la producción de un determinado bien son los mayores o menores costes fijos en los que hay que incurrir. Los costes fijos son independientes de si se produce una cantidad mayor o menor del bien y, por lo tanto, se darán tanto si se produce una unidad como un millón de unidades. En consecuencia, cuando los costes fijos son muy elevados, el coste por unidad producida es menor cuanto mayor es el volumen total de producción, puesto que estos costes fijos se podrán imputar entre un número más alto de unidades producidas.

La fabricación de aviones comerciales

Un ejemplo clásico en este sentido es la fabricación de aviones comerciales, la cual presenta costes fijos elevados y, por lo tanto, economías de escala importantes. La consecuencia comercial de esta característica es que resulta más eficiente concentrar la producción de este bien en algunas empresas en unos cuantos países que no que en cada país haya una empresa fabricando aviones comerciales y que todas las empresas asuman los elevados costes fijos que esto implica. Puesto que encontraremos compañías aéreas en prácticamente todos los países del mundo, que adquieren pocas unidades de aviones comerciales al año, estas compañías podrán comprar a un precio más bajo a las pocas empresas que haya en el mercado –aunque estén en otro país– que si las tuvieran que comprar a una hipotética empresa nacional.

Al mismo tiempo, las empresas intentan diferenciar sus productos en relación con los de sus competidores para mantener un cierto poder de mercado, y de este modo segmentar la demanda. Esto es posible si los consumidores tienen gustos distintos, de manera que perciben los productos como diferentes (ya sea con las marcas o con la publicidad) aunque se trate de variedades de un mismo bien.

Siempre que las preferencias de una parte de los consumidores de un país se inclinen por las variedades generadas en la otra y que esto suceda de manera recíproca, se producirá comercio cruzado de variedades de un mismo bien; es decir, tendrá lugar comercio de tipo intraindustrial.

Finalmente, la preferencia por la variedad se puede presentar de dos maneras. Por un lado, puede ser una diferenciación de tipo vertical, que se da cuando un artículo se ofrece en diferentes calidades y es más caro el de mayor calidad, pero difiere entre los consumidores “la disposición a pagar por la calidad”. Por ejemplo, no se discute que el jamón de Jabugo sea mejor que “los otros”, pero hay quien está dispuesto a pagar –y puede hacerlo– esta diferencia de precio, y hay quien no lo está –o no puede–.

La segunda manera de diferenciación es la horizontal, que se basa en la heterogeneidad de gustos o preferencias respecto a determinadas características de un artículo. Es decir, se trata de productos similares que se diferencian en algunas características o atributos de los bienes como, por ejemplo, las marcas. En este segundo caso, los consumidores valoran de manera positiva la diferenciación por sí misma, puesto que esta aumenta la posibilidad de encontrar la variedad del bien que mejor se ajuste a sus preferencias. Por lo tanto, cuando una persona está en proceso de adquirir, por ejemplo, un coche, en esta decisión habrá elementos horizontales y verticales. Es decir, tiene que decidir si se sitúa entre un modesto utilitario o un coche más grande, lo cual es una elección en términos verticales. Una vez tomada esta decisión, debe decantarse por la marca y el modelo que prefiera (lo que constituye una decisión en términos horizontales).

La variedad de productos que se pueden ofrecer de manera rentable en un mercado, sin embargo, depende críticamente de la dimensión de este mercado. En un mercado reducido, con pocos consumidores, el número de variedades distintas que se pueden producir de manera rentable es reducido. A medida que la dimensión del mercado aumenta, la cantidad de variedad que se puede ofrecer de manera rentable también lo hace, puesto que es compatible con un mayor aprovechamiento de las economías de escala. Por lo tanto, si los consumidores de dos países (mercados) pequeños pasan a tener acceso mediante el comercio internacional a los modelos o marcas extranjeras, aumentará su margen de elección y, por lo tanto, la probabilidad de encontrar el modelo que mejor se ajuste sus preferencias. De esta manera, dentro del comercio cruzado de automóviles entre el Estado español y el resto de los países de la UE, se consideraría comercio intraindustrial horizontal la exportación de un utilitario de la marca

Seat y la importación de un Peugeot procedente de Francia. En cambio, sería comercio intraindustrial vertical la exportación de un utilitario de gama baja y la importación de coches de gama alta, como los BMW o los Mercedes.

La especialización intraindustrial no se puede conocer con los indicadores habituales de ventaja comercial revelada; por este motivo, se proponen indicadores específicos para calcular la intensidad del comercio intraindustrial que hay en un sector y en el comercio agregado de un país. En este caso, lo relevante no es captar el saldo entre las exportaciones y las importaciones, sino el grado de coincidencia (o solapamiento) entre estas dos corrientes.

Para hacerlo, la medida más utilizada es el índice de Grubel y Lloyd, que se calcula con la fórmula siguiente:

$$ICII = (\Sigma(X_i + M_i) - \Sigma(X_i - M_i) / \Sigma(X_i + M_i)$$

Donde X son las exportaciones y M , las importaciones; el subíndice i se refiere a cada uno de los productos en los que se subdivide el comercio. El índice varía entre 0 y 1, y toma el valor 0 en caso de que todo el comercio sea de tipo interindustrial (X o M son iguales a cero) y valor 1 si todo el comercio es intraindustrial ($X = M$). Como se observa, en el denominador se encuentra el total del comercio, mientras que en el numerador está la parte del comercio cruzado.

Posteriormente, Fontagné y Freudenberg desarrollaron otra medida de comercio intraindustrial que se utiliza con frecuencia. Estos autores consideran que hay comercio intraindustrial en un producto cuando se supera el umbral del 10%. De este modo, el porcentaje de CII en el comercio total de un país lo da el cociente entre el comercio de los sectores en los que haya, al menos, un 10% de solapamiento y los flujos de comercio totales.

1.1.2. Libre comercio y proteccionismo: las políticas comerciales

Las teorías convencionales del comercio internacional argumentan que el régimen de libre comercio –es decir, el que se basa en la ausencia de trabas al comercio entre los países– proporciona ganancias a cada uno de los países participantes en este comercio.

Las ventajas del libre comercio y del proteccionismo

La teoría económica demuestra, efectivamente, que el libre comercio maximiza los ingresos de los países que toman parte en él, pero siempre que se cumpla una serie de supuestos, los más importantes de los cuales son:

a) Se reconoce que el establecimiento de un régimen de libre comercio genera efectos sobre la distribución de la renta en el interior de cada país, pero se supone que los agentes beneficiados compensarán a los perdedores, de modo que las pérdidas globales serán menores que las ganancias obtenidas.

b) Se supone que los despedidos de las industrias afectadas como consecuencia del hecho de que un país permita que los productos extranjeros entren libremente en el interior del territorio encontrarán empleo en las industrias con ventaja respecto al exterior, de modo que no se reducirán globalmente los ingresos.

c) Se supone que no hay costes derivados del cambio estructural necesario para ajustarse a las condiciones que imponga la competencia exterior (desmantelamiento de unidades productivas, desplazamiento de personas, etc.).

La realidad, sin embargo, indica que estos supuestos son muy difíciles de cumplir y que por lo tanto, pese al rigor analítico y la elegancia formal de los modelos que desde principios del siglo XIX han explicado los beneficios del libre comercio y las ventajas de la especialización, estos beneficios y ventajas se tienen que contrastar de manera periódica con la realidad. En la práctica, de hecho, los países han continuado aplicando políticas proteccionistas con el objetivo de proteger sus industrias de la competencia exterior.

Las dos principales justificaciones teóricas a la aplicación, al menos temporal, de determinadas medidas de protección son las siguientes:

a) La defensa de las industrias nacientes. Supongamos que un país en desarrollo tiene una ventaja comparativa potencial en un determinado sector industrial en el que hay economías de escala importantes. Puede suceder que el país no alcance nunca las dimensiones eficientes para enfrentarse a la competencia de productos extranjeros (países industriales) que ya operan en aquella escala y que, por lo tanto, no pueda aprovecharse de las ventajas en costes que se derivan de esto. Por este motivo, considerará necesaria la protección temporal para que los nuevos productores puedan alcanzar una dimensión eficiente que les permita competir con los países industrializados. El argumento tiene el atractivo añadido de que la mayor parte de los países desarrollados de hoy, entre los cuales encontramos Alemania, Estados Unidos y Japón, han utilizado en algún momento de su historia políticas proteccionistas para favorecer el desarrollo de sus industrias nacientes.

b) El mantenimiento de industrias nacionales estratégicas. Estudios recientes han tratado de demostrar que, en condiciones de competencia imperfecta, los gobiernos pueden recurrir a medidas proteccionistas para tratar de incrementar el bienestar nacional en detrimento de los socios comerciales externos. En sectores en los que hay rendimientos crecientes a escala, la protección contra las importaciones, que hará aumentar la producción nacional, dará lugar a una caída del coste medio y permitirá aumentar las exportaciones en detrimento

de las empresas de los otros países. Un caso representativo de proteccionismo con motivación estratégica es el apoyo que algunos países europeos han dado al consorcio Airbus, protección que le ha permitido crecer y lograr una posición de competencia frente al fabricante norteamericano Boeing.

En el trasfondo de estas razones para llevar a cabo prácticas proteccionistas, podemos encontrar la voluntad de mantener industrias nacionales con el objeto de preservar la capacidad de decisión en sectores especialmente importantes para la economía; mantener el nivel de empleo nacional y la calidad de vida (que podría disminuir si desapareciera la industria nacional); o evitar la dependencia hacia otros países que podrían establecer sus condiciones –y no solo comerciales– a los países que abren las fronteras.

Los instrumentos de la política comercial

Los principales instrumentos de política comercial son los aranceles, las cuotas a la importación, las subvenciones a la exportación y un conjunto de instrumentos que podemos agrupar con el nombre de neoproteccionismo.

Un arancel es un impuesto que recae sobre los artículos importados. Por lo tanto, su objetivo básico es aumentar el precio de los productos importados e introducir así una discriminación en contra de estos productos respecto a los que fabrican las empresas situadas en el país que impone el arancel. Por lo tanto, representa una discriminación a favor de los productores nacionales, que obtienen de este modo un margen de “protección”.

Una cuota o un contingente a la importación es una restricción cuantitativa. Es decir, no consiste en encarecer las importaciones, sino en determinar una cantidad máxima susceptible de ser importada. Por ejemplo, se puede limitar el número de coches de importación que pueden entrar en un país durante un año.

Las subvenciones a la exportación pretenden apoyar la presencia de los productos nacionales en los mercados internacionales. Aunque se considera una práctica desleal y los convenios internacionales la limitan, reaparecen en formas indirectas (por ejemplo, en la forma de subvenciones a la investigación necesaria en sectores orientados esencialmente a la exportación).

A medida que se ha impuesto el mercado libre como marco óptimo de actuación, se ha ido restringiendo la utilización de los instrumentos convencionales de política comercial. Sin embargo, de manera simultánea se ha desarrollado un amplio arsenal de medidas e instrumentos que también producen el efecto de favorecer los productos nacionales del país que los impone.

Entre estas medidas e instrumentos destacan las normativas de requisitos técnicos o sanitarios, es decir, disposiciones legales con la finalidad declarada de “garantizar la calidad” de los productos alegando preocupaciones bien vistas

por la opinión pública, como la defensa de la salud pública o del medio ambiente. Sin embargo, eligiendo “astutamente” los detalles de las especificaciones técnicas se produce el efecto de dejar fuera del mercado los productos extranjeros, o de imponer costes adicionales si estos productos son competidores molestos.

Algunos ejemplos son la prohibición de utilizar determinados conservantes para los alimentos o ciertos materiales en la fabricación de juguetes (que pueden poner en peligro la salud de los niños que los utilicen).

1.2. Los tipos de cambio

Las transacciones de un país con el resto del mundo tienen una característica diferenciadora: implican varias monedas. Es decir, si un ciudadano residente en España quiere adquirir un artículo fabricado en Estados Unidos, en algún momento de la operación se tiene que producir un intercambio de euros por dólares.

Si las transacciones internacionales necesitan divisas, la cuestión que surge inmediatamente es a qué precio se pagan o se venden las divisas o, expresado en otros términos, a qué precio se intercambian unas monedas por otras. Este precio se denomina **tipo de cambio** (*tc*). Cada moneda nacional tiene su tipo de cambio respecto a cada una de las monedas del resto del mundo.

Cuando un ciudadano de Estados Unidos tiene que pagar 0,91 dólares para adquirir un euro, decimos que el tipo de cambio del euro respecto al dólar es de 0,91 dólares. También se puede razonar de manera inversa y preguntarnos cuántos euros se pueden adquirir con un dólar: $1/0,91 = 1,09$; un dólar cuesta 1,09 euros. El tipo de cambio del dólar respecto al euro es la inversa del euro respecto al dólar. El cálculo depende de la moneda que se tome como referencia:

- (*tc*) euro respecto del dólar = dólares por euro = 0,91 dólares/euro
- (*tc*) dólar respecto del euro = euros por dólar = 1,09 euros/dólar

Para evitar confusiones, y puesto que estamos en la Unión Económica y Monetaria (UEM²), en las explicaciones siguientes tomaremos como moneda local el euro y como moneda extranjera, el dólar. De este modo, cuando hablemos de tipos de cambio nos referiremos al tipo de cambio del euro respecto al dólar.

⁽²⁾UEM es la sigla de Unión Económica y Monetaria.

El tipo de cambio de una moneda respecto a otra moneda extranjera viene dado por las unidades de moneda extranjera que se intercambian por una unidad de moneda local. El mercado en el que tienen lugar los intercambios de monedas se denomina **mercado de divisas**.

El tc permite expresar los precios de los bienes y servicios en términos de las diferentes monedas. De este modo, para expresar el valor en dólares de un libro que cuesta 8 euros, bastará con multiplicar este precio por el tipo de cambio del euro respecto al dólar: $8 \times 0,91 = 7,28$ dólares. En el caso contrario, para conocer el valor en euros de un libro que cuesta 9 dólares, será suficiente con dividir por el tipo de cambio: $9/0,9122 = 9,87$ euros.

Por lo tanto, tomando tc como el tipo de cambio del euro respecto al dólar, la manera de proceder para obtener el precio de un bien en una moneda o en otra es la siguiente:

- Para obtener el precio de un bien en dólares = Precio en euros $\times tc$
- Para obtener el precio de un bien en euros = Precio en dólares / tc

Los tipos de cambio de unas monedas respecto a otras suelen experimentar variaciones que pueden tener su origen en el mercado de divisas o bien pueden ser causadas por la política de la autoridad monetaria correspondiente (banco central).

En el primer caso, se habla de apreciación o depreciación de la moneda y se dice que la economía tiene un sistema de tipo de cambio flexible. La apreciación se produce cuando en el mercado de divisas aumenta el valor de una moneda respecto a otra, es decir, cuando se incrementa el tipo de cambio. Por ejemplo, si ahora se necesitan más dólares para comprar un euro, diremos que el euro se ha apreciado frente al dólar. Desde el punto de vista de los americanos, el razonamiento será el inverso; dirán que su moneda, el dólar, ha perdido valor respecto al euro.

El caso opuesto es la depreciación de una moneda. Se dará una depreciación del euro cuando el número de dólares necesario para comprar un euro sea inferior que antes. En cambio, los americanos dirán que su moneda se ha apreciado, puesto que se necesitan menos dólares para adquirir un euro.

Por su parte, la devaluación y revaluación son una variación de los tipos de cambio originada por la autoridad monetaria, y no por los mercados de divisas.

La devaluación significa una pérdida de valor de una moneda respecto a otra, mientras que con la revaluación una moneda aumenta su valor. Cuando es la autoridad monetaria la que fija el tipo de cambio, decimos que la economía tiene un sistema de tipos de cambio fijos.

A efectos prácticos, una depreciación y una devaluación del tipo de cambio de una moneda tienen las mismas consecuencias, es decir, suponen una pérdida de valor de la moneda nacional ante una del RM. Podemos decir lo mismo

respecto a la apreciación y revaluación: las dos suponen un aumento del valor de la moneda nacional respecto a una del RM. La diferencia entre una depreciación (apreciación) y una devaluación (revaluación) está en su origen.

Las variaciones de los tipos de cambio afectan de manera importante a las transacciones comerciales internacionales, puesto que sin modificar el precio interior, modifican el precio que hay que pagar por las exportaciones e importaciones.

Efectos de las variaciones de los tipos de cambio

Veamos un ejemplo. Supongamos que la UEM importa de Estados Unidos un producto que cuesta 15 dólares/unidad y exporta un producto también a Estados Unidos que cuesta 20 euros/unidad. Analizaremos el coste de estas transacciones: primero, cuando el tipo de cambio es $tc = 0,9122$ dólares y después, cuando el euro se aprecia/revalúa hasta $tc = 1,5$ dólares. Los resultados se muestran en la tabla 4.

Tabla 4. Variaciones en el tipo de cambio y coste de las importaciones y exportaciones

Situación inicial $tc = 0,9122$ dólares/euro	
Coste de la importación europea (exportación americana)	15 dólares / $0,9122 = 16,44$ euros/unidad
Coste de la exportación europea (importación americana)	20 euros $\times 0,9122 = 18,24$ dólares/unidad
Situación después de la apreciación del euro $tc = 1,5$ dólares/euro	
Coste de la importación europea (exportación americana)	15 dólares / $1,5 = 10$ euros/unidad
Coste de la exportación europea (importación americana)	20 euros $\times 1,5 = 30$ dólares/unidad

La apreciación o revaluación del euro encarece las exportaciones europeas y reduce el coste de las importaciones. Una depreciación/devaluación tiene los efectos contrarios: reduce el coste de las exportaciones y aumenta el de las importaciones.

1.2.1. Sistema de tipos de cambio flexibles

Históricamente, se han alternado periodos en los que, mediante acuerdos internacionales, se ha intentado mantener estables los precios de unas monedas en términos de otras (sistema de tipos de cambio fijos), con periodos en los que se ha dado el protagonismo a los mercados de divisas (sistema de tipos de cambio flexibles). Una economía tiene un sistema de tipos de cambio flexibles cuando se determinan por el libre juego de la oferta y la demanda en el mercado de divisas. Entonces, y de acuerdo con los que hemos dicho, las variaciones en el tipo de cambio se denominan **depreciación** o **apreciación**, según su dirección.

En un sistema de tipos de cambio flexibles, el tipo de cambio de las monedas se fija por las fuerzas de la demanda y la oferta que operan en el mercado de divisas, que pueden variar entre un momento y otro.

El tipo de cambio de una moneda respecto a otra moneda no es más que su precio. Si consideramos la moneda como un bien, no resulta difícil entender que la demanda y la oferta fijan su precio en el mercado.

Analizaremos la manera en que el mercado de divisas llega a la situación de equilibrio. Dos cuestiones previas: en primer lugar, el razonamiento que se seguirá a continuación tiene aplicación general a todas las divisas, y lo único que hay que tener en cuenta es qué país o territorio económico se toma como referencia (UEM en nuestro caso). Y en segundo lugar, dado que las transacciones internacionales son ampliamente complejas, sobre todo si se consideran los movimientos de capital, sus causas y sus consecuencias, nos limitaremos a analizar el mercado de divisas por medio de la demanda y oferta de euros que derivan de las transacciones de una de las principales subbalanzas dentro de la balanza de pagos: la balanza comercial.

La demanda de euros surge por la necesidad que tienen los poseedores de una determinada divisa de afrontar los pagos en euros. De este modo, por ejemplo, los importadores americanos demandarán euros (cambiarán dólares por euros) para pagar los bienes comprados a la UEM.

La oferta de euros se origina por la necesidad que tienen los importadores de la UEM de adquirir dólares a cambio de euros para pagar sus compras.

Así pues, la demanda de euros aumentará a medida que lo vayan haciendo las exportaciones europeas. Por otro lado, cuanto mayores sean las importaciones europeas, mayor será la oferta de euros.

La demanda de euros es la disposición a adquirir euros. La oferta de euros es la disposición a vender euros para obtener dólares.

Al aumentar el tipo de cambio –es decir, al apreciarse el euro–, las exportaciones europeas resultan más caras y disminuyen, por lo cual también disminuye la demanda de euros, y al revés. La relación entre la demanda de euros y el tipo de cambio es negativa.

Por su parte, la relación entre la oferta de euros y el tipo de cambio es positiva. Cuando aumenta el tipo de cambio, el euro se aprecia y las importaciones de productos que se tienen que pagar con dólares resultan más baratas. Hay más agentes económicos que están dispuestos a ofrecer euros a cambio de dólares para importar.

Las conexiones básicas entre transacciones comerciales, demanda y oferta de euros y tipos de cambio se incluyen en la tabla 5.

Tabla 5. Transacciones comerciales, demanda y oferta de euros y tipos de cambio

$\uparrow tc$	Se aprecia el euro.	Se encarecen las exportaciones	Disminuyen las exportaciones.	El comercio internacional necesita menos euros.	Disminuye la demanda de euros.
---------------	---------------------	--------------------------------	-------------------------------	---	--------------------------------

↑tc	Se aprecia el euro.	Las importaciones son más baratas	Aumentan las importaciones.	La UEM necesita más dólares.	Aumenta la oferta de euros a cambio de dólares.
↓tc	Se deprecia el euro.	Las exportaciones son más baratas.	Aumentan las exportaciones.	El comercio internacional necesita más euros.	Aumenta la demanda de euros.
↓tc	Se deprecia el euro.	Las importaciones son más caras.	Disminuyen las importaciones.	La UEM necesita menos dólares.	Disminuye la oferta de euros a cambio de dólares.

El equilibrio en el mercado de divisas se produce cuando la oferta de euros es igual a la demanda de euros.

En situaciones de desequilibrio, las fuerzas del mercado llevan el tipo de cambio hacia el punto de equilibrio. Si el euro está muy apreciado, las importaciones europeas son muy elevadas y, por este motivo, también lo es la oferta de euros. Las exportaciones europeas resultan relativamente caras y, por lo tanto, la demanda de euros es relativamente baja. Hay un exceso de oferta de euros que, como en el mercado de cualquier otro bien, presiona el precio (tipo de cambio) a la baja. A medida que el tipo de cambio disminuya o se deprecie el euro, aumentarán las exportaciones europeas y la demanda de euros, y disminuirán las importaciones europeas y la oferta de euros. El proceso seguirá hasta que el mercado llegue a su punto de equilibrio.

Por el contrario, si el euro está muy depreciado, las exportaciones europeas son muy elevadas. En consecuencia, el exceso de demanda de euros presiona el tipo de cambio al alza. La apreciación del euro encarecerá las exportaciones, disminuirá la demanda de euros, abaratará las importaciones y aumentará la oferta de euros. El proceso seguirá hasta que el tipo de cambio sea el de equilibrio.

1.2.2. Sistemas de tipos de cambio fijos

En un sistema de tipos de cambio fijos, la autoridad monetaria (banco central) determina el valor de una moneda nacional ante las restantes. El banco central fija un tipo de cambio oficial. Cualquier variación en el tipo de cambio oficial tendrá su origen en las decisiones de la autoridad mencionada. En este caso, se dice que la autoridad monetaria devalúa o revalúa el tipo de cambio de una moneda, según reduzca o aumente su valor, respectivamente.

Cuando la autoridad monetaria de un país determina un tipo de cambio fijo de la moneda nacional respecto a otras divisas, lo hace con el objetivo principal de evitar excesivas fluctuaciones de su moneda.

Las variables que influyen sobre la oferta y demanda de euros son las mismas que en un sistema de tipos de cambio flexibles. La gran diferencia es que aquí el tipo de cambio lo fija la autoridad monetaria, y puede no coincidir con el tipo de cambio de equilibrio que resulta del libre juego de la oferta y la demanda en el mercado de divisas.

Para mantener el tipo de cambio en el nivel establecido, a veces el banco central tendrá que intervenir en el mercado, comprando o vendiendo divisas. Veamos cómo y cuándo tendrá lugar esta intervención.

En primer lugar, supongamos que el banco central fija el tipo de cambio oficial por debajo del nivel de equilibrio que determinaría el libre juego de la oferta y la demanda en el mercado de divisas. Para este tipo de cambio, el mercado presenta un exceso de demanda de euros. Si el banco central desea mantener el tipo de cambio en este valor, tendrá que vender euros (comprar dólares) por una cantidad igual al exceso de demanda. Con su intervención, “equilibrará” el mercado de divisas.

Analicemos ahora la situación contraria. La autoridad monetaria ha fijado un tipo de cambio oficial por encima del que equilibraría el mercado de divisas. En este caso, se produce un exceso de oferta de euros. El banco central tendrá que comprar euros (vender dólares) por una cantidad igual al exceso de oferta para “equilibrar” el mercado.

En un sistema de tipos de cambio fijos, el banco central fija el precio de las monedas extranjeras y está dispuesto a vender o comprar moneda nacional (comprar o vender divisas) a estos precios. La compra de divisas aumenta las reservas del país, y la venta las reduce.

Las intervenciones de las autoridades monetarias en los mercados de divisas tienen que ser transitorias. Ante un desequilibrio permanente entre la oferta y la demanda en el mercado de divisas, la solución será fijar un nuevo tipo de cambio oficial. Esta revisión podrá ser al alza, con lo cual estaremos ante una revaluación de la moneda; o bien a la baja, y entonces se tratará de una devaluación de la moneda.

Ejemplos de tipos de cambio fijos

Un ejemplo de tipos de cambio fijos fue el que entró en vigor en la Unión Económica y Monetaria Europea (UEM) desde el 1 de enero de 1999 hasta el 1 de enero del 2002. Las monedas de la UEM tenían un tipo de cambio fijo respecto al euro (tabla 6), mientras que el euro tenía un tipo de cambio flexible ante el dólar y las otras monedas que no forman parte de la UEM.

Tabla 6. Tipo de cambio del euro y las monedas de los países de la UEM desde el 1 de enero de 1999 hasta el 1 de enero del 2002

País	Moneda	Tipo de cambio (unidades monetarias por euro)
Bélgica	Franco belgas	40,3399
Alemania	Marcos alemanes	1,95583
España	Pesetas españolas	166,386
Francia	Franco franceses	6,55957

¹ Desde el 1 de enero del 2001.
Fuente: Banco de España.

Un tipo de cambio fijo inferior al de equilibrio

Un tipo de cambio fijo inferior al de equilibrio significa un euro más “barato” en términos de dólares del que fijaría el mercado. Los productos europeos serán menos caros en el exterior. Por lo tanto, es una decisión del banco central que puede tener como objetivo favorecer las exportaciones europeas.

Sistema de tipos de cambio mixtos o semifijos

Los sistemas de tipos de cambio mixtos o semifijos tienen elementos de los sistemas de tipos de cambio flexibles y de los de cambio fijos. El banco central fija un tipo de cambio oficial y una banda de fluctuación en la que el tipo de cambio puede experimentar variaciones dentro de esta banda. Solo será necesaria la intervención de la autoridad monetaria cuando la situación del mercado de divisas tienda a situar el punto de equilibrio fuera de los límites oficiales.

País	Moneda	Tipo de cambio (unidades monetarias por euro)
Irlanda	Libras irlandesas	0,787564
Italia	Libras italianas	1936,27
Luxemburgo	Franco luxemburgués	40,3399
Países Bajos	Florines neerlandeses	2,20371
Austria	Chelines austriacos	13,7603
Portugal	Escudos portugueses	200,482
Finlandia	Marcos finlandeses	5,94573
Grecia ¹	Dracmas griegas	340,750

¹ Desde el 1 de enero del 2001.
Fuente: Banco de España.

1.2.3. Ventajas y desventajas del sistema de tipos de cambio flexibles y del sistema de tipos de cambio fijos

Con frecuencia, los tipos de cambio flexibles fluctúan de manera excesiva y crean una situación de incertidumbre en los mercados de divisas. Uno de los ámbitos en los que esto tiene una consecuencia inmediata es en el de las transacciones comerciales. Anteriormente, hemos visto que las variaciones de los tipos de cambio pueden afectar a los precios de los bienes y servicios, y los encarece o abarata. Tanto un encarecimiento como un abaratamiento tendrán consecuencias inmediatas sobre las exportaciones e importaciones.

En general, los exportadores e importadores pactan con antelación los precios, los tipos de cambio y los costes de las transacciones comerciales internacionales. Si a pesar de prever unas mínimas fluctuaciones de los tipos de cambios estas llegan a ser considerables, los importadores y/o exportadores resultarán perjudicados. Su reacción inmediata será limitar el volumen de las transacciones internacionales. También son bastante frecuentes los movimientos especulativos en el mercado de divisas. No son pocos los individuos que tratan de conseguir beneficios comprando una determinada divisa antes de que se aprecie para después venderla a un tipo de cambio más alto. El problema de este tipo de actuaciones es que a corto plazo pueden ocasionar alteraciones importantes del tipo de cambio. En particular, cuando los especuladores esperan la ocurrencia de un acontecimiento que pueda afectar a los mercados de divisas.

En contraposición a todo lo que hemos dicho, un sistema de tipos de cambio fijos ofrece más estabilidad en los mercados de divisas, puesto que los individuos tienen la certeza de que no se producirán movimientos especulativos.

No obstante, este sistema no está exento de problemas. Por ejemplo, las intervenciones de la autoridad monetaria pueden tener efectos monetarios no deseados en los mercados de divisas. La adquisición de euros para evitar una depreciación excesiva (venta de divisas) supone una reducción de la base monetaria y, con ello, de la oferta monetaria. El proceso contrario puede dar lugar a tensiones inflacionistas derivadas de un exceso de oferta de dinero en el sistema. Más concretamente, las ventajas vinculadas a un sistema de tipos de cambio flexibles son:

a) La economía tendrá más capacidad para corregir automáticamente el efecto de un cambio en las condiciones económicas. Por ejemplo, si se produce una disminución de la demanda externa que provoque una caída de la producción y el empleo, el mecanismo de ajuste en un sistema de tipo de cambios fijos impondrá una política de ajuste –probablemente salarial– para recuperar competitividad. Es decir, una política de reducción de costes relativos para restaurar la demanda externa.

En un sistema de tipos de cambios flexibles, la corrección se efectuará de manera automática por medio del tipo de cambio: la situación descrita depreciará la moneda del país correspondiente, lo que producirá un aumento de la demanda externa y de los niveles de producción y empleo.

b) Los tipos de cambio flexibles liberan la política económica de cualquier compromiso externo y permite a los gobiernos ocuparse con menos condicionantes de los equilibrios internos.

Con tipos flexibles, la política económica será libre para, por ejemplo, aumentar los tipos de interés si lo que se pretende es disminuir la demanda agregada para enfriar la economía y reducir la inflación; o podrá disminuir los tipos de interés para intentar reactivar la demanda agregada y recuperar los niveles de empleo.

En tipos de cambio fijos esto no es posible, puesto que cualquier medida de política económica que afecte o pueda afectar a los niveles de inflación, tipos de interés o crecimiento –es decir, que afecte o pueda afectar a cualquiera de los diferenciales que inciden en la evolución de los tipos de cambio– provocará tensiones para que los tipos de cambio se modifiquen. Sin embargo, esta modificación no puede llegar a producirse, lo que exigirá la intervención de la autoridad monetaria del país correspondiente.

Factores económicos de variación de los tipos de cambio

Sobre la evolución de los tipos de cambio inciden un conjunto de factores, entre los cuales destacan:

a) Los diferenciales de inflación. Si la inflación en la eurozona es superior a la de Estados Unidos, la capacidad adquisitiva del euro disminuirá más rápidamente que la del dólar, lo que producirá una depreciación del euro frente al dólar. Y es que si los bienes europeos se encarecen más que los norteamericanos, el atractivo de comprar bienes en Europa tiende

Ved también

Ved el módulo “Políticas macroeconómicas” de esta asignatura.

a disminuir progresivamente. La demanda de euros, por lo tanto, cada vez será menor, y esto provocará una depreciación constante de esta moneda.

b) Los diferenciales de tipos de interés. Si los intereses en la zona euro aumentan más que en Estados Unidos, el capital de Estados Unidos se desplazará a la zona euro para buscar una mayor rentabilidad, y el euro se apreciará respecto al dólar.

c) Los diferenciales en los ritmos de crecimiento económico. Si la renta nacional en Estados Unidos crece más rápidamente que en la zona euro, la demanda procedente de Norteamérica de bienes y servicios europeos aumentará más rápidamente que la demanda europea de bienes y servicios norteamericanos. Como consecuencia, el euro se apreciará en relación con el dólar.

d) Las expectativas. Los mercados de divisas reflejan rápidamente los cambios de expectativas debidos a varios factores. Por ejemplo, si se prevé (expectativa) un rebrote inflacionista en la eurozona –de tal manera que aumentará el diferencial de inflación entre esta y Estados Unidos–, ante la posibilidad de que se deprecie el euro, se producirá una voluntad de venta más o menos masiva de euros que pocos agentes querrán comprar, lo que de hecho acelerará y precipitará la depreciación antes de que se confirme o no la expectativa.

Por su parte, los tipos de cambio fijos presentan las ventajas siguientes:

a) Impulsan el comercio y la inversión internacional, dado que reducen las incertidumbres vinculadas a la inestabilidad cambiaria.

Los agentes que intervienen en las operaciones de comercio y de inversión internacional prefieren conocer los costes y los beneficios de sus operaciones para calcular con más precisión la rentabilidad de estas operaciones o para no tener que llevar a cabo operaciones de cobertura para cubrir riesgos vinculados a variaciones inesperadas de los tipos de cambio.

b) Con cambios flexibles, las presiones especulativas en los mercados de divisas consecuencia de las expectativas se intensifican. En el momento en que una moneda muestre síntomas de debilidad, se producirá una tendencia vendedora de esta, con lo que se precipitará la depreciación.

Se trata de unos movimientos de capital (de orientación especulativa) que buscan precisamente conseguir ganancias –extraordinarias– de las posibles variaciones de los tipos de cambio que solo se pueden producir si son flexibles.

Con tipos de cambio fijos, estas presiones vinculadas a expectativas se evitan totalmente puesto que, aunque los diferenciales se pueden intensificar, los agentes son conscientes –siempre que se crean el compromiso externo asumido por los países participantes en la fijación de los tipos de cambios– de que no variarán. En definitiva, lo que se evita son las propias expectativas, puesto que aunque se manifieste la tendencia a la depreciación, finalmente no se puede producir (el banco central correspondiente tendrá que tomar las medidas necesarias para evitarlo).

1.2.4. Tipos de cambio y comercio exterior

Las variaciones de los tipos de cambio tienen implicaciones comerciales. En principio, se suele postular que una depreciación o devaluación, al abaratar los productos nacionales en relación con los extranjeros, mejora la competitividad de los productos nacionales; por lo tanto, se espera que aumenten las exportaciones y disminuyan las importaciones del país. Si esto se cumple, previsiblemente mejorarán los resultados de su balanza comercial (disminución del déficit comercial). En consecuencia, una variación del tipo de cambio en este sentido parece una medida adecuada para ganar competitividad. De hecho, en situaciones en las que las industrias del país tienen problemas para vender los productos y esto provoca desempleo, una medida que a menudo se sugiere es la devaluación. El problema que plantea es que esta devaluación implica que otro país u otros países vean cómo sus productos se encarecen respecto a los primeros.

Además, también es posible que los efectos comerciales esperados no tengan lugar y que, por lo tanto, los resultados de la balanza comercial no mejoren. Por ejemplo, si consideramos que la modificación del tipo de cambio es el resultado de una devaluación, es cierto que previsiblemente esto tendría que hacer aumentar las cantidades exportadas (pero no es seguro); lo que sí que es seguro es que disminuyen los precios de los productos nacionales para los extranjeros. Igualmente, también tendrían que disminuir las cantidades importadas (pero esto, nuevamente, no es seguro que suceda); pero sí es seguro que aumentan los precios en moneda nacional de los bienes y servicios que se importen.

El hecho de que mejore o no el resultado de la balanza comercial dependerá de la sensibilidad o el grado de respuesta de las cantidades importadas y exportadas ante variaciones en los precios relativos de los productos nacionales y extranjeros derivadas de los tipos de cambio. Es decir, la devaluación tendrá un efecto-precio inmediato (abaratamiento de las exportaciones y encarecimiento de las importaciones), pero también un efecto-volumen incierto sobre las cantidades exportadas e importadas. Si después de una devaluación se importa más caro pero casi lo mismo (efecto-volumen pequeño) o se exporta más barato pero casi lo mismo (efecto-volumen pequeño), el saldo de la balanza comercial no mejorará sino que incluso puede llegar a empeorar. En cambio, si el efecto-volumen es lo suficientemente importante (aumento significativo de las exportaciones y disminución importante de las importaciones), la devaluación mejorará el resultado de la balanza comercial.

Por lo tanto, una devaluación repentina o una constante depreciación pueden hacer que los bienes y servicios nacionales sean más competitivos que los extranjeros y provocar una mejora de la competitividad-precio, según cuál sea la respuesta real y efectiva (frente a la hipotética y esperada) de los ingresos por exportaciones y de los pagos por importaciones.

La competitividad por la vía de los precios, sin embargo, no depende solo del tipo de cambio nominal, sino también del diferencial de inflación, es decir, de la evolución de los precios en cada uno de los países. Dicho de otro modo, la competitividad-precio de los productos de un país está relacionada con la evolución tanto del tipo de cambio nominal como de la de los precios en los países que se comparan. Por este motivo, se distingue entre tipos de cambio nominales y tipos de cambio reales, que son los nominales ajustados por el diferencial de precios.

De esta manera, el tipo de cambio real lo determina el cociente s , definido de la manera siguiente, en la que e es el tipo de cambio nominal, P^* un índice de los precios del país con el que comparamos nuestra competitividad y P , un índice de nuestros precios:

$$s = eP^*/P$$

a) Si solo aumenta e (depreciación o devaluación nominal), s aumenta en la misma proporción y, por lo tanto, se incrementa la competitividad de los productos del país que ha devaluado o en el que tiene lugar la depreciación de la moneda frente a los del otro país o de los otros países.

b) Si $\uparrow P^* > \uparrow P$ (manteniéndose e inalterada), entonces también aumenta s y la competitividad de este país en relación con el otro país o con los otros países.

c) Si aumenta e , pero $\uparrow P > \uparrow P^*$, de modo que el diferencial de inflación desfavorable en el país en cuestión compensa la devaluación (o depreciación) nominal de la moneda, el resultado final puede ser que s no varíe, que disminuya o que aumente menos que el aumento de e y, por lo tanto, el aumento esperado de competitividad por vía del aumento de e (devaluación o depreciación nominal) no repercute en un aumento proporcional de s (competitividad).

Una alteración del tipo de cambio nominal (e) equivaldría a una variación del tipo de cambio real (s) si los precios de los países en cuestión varían en la misma cantidad, es decir, si P^*/P se mantiene inalterado ($\uparrow P^*/\uparrow P = 1$).

En consecuencia, cuando se discuten ganancias o pérdidas de competitividad por vía de los precios, lo relevante son los tipos de cambio reales. Por lo tanto, un país puede ganar competitividad-precio porque su moneda se deprecia/devalúa ($\uparrow e$) o porque los precios extranjeros aumentan más rápidamente que los nacionales ($\uparrow P^* > \uparrow P$). En los casos contrarios, se pierde competitividad.

Hay que tener presente, además, que este aumento de precios en el interior del país puede derivarse de la misma devaluación. Es decir, la devaluación misma tiene un efecto inflacionista en los precios del país que devalúa.

La evolución de los precios de los bienes de importación depende de cómo varían los precios en moneda extranjera y de cómo evolucionan los tipos de cambio (precios en moneda nacional de los bienes importados). Por lo tanto, si los bienes importados se encarecen por efectos de la devaluación, aumentarán también los precios interiores.

De este modo, la ganancia inicial de competitividad que se puede haber conseguido por una devaluación nominal se puede erosionar por la inflación que genera esta misma devaluación, puesto que el tipo de cambio real a medio y largo plazo puede que no mejore en la misma proporción que la devaluación nominal. Incluso s podría mantenerse inalterado si la evolución desfavorable de los precios compensara la devaluación nominal, o empeorar si la evolución de los precios compensara con creces la devaluación del tipo de cambio nominal e .

Por este motivo, cuando se produce una devaluación, hay posiciones enfrentadas dentro de un mismo Gobierno. Los responsables del comercio ven con mucha más simpatía la devaluación que los responsables de la lucha contra la inflación.

Por el contrario, una revaluación o apreciación del tipo de cambio suaviza las presiones inflacionistas del país en cuestión, puesto que permite que los artículos importados se introduzcan a precios más bajos en moneda nacional. La tendencia a sobrevalorar la moneda, sin embargo, implica una tendencia a subvalorar alguna otra moneda, lo que origina en este segundo país una tensión al alza de sus precios. En este caso, se dice que la inflación se ha exportado y, por lo tanto, genera un efecto conocido como de empobrecimiento del vecino. Por este motivo, cuando hay que tomar decisiones relativas a posibles modificaciones de los tipos de cambio en el marco de sistemas de tipos de cambio fijos o casi fijos, hay algún mecanismo de toma de decisiones colectiva como una forma de garantizar el reconocimiento de que todos los países están dispuestos a aceptar los efectos que se deriven de la modificación de los tipos de cambio.

Frente al razonamiento anterior, podemos hacer la argumentación contraria. El hecho de que la moneda de un país se devalúe (deprecie) puede hacer aumentar la competitividad-precio. Sin embargo, que un país gane competitividad por vía de la devaluación (o depreciación) implica que otro país la pierda, lo que da lugar a un segundo fenómeno de empobrecimiento del vecino.

Es decir, si un país devalúa, posiblemente aumentará –al menos a corto plazo– la demanda exterior de sus productos y, por lo tanto, también lo hará la actividad económica, con lo que aumentará el nivel de empleo y, en consecuencia, disminuirá la tasa de desempleo. Por el contrario, el resto de los países, cuyas monedas se han revaluado de manera automática por la devaluación del primer país, ven cómo les disminuye la demanda procedente del extranjero puesto que esta demanda se ha desviado a favor de los bienes y servicios del

país que ha devaluado (ahora más baratos); por lo tanto, disminuirá la actividad económica del segundo país y previsiblemente aumentará la tasa de desempleo. Cuando esto sucede, se dice que el país que ha devaluado ha exportado el desempleo al resto de los países.

La experiencia de las devaluaciones competitivas llevadas a cabo durante los años treinta del siglo XX pone de manifiesto que estas prácticas provocan represalias del resto de los países, con fuertes restricciones proteccionistas que conducen al colapso del comercio internacional. No es de extrañar, pues, que el sistema que resultó de los acuerdos de Bretton Woods (1944) se basara en un sistema monetario internacional basado en tipo de cambio fijo y que cualquier devaluación requiriese formalmente autorización del FMI.

2. Economía política de la globalización

La globalización económica es el estado actual del proceso histórico de expansión del sistema capitalista. El capitalismo necesita expandirse para reproducirse y sobrevivir como sistema; es decir, necesita incorporar nuevos espacios, ámbitos, etc., en los que rentabilizar el capital.

La primera expansión deriva del paso de los mercados locales a los mercados nacionales –o estatales–, en los que se garantiza la libre movilidad de mercancías, capitales y personas sin ningún tipo de trabas. Cuando estos espacios son insuficientes para expandir el capital, surge el imperialismo, espacios en los que también hay libre circulación de mercancías y factores en el ámbito del imperio.

Será a principios de los años ochenta del siglo XX cuando, como consecuencia de un conjunto de factores, el sistema se expande nuevamente, en este caso ya de manera mundial, y acelera el proceso de crear un mercado mundial único en cuyo seno se desarrolle sin obstáculos la competencia y la confrontación entre las diferentes empresas productivas y fracciones del capital.

2.1. Los elementos de la globalización

La globalización económica es el resultado de la combinación de dos elementos: un elemento de realidad objetiva y un elemento de realidad subjetiva. Cuando hablamos de elemento objetivo de la globalización hacemos referencia básicamente a los progresos en la tecnología, especialmente en el transporte –aumento de la velocidad de los medios utilizados y aumento de su capacidad de volumen–, y en las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC³) que permiten obtener información en tiempo real. Estamos en un mundo totalmente comunicado como resultado de los progresos en la informática y las comunicaciones, lo que ha cambiado el carácter de los mercados, sobre todo de los financieros, en los que asistimos a movimientos diarios e instantáneos de enormes masas de capitales.

⁽³⁾TIC es la sigla de tecnologías de la información y las comunicaciones.

Por su parte, los elementos de realidad subjetiva tienen que ver con el paradigma ideológico dominante del proceso. Durante la década de los años setenta, se inicia la crisis sistémica que da por cerrado el periodo de expansión económica de las dos décadas anteriores. El fenómeno de la estanflación (estancamiento con inflación) dificulta al paradigma ideológico dominante durante el periodo expansivo –el keynesianismo– explicar las causas de la crisis y aportar soluciones, puesto que las dos situaciones no se pueden dar de manera simultánea bajo la visión keynesiana de la economía capitalista.

Frente a esto, empiezan a resurgir los principios liberales como respuesta a la crisis con la subida al poder de Margaret Thatcher en Reino Unido y de Ronald Reagan en Estados Unidos, paradigma que de manera programática se acabará consolidando a principios de los noventa con el denominado Consenso de Washington que, sintéticamente, establece tres líneas principales de actuación: la desregulación, la privatización y la liberalización, líneas que definen lo que se conoce como neoliberalismo y que han constituido el paradigma ideológico dominante a lo largo de las tres últimas décadas, bajo el que –o debido al cual– ha tenido lugar lo que conocemos como proceso de globalización económica.

El objetivo implícito del elemento subjetivo de la globalización es eliminar todas las trabas a la expansión del capital privado. El conjunto de legislaciones, medidas y políticas económicas tendentes a limitar su acción tiene que desaparecer, tanto de manera local como internacional. Por otro lado, todas aquellas actividades económicas en poder del Estado (sanidad, educación, pensiones, etc.) deben abandonar la esfera pública para pasar al ámbito privado. Todo en nombre de la eficiencia y la competitividad.

Por lo tanto, avanzar en la globalización económica bajo la perspectiva del elemento “subjetivo” implica avanzar hacia la configuración de un mercado mundial único en el que haya plena libertad de movimientos de mercancías, capitales y personas. Sin embargo, en la actualidad este mercado mundial único todavía no existe plenamente, sino que nos encontramos en una situación de transición desde el predominio de las economías de base nacional hasta la plena globalización económica.

En este sentido, el mercado más globalizado es el financiero, puesto que la libre movilidad de capitales se manifiesta prácticamente en todos los niveles. En relación con los mercados de productos, nos encontramos en una situación de transición, ya que todavía hoy se llevan a cabo multitud de prácticas proteccionistas que frenan el proceso de globalización de algunos mercados como el agrícola. Donde la globalización se encuentra totalmente atrasada, especialmente en lo que respecta a su elemento “subjetivo”, es en el ámbito de la movilidad de las personas, lo que está dando lugar a importantes migraciones “ilegales” (las pateras en Europa, los “espaldas mojadas” en la frontera entre Estados Unidos y México, etc.). De hecho, cuantitativamente hablando, la movilidad humana era mucho mayor hace un siglo.

Los principales obstáculos a la aceleración del proceso de globalización no provienen de la infraestructura tecnomaterial, sino fundamentalmente de la resistencia de los propios estados a desaparecer, lo que permite la subsistencia de condiciones internas diferentes en cada país y, por lo tanto, dificulta la homogeneización mundial. Los estados se convierten, de este modo, tanto en uno de los principales protagonistas de la estrategia neoliberal –al encargarse de ir adecuando los entornos nacionales a la acción del capital mediante la

El Consenso de Washington

En realidad, el Consenso de Washington fue formulado originalmente por John Williamson en un documento de noviembre de 1989 titulado “What Washington Means by Policy Reform” [“Qué se entiende en Washington por reforma de las orientaciones políticas”].

Ejemplos de libre movilidad de capitales

Destacan las IED, la internacionalización de la banca y la fuerte interconexión de las bolsas de valores.

aplicación gradual de las medidas tendentes a la eliminación de las trabas y restricciones a su acción– como en un obstáculo a la globalización, al percibir en esta un peligro para su propia razón de ser.

Insistiendo en esto último, actualmente los estados atraviesan por una fase de dudas y cuestionamientos internos, puesto que por un lado forman parte del proceso de globalización y están implicados en este mientras que por otra generan resistencias a este mismo proceso, en la medida en que van identificando aspectos que ponen en peligro ámbitos que históricamente han estado en sus manos, lo que acabaría por reducir su papel en el establecimiento de las reglas generales de comportamiento del sistema.

2.2. La globalización financiera

Como mencionábamos anteriormente, el ámbito de las finanzas es el más globalizado de todos, lo cual se concreta en los aspectos siguientes:

- a) Una fuerte interconexión entre los diferentes mercados financieros del mundo, incluidas las bolsas de valores. En este último aspecto, por ejemplo, las oscilaciones en las cotizaciones en una bolsa tienen repercusión inmediata en el resto. Sin ser un mercado de valores unificado, se están estableciendo las bases para que lo pueda ser en un futuro no demasiado lejano.
- b) Una intervención cada vez más activa de bancos e instituciones internacionales en la financiación de actividades privadas –o incluso de los estados– de numerosos países del mundo. Por ejemplo, las empresas multinacionales o los gobiernos se pueden dirigir, para financiar sus inversiones, a bancos de su propio país de origen, del país de destino o incluso de terceros países. No hay límites para esta actividad.
- c) Después de la crisis del sistema monetario internacional establecido en Bretton Woods, se establece la libre flotación de las monedas en función del “mercado mundial” de divisas, lo que implica la libre convertibilidad de las diferentes monedas.

Sin embargo, en algunos casos, determinados países han decidido adscribirse de manera subsidiaria a la influencia de una “moneda fuerte”, lo cual ha derivado en procesos de “dolarización”. Igualmente, cada vez más países de Europa se unifican monetariamente. Esto ha llevado a hablar de la zona del dólar, la zona del yen, la zona del euro o la zona del yuan. En suma, se puede estar empezando a configurar la aparición –en este caso, en un futuro más lejano– de una moneda mundial única.

En síntesis, a lo largo de las últimas tres décadas se ha producido un aumento notable de la libre movilidad de los capitales a escala mundial, así como un avance espectacular hacia la integración plena de los mercados financieros en un ámbito global.

En el primer punto de este apartado analizaremos las causas que impulsan este proceso de globalización financiera, mientras que en el segundo presentaremos la evolución de los mercados financieros internacionales a lo largo de las últimas décadas.

2.2.1. Causas de la globalización financiera

Las causas de la marcada integración de los mercados financieros son:

a) La ruptura del orden monetario de Bretton Woods a principios de los años setenta y la transición hacia tipos de cambio flexibles entre las principales monedas del mundo, lo cual originó un aumento muy importante de los movimientos de capitales de naturaleza especulativa, es decir, aquellos que buscan ganancias y rentabilidades a corto plazo, aprovechando precisamente el hecho de que los tipos de cambio son flexibles.

b) El importante aumento de la liquidez internacional derivada de los abundantes excedentes de recursos financieros generados en los países exportadores de petróleo (los denominados petrodólares), como consecuencia del aumento del precio de esta materia prima a partir de 1974 y, sobre todo, durante la crisis energética de principios de la década de los ochenta. El resultado de esta situación fue que los países productores de petróleo depositaron estos excedentes en los mercados financieros internacionales, de modo que se generó un aumento espectacular de la liquidez mundial. Buena parte de estos recursos tuvieron como destino el continente de Latinoamérica en la forma de endeudamiento.

c) El triunfo de las corrientes neoliberales, impulsadas particularmente por el FMI, lleva a un progresivo pero a la vez acelerado proceso de liberalización de los movimientos de capital a escala internacional.

d) Los avances en el campo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) –que permiten transacciones electrónicas de capital en tiempo real– han constituido una evidente razón tecnológica que evidencia la dificultad de “poner puertas al mar” en materia de movimientos internacionales de capital. Actualmente, durante las 24 horas del día, y gracias a la interconexión entre los diferentes mercados financieros, se puede operar en alguno de los mercados del mundo (Tokio, Seúl, Hong-Kong, Singapur, Francfort, Londres, Nueva York, Sao Paulo, etc.).

2.2.2. Resultados de la globalización financiera

Una aproximación al proceso de integración de los mercados financieros la ofrece el análisis de los flujos de inversiones en cartera (IC), los cuales han ido incrementándose de manera ininterrumpida durante las últimas décadas.

Desde el punto de vista de qué agentes gestionan los flujos financieros internacionales, el principal cambio experimentado, especialmente a partir de principios de los años noventa, ha sido la aparición de los inversores institucionales (básicamente fondos soberanos, compañías de seguros, fondos de pensiones y fondos de inversión), que comparten protagonismo con los grandes bancos internacionales. Este tipo de agentes se dedican a acumular el ahorro de sus impositores y tratan de rentabilizarlo mediante la inversión en activos financieros. De hecho, el crecimiento en términos brutos de los flujos de inversiones en cartera se explica por el papel y la dimensión que han adquirido estos inversores institucionales y por su tendencia a canalizar parte de sus fondos hacia mercados exteriores. Además, la competencia de estos inversores institucionales ha supuesto también la globalización de la banca.

La década de los noventa presenta como otra gran novedad la mayor importancia que han adquirido los mercados financieros internacionales para todos los países como manera de obtener fondo.

En este sentido, algunos países en desarrollo que no tenían acceso a estos mercados o este acceso les era muy restringido, han podido acceder a ellos (normalmente, se trata de países en desarrollo de renta media o bien de renta baja pero con un gran mercado, como es el caso de China).

La importancia que han alcanzado los mercados emergentes como receptores de flujos de capital internacionales se explica por tres razones básicas, dos de ellas internas y una externa. En el ámbito interno destacan, por un lado, los ya comentados procesos de liberalización, tanto comercial como financiera, que han abierto notablemente sus economías y, por el otro, su fuerte crecimiento económico. Los dos factores han convertido estas economías en lugares atractivos donde invertir. El factor externo que explica los flujos recibidos por estos países es la elevada y creciente competencia que se produce en los mercados más maduros, y que lleva a inversores y empresas financieras a buscar nuevos mercados en los que obtener mayores márgenes de beneficios.

2.2.3. Las crisis financieras

Como decíamos antes, los resultados de la globalización financiera han sido la presencia de unos volúmenes muy elevados de inversiones de carácter financiero, muchas de estas altamente especulativas (es decir, que buscan rentabilidades a corto plazo). Este fenómeno ha hecho que las corrientes financieras sean altamente inestables.

Esta inestabilidad ha afectado, precisamente y de manera paradójica, a algunos de los países más beneficiados de la globalización financiera –en el sentido de ser los principales receptores de estas transacciones–, puesto que también han sido algunas de sus principales víctimas al haber sufrido importantes crisis financieras. Algunas de las más destacables han sido la de México en 1995, la del sudeste asiático en 1997, la de Rusia en 1998, la de Brasil en 1999 y la de Argentina en el 2001. Estas crisis tienen, además, unos efectos de contagio sobre otras economías o sobre el conjunto de la economía mundial, según cuál sea la profundidad de la crisis y la intensidad de las relaciones económicas entre el país afectado y el resto de los países.

El concepto de crisis financiera engloba una amplia categoría de fenómenos económicos. Habitualmente, el análisis se centra en aquellos que, o bien tienen su origen en los mercados financieros internacionales (incluyendo como tal el de divisas), o bien se inician como consecuencia de problemas económicos internos que acaban por repercutir en la moneda nacional. De este modo, se distinguen tres tipos de crisis financieras: cambiaria, bancaria y de deuda. Estos tres tipos de crisis se pueden producir de manera aislada o conjunta. Obviamente, cuando coinciden dos o tres de modo simultáneo, los costes económicos y humanos (medidos en términos de caída del PIB, pérdidas de puestos de trabajo, aumento de la pobreza, pérdida de bienestar, etc.) son enormes.

Definimos **crisis cambiaria** como una depreciación o devaluación fuerte de la moneda nacional en un periodo de tiempo relativamente corto. Esta definición es, no obstante, restrictiva. Las autoridades pueden tener éxito en la defensa de su moneda, ya sea gracias a sus intervenciones en el mercado de divisas, por subidas en los tipos de interés o por cambios en sus políticas macroeconómicas. Por consiguiente, una definición más amplia sería la de considerar que se produce una crisis cambiaria cuando la moneda nacional se ve sometida a fuertes presiones vendedoras en el mercado, lo que obliga a cambiar las políticas económicas del Gobierno. Si este cambio no se produce o resulta insuficiente, la crisis cambiaria se materializará en la pérdida abrupta del valor de la moneda.

Una **crisis bancaria** se desencadena cuando una parte importante del sistema financiero nacional se vuelve insolvente. Una crisis bancaria no implica necesariamente que se produzca una crisis cambiaria o al revés; no obstante, muchas veces ambas aparecen unidas, y el detonante de la crisis bancaria es la crisis cambiaria. Esta situación se da cuando el sistema financiero nacional ha recurrido a los mercados internacionales para financiar operaciones con moneda nacional, puesto que el endeudamiento en divisas agudiza la sensibilidad del sistema financiero a los vaivenes del tipo de cambio nominal.

Una **crisis de deuda** implica la incapacidad de hacer frente al pago de compromisos adquiridos en divisas y puede adoptar dos variedades: de liquidez o de solvencia. En el primer caso, la escasez de moneda extranjera es temporal, es decir, la estructura productiva del país es capaz de generar en un futuro pró-

ximo recursos suficientes para reembolsar a los prestamistas internacionales. En el segundo caso, se produce una incapacidad estructural para hacer frente a los pagos en divisas del servicio de la deuda (intereses más amortizaciones). El problema es que, con frecuencia, no resulta fácilmente distinguible si el problema es de liquidez o de solvencia.

Conviene señalar que no hay una relación directa entre una crisis de deuda y una crisis cambiaria: se puede producir la una sin la otra o, alternativamente, una crisis de deuda puede preceder a una crisis cambiaria o ser su consecuencia. Por ejemplo, los residentes de un país pueden haberse endeudado con el exterior de un modo relativamente prudente, pero un acontecimiento exterior inesperado (por ejemplo, una caída en el precio de sus principales productos de exportación) puede convertir en excesivo este endeudamiento. Igualmente, el hundimiento del valor de la moneda puede transformar en imposible el cumplimiento de unos compromisos de pagos en divisas que hasta aquel momento eran soportables.

2.3. La globalización comercial

El segundo ámbito de la globalización que analizaremos es el comercial. En el primer punto de este apartado, analizaremos el proceso de liberalización comercial que ha tenido lugar a lo largo de las últimas décadas. En el segundo punto, presentaremos los resultados de la dinámica comercial en este mismo periodo. Finalmente, en el tercer punto, trataremos el tema de las integraciones regionales.

Tradicionalmente, la competencia se daba dentro de los mercados nacionales y era básicamente una competencia interempresarial. De manera análoga, en un mercado mundial único, la competencia también tendría que ser interempresarial. En este escenario la competitividad o no de cualquier empresa se establecería en comparación con otras empresas y siempre en términos mundiales. En este escenario sin barreras comerciales, una empresa nacional con un coste de producción más elevado que el de sus competidoras a escala mundial –por lo tanto, no competitiva mundialmente– sucumbiría ante la competencia de otras empresas no nacionales y simplemente no podría existir.

Sin embargo, en la actualidad, los estados mantienen un importante papel para influir sobre el comercio, de tal modo que continuamos hablando de competencia entre países, puesto que los precios de las mercancías extranjeras que pretenden competir en cada uno de los mercados interiores se ven afectados por una distorsión considerable: la derivada del papel que los estados mantienen tanto en la formación del precio de producción interior como en el establecimiento de políticas comerciales exteriores por medio de barreras arancelarias, cuotas a la importación, subvenciones, sutiles instrumentos de protección mediante normativas técnicas, sanitarias y medioambientales, etc.

Ved también

Podéis ver el apartado 1 de este módulo didáctico.

A partir de estas características, la competencia es más internacional que interempresarial, y no se puede hablar propiamente de una competencia del mismo tipo que la que se desarrolla en el marco de un mercado nacional. Por lo tanto, todavía no podemos referirnos a un mercado mundial único, sino a un comercio exterior de empresas situadas en diferentes estados. Esto lleva al hecho de que la competencia plena no exista y que subsistan numerosas empresas no competitivas a escala mundial, protegidas por los varios sistemas establecidos con este objetivo por sus respectivos estados.

2.3.1. El camino hacia un mercado mundial integrado

Cuando se planteó el orden económico internacional que regiría después de la Segunda Guerra Mundial, se diseñaron tres ámbitos básicos, cada uno de los cuales tenía que generar una institución: en el ámbito financiero, el Fondo Monetario Internacional; en el campo del desarrollo, el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (el denominado Banco Mundial); y en el terreno del comercio, la Organización de Comercio Internacional (ITO⁴). A diferencia de las dos primeras instituciones, la última no se llegó a ratificar.

⁽⁴⁾ITO es la sigla de International Trade Organization.

Para cubrir este vacío en el ámbito comercial, veintitrés países se reunieron en Ginebra en 1947 en una ronda de negociaciones para reducir los aranceles; de este encuentro salió el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, GATT⁵. El acuerdo, que establecía unos principios que posteriormente obtuvieron la adhesión de más países, se fue dotando de una estructura organizativa.

⁽⁵⁾GATT es la sigla de *General Agreement on Tariffs and Trade*.

De acuerdo con su preámbulo, el GATT tenía como objetivo la consecución de “acuerdos recíprocos y mutuamente ventajosos dirigidos a la sustancial reducción de aranceles y otras barreras al comercio y a la eliminación de tratos discriminatorios en el comercio internacional”.

Se basaba, según su artículo 1, en la concesión recíproca por parte de sus miembros de la cláusula de “nación más favorecida”: los países se comprometen a extender a todos los firmantes cualquier concesión comercial efectuada a uno de los firmantes.

El sistema de comercio que planteaba el GATT era, pues, esencialmente multilateral y no discriminatorio. Su otro rasgo básico, y a la vez instrumento para llegar a un sistema de libre comercio a escala mundial a partir de una realidad llena de trabas al comercio, era la reciprocidad, consustancial a cualquier proceso de negociación.

En las primeras cinco rondas de negociaciones, entre 1947 y 1961, se consiguieron básicamente reducciones arancelarias, negociadas producto por producto. En la Ronda Kennedy (1964-1967), se consiguió ya una importante ampliación de la agenda y de los procedimientos. Se redujeron los aranceles en un porcentaje significativo global (no producto por producto) y se introduje-

ron nuevas cuestiones, como las agrícolas y las barreras no arancelarias. Esta ampliación de materias y procedimientos se intentó continuar en las siguientes fases negociadoras, la Ronda Tokio (1973-79) y la Ronda Uruguay, abierta en 1986 y que, si bien tenía que finalizar sus trabajos en 1990, la amplitud y complejidad de su agenda hicieron que se alargara hasta diciembre de 1993. El texto final lo firmaron 125 países en abril de 1994 y entró en vigor en 1995.

En el acuerdo final de la Ronda Uruguay se establece la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC⁶), que desde 1995 sustituye de manera institucional al GATT.

⁽⁶⁾En siglas inglesas, WTO, World Trade Organization.

La OMC es el órgano regulador del comercio mundial y está formada por la Conferencia Ministerial –compuesta por representantes de todos los países miembros y que se reúne al menos una vez cada dos años–, un conjunto de órganos permanentes que trabajan entre conferencias y unos tribunales de resolución de conflictos o disputas comerciales.

Los principales temas de discusión y negociación en las diferentes conferencias ministeriales que se han llevado a cabo hasta ahora han sido los siguientes:

- a) Productos agrícolas: el G-20⁷ acusa a la Unión Europea y Estados Unidos de proteger (por ejemplo, mediante subvenciones a la exportación) sus productos agrícolas.
- b) Cuestiones comerciales relacionadas con la protección de la propiedad intelectual (TRIP⁸).

⁽⁷⁾El G-20 es un conjunto de países que se han agrupado para actuar con mayor poder de negociación y de los que forman parte China, India, Brasil, Argentina, Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Colombia, Indonesia, etc. No confundir con el otro G-20, que es un foro de 19 países más la UE compuesto por los gobernantes de los bancos centrales y ministros de finanzas de los países más industrializados del mundo (los miembros del G-7), Rusia (G-8), y 11 países más de reciente industrialización. Es un foro de cooperación y consultas cuyo objetivo principal es mantener la actividad del sistema financiero internacional.

Un gran número de los bienes (y servicios) actuales incorporan muchos conocimientos e innovaciones cuya generación es costosa. En este sentido, las empresas que generan estas innovaciones (por ejemplo, ordenadores, software o medicamentos) argumentan que si no reciben una protección, sus productos pueden ser rápidamente imitados por otros países, lo que puede no hacer rentable la inversión en I+D y, por lo tanto, que deje de llevarse a cabo.

En los ámbitos de la informática, química y farmacéutica, las infracciones de la propiedad intelectual son notables. Los conflictos entre EE. UU. y China respecto a la infracción de estos derechos han sido frecuentes y han mostrado el potencial nivel de conflictividad de estos temas.

⁽⁸⁾TRIP es la sigla de la expresión inglesa *trade-related intellectual property*.

En estos momentos, está vigente una protección internacional de la propiedad intelectual mediante un sistema de patentes internacional de 20 años.

Esto ha generado conflictos comerciales importantes, por ejemplo en el ámbito de los medicamentos: el régimen de propiedad intelectual vigente en el marco de la OMC, según el cual todos los países miembros tienen que otorgar

derechos exclusivos de comercialización a los propietarios de las patentes de productos farmacéuticos durante un periodo de 20 años como mínimo, puede estar contribuyendo a aumentar la brecha sanitaria entre países ricos y pobres.

De este modo, mientras que los países occidentales con importantes empresas farmacéuticas (como por ejemplo Estados Unidos o Suiza) exigen que estas puedan conservar la patente como incentivo para la investigación, algunos de los países en vías de desarrollo (básicamente Brasil, la India y Sudáfrica) reclaman que se puedan derogar los derechos de protección intelectual –que en la práctica representa el mantenimiento del monopolio tecnológico durante muchos años– en caso de declararse una crisis sanitaria nacional y se puedan producir medicamentos genéricos localmente.

De hecho, muchas de las muertes prematuras relacionadas con enfermedades infecciosas se podrían evitar si los países menos desarrollados tuvieran mayor y mejor acceso a los medicamentos. Por ejemplo, en Zambia, donde dos terceras partes de las familias rurales viven por debajo del umbral de la pobreza, tratar un caso de neumonía infantil cuesta 10 dólares, una cantidad equivalente a la mitad del ingreso familiar mensual. Además, en este tipo de países la mayor parte del gasto sanitario no proviene de los presupuestos nacionales de salud o de sistemas de seguros, sino que sale directamente de los presupuestos de las familias. Pero para las capas de población más pobres, el coste de los tratamientos es a menudo prohibitivo.

c) Otro tema de discusión es el del *dumping* social, planteado por los países industrializados como argumento para protegerse frente a aquellos que basan su competitividad en una mano de obra barata y en la ausencia de los mínimos derechos laborales (e incluso en condiciones de semiesclavitud o con la utilización de trabajo infantil).

Los países subdesarrollados argumentan que lo que realmente pretenden los países desarrollados es quitarles la principal ventaja comparativa, y que estos han logrado sus grados de protección social después de muchas luchas y conflictos. Reclaman que necesitan el mismo tiempo del que han disfrutado los – hoy– países desarrollados para avanzar en su proceso de desarrollo económico.

Además, afirman que en el fondo hay hipocresía por parte de los países desarrollados al preocuparse tanto de los sistemas laborales de los países subdesarrollados, teniendo en cuenta que estos son los principales beneficiarios, ya sea porque pueden importar productos muy baratos o porque sus empresas invierten en estos países y se aprovechan de esta carencia de derechos laborales.

d) También se debate sobre la mayor o menor liberalización de la inversión extranjera directa (TRIM⁹⁾.

⁽⁹⁾ TRIM es la sigla de la expresión inglesa *trade-related-investment measures*.

De la llegada de las inversiones extranjeras directas, se espera unos determinados impactos sobre las economías receptoras (financiación, transferencias tecnológicas, exportaciones, etc.). No obstante, ¿se dan estos impactos positivos por el simple hecho de producirse la entrada de una inversión, o es preciso hacer políticas específicas que los garanticen?

En ocasiones, los gobiernos locales, para intentar garantizar los impactos positivos esperados de las inversiones extranjeras directas, han decidido legislar para no perder el control de su aparato productivo. Por ejemplo, se dictan normas como la prohibición de que una empresa extranjera tenga el capital mayoritario de una empresa local, especialmente en determinados sectores considerados estratégicos. Otras veces, para garantizar que las empresas extranjeras utilicen los proveedores locales, establecen unos mínimos de contenido local para los productos elaborados en su territorio.

Los países desarrollados, de donde proceden la mayor parte de las empresas multinacionales, defienden la liberalización de las inversiones internacionales y además afirman que establecer condiciones restrictivas puede perjudicar la llegada de estas inversiones, puesto que de lo contrario irán a los lugares que menos condicionamientos les pongan. Es decir, se entra en una fuerte competencia mundial para captar unos capitales escasos y susceptibles de destinos alternativos, ofreciendo desgravaciones fiscales cada vez más generosas o mejores condiciones para el acceso a terrenos e instalaciones.

e) Finalmente, en la OMC también se discute sobre las relaciones entre comercio internacional y medio ambiente. De hecho, en los aspectos medioambientales es donde los efectos de la globalización se ponen más de manifiesto, puesto que en el deterioro de la capa de ozono, el efecto invernadero o la difusión de las lluvias ácidas, las interrelaciones internacionales no solo son evidentes sino que además resultan inevitables.

Los países subdesarrollados interpretan que el argumento medioambiental es un argumento sutil que utilizan los países desarrollados para imponer barreras y proteger sus industrias. Sin embargo, al mismo tiempo, diferencias sustanciales en las exigencias medioambientales también pueden determinar la localización de determinadas industrias, sobre todo en el caso de las empresas multinacionales más grandes (*dumping ecológico*).

En el seno de la OMC, se creó el Comité de Comercio y Medio Ambiente para tratar los múltiples problemas de interrelación entre el sistema multilateral de comercio y los objetivos de defensa del medio ambiente que permitan un “desarrollo sostenible”, en línea con los acuerdos alcanzados en la Cumbre de Río sobre Medio Ambiente y Desarrollo o en la Conferencia de Kioto.

2.3.2. Las integraciones regionales

Hablamos de integración regional para referirnos a los procesos de integración de los mercados a escala superior a la estatal, pero inferior a la mundial. Esta dinámica hacia la integración económica regional no es reciente, sino que empezó a desarrollarse durante la década de los años cincuenta (el caso más significativo de aquel momento fue el de la Unión Europea). No obstante, su relevancia como parte del proceso de globalización se manifiesta con claridad de manera más reciente. De hecho, este tipo de experiencias han proliferado notablemente a lo largo de las últimas dos décadas. Entre todas ellas, destacan el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA en sus siglas en inglés), el Mercosur (en Latinoamérica) y la APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation).

El debate que plantea el surgimiento a lo largo de los últimos años de estas diferentes experiencias de integración regional consiste en determinar si estos procesos aproximan o alejan la economía mundial de lo que para algunos, muy especialmente para la OMC, sería el escenario óptimo del comercio mundial, que se lograría con la integración comercial plena de todos los mercados. Es decir, sin ningún tipo de restricciones a la libre circulación de productos y servicios.

Los acuerdos regionales de integración se basan en las ganancias de puertas adentro que se esperan en términos de creación de comercio, mayor competencia, mejor aprovechamiento de las economías de escala y, en general, racionalización eficiente de la producción. En cambio, sus aspectos de amenaza tienen que ver con sus posibles efectos de puertas afuera sobre los países no miembros –básicamente en la forma de desviación de comercio–, derivados de la tendencia a sustituir importaciones de terceros países por productos procedentes de los países miembros, aunque la producción de estos sea menos eficiente, pues se benefician de la inexistencia de barreras comerciales.

Además, esto puede llevar a un efecto de contagio puesto que los países que inicialmente quedan fuera de un bloque comercial pueden evaluar la amenaza de la desviación de comercio y verse inducidos al mismo tiempo a constituir otros bloques comerciales (estaríamos frente a un proceso de regionalización de la economía mundial que para algunos es lo que ha estado sucediendo en las últimas décadas).

En este sentido, parece que el aspecto fundamental que hay que considerar para evaluar los efectos sobre el conjunto del comercio mundial de la formación de un bloque regional es la política comercial que este adopte frente al resto del mundo. El punto de vista de la OMC es que si el proceso de integración no aumenta el proteccionismo contra terceros, la integración es un camino más de acercamiento que de divergencia hacia su escenario óptimo del libre comercio global. El argumento es que una economía mundial con bloques comerciales muy cerrados –es decir, con altas protecciones hacia países terceros– generaría muchos efectos de desviación de comercio, lo que alejaría a la eco-

nomía mundial de la plena integración del mercado mundial, objetivo deseable bajo el punto de vista de la OMC. Consecuentemente, esta institución admite los acuerdos regionales siempre que estos no impliquen un incremento del grado de protección hacia países terceros.

En cambio, otros autores consideran que la regionalización está consolidando unos bloques comerciales regionales muy cerrados que no actúan como un paso intermedio hacia una economía mundialmente integrada, sino que tienden a dificultarla. En este sentido, consideran que el proceso de liberalización que, como hemos dicho anteriormente, ha tenido lugar en los últimos treinta y cinco años ha perjudicado claramente a los países subdesarrollados al crear más diferencias y desequilibrios y que, por lo tanto, este no es deseable. Desde su punto de vista, lo necesario sería recuperar la integración regional como un mecanismo más que como un objetivo en sí mismo, y permitir acuerdos comerciales y regionalizaciones “cerradas” entre estos países subdesarrollados, así como forzar a regionalizaciones “abiertas” para los procesos de integración entre los países desarrollados.

2.4. La globalización productiva

Uno de los elementos más característicos y definitorios del proceso de globalización durante las últimas décadas ha sido el significativo aumento de las inversiones extranjeras directas (IED⁽¹⁰⁾). El actor mediante el que estas se llevan a cabo son las denominadas empresas multinacionales (EMN⁽¹¹⁾).

(10) IED es la sigla de inversión extranjera directa.

(11) EMN es la sigla de empresas multinacionales.

Sin embargo, antes de empezar con cualquier análisis de las IED, hay que precisar qué se entiende por IED y cuál es el concepto que se utiliza en las estadísticas internacionales. En principio, la UNCTAD⁽¹²⁾ considera como directas aquellas inversiones que hace una empresa en un país diferente al de origen para obtener capacidad de decisión en la economía receptora y establecer una relación de largo plazo (UNCTAD, 1999).

(12) UNCTAD es la sigla de United Nations Conference on Trade and Development.

Ahora bien, este concepto teórico resulta poco útil si se pretende traducir a términos empíricos, puesto que el concepto de obtener capacidad de decisión es sumamente impreciso. El FMI sugiere un criterio más práctico y define como directas aquellas inversiones llevadas a cabo por una persona física o jurídica residente en un país (país de origen) que adquiere el 10% o más de la propiedad de un activo –empresa– situado en otro país (país receptor). Este umbral del 10% es el que diferencia a la IED de la inversión en cartera. En el caso de la IED, el inversor se conoce como unidad matriz, y el activo en el extranjero, como empresa filial o subsidiaria.

Se incluyen dentro de esta rúbrica la participación directa en el capital, la reinversión de los beneficios de las empresas participadas y la financiación entre empresas relacionadas (créditos entre la matriz y la filial). Es decir, el FMI diferencia tres tipos de operaciones que generan IED. En primer lugar, las **acciones**

y **otras participaciones de capital**, que representan el valor de las inversiones que lleva a cabo una EMN en acciones de una empresa extranjera. Normalmente, el nivel de participación del capital social que da control efectivo es del 10%. Esta categoría incluye tanto las inversiones totalmente nuevas como las fusiones y adquisiciones. En segundo lugar, la **reinversión de los beneficios obtenidos**, que constituyen la participación del inversor en los beneficios de la filial que no se reparten como dividendos ni se remiten a la matriz. Se supone que estos beneficios son reinvertidos en la propia filial. Y en tercer lugar, los **préstamos financieros**, que se corresponden con los préstamos de fondos a corto y largo plazo concedidos por la matriz a sus filiales. Por otro lado, las relaciones que se establecen entre la empresa inversora y la participada pueden dar lugar a formas institucionales muy variadas, según el grado de participación y la manera de hacer la inversión.

2.4.1. Los factores explicativos de las inversiones extranjeras directas

En principio, una operación de inversión directa en otro país parece más arriesgada y más costosa que una operación comercial de importación o exportación. No obstante, en el momento actual, el principal vehículo de internacionalización de las empresas lo constituye la IED, lo que ha convertido a las EMN en los principales actores productores y organizadores de los activos a escala mundial, y en los principales difusores transfronterizos de los frutos de estos activos.

En general, toda transacción comercial –especialmente las llevadas a cabo entre diferentes países, o transacciones externas– lleva implícitos unos costes antes, durante y después de la operación comercial (costes de transacción). Al considerar estos costes, las empresas pueden tomar la decisión de reducirlos internalizando las transacciones externas. Si la empresa observa que los beneficios de la internalización, descontando sus costes, son superiores a los de comportarse como simple importador o exportador, entonces se derivará una inversión directa en otro país. Por lo tanto, será la diferencia entre las ganancias esperadas y los costes de transacción lo que conducirá a las EMN a preferir la inversión internacional como forma de entrada sobre un mercado extranjero, antes que las exportaciones.

Dunning (1995) plantea que para que se produzca la inversión extranjera, tienen que darse de manera simultánea tres condiciones:

1) La expansión de una actividad productiva es más difícil más allá de las propias fronteras que en el interior del propio país. La empresa tiene que penetrar en un entorno nuevo donde la información es escasa y la comunicación, difícil. La firma que se implanta en el extranjero ha de tener, por lo tanto, una ventaja específica que compense su desventaja en relación con las firmas locales. Al operar en mercados extranjeros, la empresa tiene que encontrar alguna ventaja específica derivada del derecho de propiedad¹³ tal como las economías de escala, la posesión de una tecnología avanzada, las competencias en materia de gestión y organización o la red de comercialización.

Esta ventaja le permite competir con otras empresas en aquellos mercados, especialmente con las empresas domésticas dado que, en principio, la empresa extranjera tiene que hacer frente a unos costes de localización que le impiden ser competitiva en relación con las firmas locales que producen para su mercado. Las desventajas relativas de la EMN en relación con las firmas locales son múltiples: conoce menos el mercado local, la legislación, la demanda, la lengua, los hábitos, los factores de producción, etc. La firma extranjera tiene que pagar, a veces a un precio muy elevado, lo que el empresario doméstico ha obtenido de manera gratuita (porque forma parte de su educación) o a menor precio (porque sabe dónde buscar las informaciones). Por lo tanto, la implantación en el extranjero conlleva costes de información que no tienen que soportar las firmas domésticas.

2) La empresa debe percibir algún atractivo locacional al comparar su producción doméstica con la hipotética producción en el extranjero para establecer allí de manera efectiva la base de su producción (de todo su producto o de parte del mismo). Estas ventajas de localización¹⁴ del país anfitrión se refieren básicamente a las ventajas comparativas en las dotaciones y los costes de los factores, pero también al clima general económico, político, social y jurídico. En este sentido, las incitaciones gubernamentales o las permisividades legislativas en ámbitos como el laboral o el medioambiental pueden jugar un papel clave en la elección entre los emplazamientos de implantación alternativos.

3) La empresa tiene que creer que estas ventajas pueden ser mejor explotadas internamente (es decir, internalizando el proceso) que por medio de operaciones o acuerdos comerciales y/o tecnológicos (como por ejemplo la cesión de licencias). Las ventajas de la internalización¹⁵ de los mercados derivan de la imperfección de estos y de la existencia de costes de transacción. En particular, cuando los derechos de propiedad de los activos están mal definidos o mal protegidos (por ejemplo, de una nueva tecnología), la firma prefiere apropiarse

Otras aportaciones teóricas

Otras interesantes aportaciones teóricas sobre las motivaciones por las que las empresas invierten en el extranjero las han efectuado Vernon –mediante su teoría del ciclo de vida del producto (1966)–, Hymer –a partir de las imperfecciones del mercado o los costes de transacción (1968)– o Krugman (1985) y las nuevas teorías del comercio internacional.

(13) En inglés, *ownership advantages*.

(14) En inglés, *localization advantages*.

(15) En inglés, *internalisation advantages*.

del rendimiento de su inversión (ya sea para la creación de un nuevo producto o para su comercialización), expandiéndose e implantándose en el extranjero por la vía de filiales.

A partir de estas tres ventajas, Dunning identifica cuatro objetivos o razones de ser de las inversiones extranjeras directas:

1) La adquisición de recursos físicos y humanos a un coste menor que en el país de origen (**IED de tipo *ressource-seeking***), con la triple condición de suponer que la competitividad del producto se encuentra en su coste y en su precio – el más bajo posible –, que la mano de obra tenga la misma productividad en todas partes y que el producto sea perfectamente deslocalizable (débil papel de los costes de transporte). Esta razón de ser de la IED, que se explica por el lado de la empresa por una voluntad de mejorar su competitividad-coste, con frecuencia es incentivada por los países receptores, que persiguen estimular un proceso de desarrollo de las exportaciones fundadas en la utilización de una mano de obra barata.

2) La conquista de los mercados domésticos, desde un punto de vista regional, motiva la **IED de tipo *market-seeking***. La dimensión del mercado y sus perspectivas de crecimiento, la necesidad de esquivar barreras aduaneras y seguir al cliente multinacional, la proximidad con los clientes, la reducción de los costes de transporte y de transacción en general y la competencia oligopolística son los determinantes fundamentales.

3) La racionalización del proceso de producción identifica la **IED de tipo *efficiency-seeking***: el inversor extranjero busca racionalizar sus unidades productivas (que sean de tipo *ressource-seeking* o *market-seeking*) en función de las ventajas comparativas de los países para explotar mejor las economías de especialización y de escala. El objetivo es incrementar la eficiencia de sus actividades regionales o globales por integración y especialización de los activos, de la cadena productiva y de los mercados.

4) La adquisición de los recursos y de capacidades locales para sostener o reforzar la competitividad internacional (capacidades de innovación y organizativas, tecnología, acceso a canales de distribución, mejor apreciación de las necesidades del consumidor, etc.) genera la **IED denominada *strategic (created) asset-seeking***, la cual resulta de la modificación de la orden competencial y de la necesidad de las firmas de mejorar constantemente su ventaja competitiva con la adquisición (creación) de activos estratégicos.

La tabla 7 resume los principales tipos de IED a partir de la razón de ser de la inversión.

Tabla 7. Los principales tipos de IED

Tipos de IED	Objetivos
1. <i>Ressource-seeking</i>	<ul style="list-style-type: none"> Recursos físicos Recursos humanos
2. <i>Market-seeking</i>	<ul style="list-style-type: none"> Mercados domésticos Mercados vecinos (regionales)
3. <i>Efficiency-seeking</i>	<ul style="list-style-type: none"> Especialización del producto Especialización en el proceso
4. <i>Strategic (created) asset-seeking</i>	<ul style="list-style-type: none"> Tecnología Capacidades organizativas Mercados

2.4.2. Las inversiones extranjeras directas en las últimas tres décadas. Visión panorámica

Durante los últimos treinta años, el crecimiento de los flujos de inversiones extranjeras directas ha sido notablemente mayor que el correspondiente a otras variables económicas como el PIB mundial o los intercambios comerciales.

La tendencia hacia una mayor liberalización en las legislaciones relativas a las inversiones exteriores a lo largo de las últimas tres décadas ha sido una de las principales causas de la dinámica expuesta, lo cual ha supuesto que las grandes empresas tengan un acceso cada vez más fácil tanto a las fuentes de aprovisionamiento de las materias primas como a los mercados en los que vender su producción. Este escenario ha conllevado que sean las empresas multinacionales el agente principal de la globalización económica, puesto que son las que dominan los flujos de capitales, manufacturas y servicios. El resultado ha sido que buena parte del producto agregado y del comercio mundial descansa sobre la actividad de estas EMN.

Incluso en los últimos años de crisis económica internacional, la tendencia general de las políticas de IED ha continuado apuntando hacia una mayor apertura, incluida la limitación de las barreras a la IED y la reducción de los impuestos sobre los beneficios de las empresas. Por ejemplo, la encuesta anual de la UNCTAD sobre los cambios introducidos en las leyes y los reglamentos nacionales en materia de IED indica que durante el 2010 se adoptaron 146 nuevas medidas relacionadas con la IED, de las cuales 101 fueron más favorables a la IED. Además, las medidas restrictivas que se han adoptado se han centrado en unos pocos sectores, especialmente en las industrias basadas en los recursos naturales y en los servicios financieros.

Parece, pues, que la actual crisis financiera y económica no se ha traducido en cambios de orientación en las políticas relativas a la IED, aunque es importante mencionar que en las medidas de política nacional de más amplio alcance (programas nacionales de rescate, planes de estímulo económico, etc.) se

⁽¹⁶⁾UNCTAD es la sigla de *World Investment Report*.

constata que las medidas adoptadas han provocado un cierto proteccionismo en el ámbito de las inversiones exteriores que ha favorecido a los inversores locales respecto de los extranjeros o ha erigido obstáculos a las inversiones en el extranjero, con el objetivo de mantener los capitales en los países de origen (UNCTAD¹⁶, 2009):

- Por países receptores, a lo largo de las últimas tres décadas, las economías desarrolladas han capitalizado la mayor parte de las entradas de IED y han sextuplicado la cantidad recibida por parte de las economías subdesarrolladas. Sin embargo, la crisis financiera actual parece haber modificado esta pauta. La orientación de los flujos internacionales a favor de los países en desarrollo ha significado que la participación de estos en el conjunto de las entradas mundiales de IED se elevara en el 2010 a casi el 50%, (ascendía a un 30 % en 1995), los principales receptores de las cuales son las naciones en desarrollo de Asia, con el 63 % de las entradas, y las de Latinoamérica y el Caribe, con el 28 %.
- Por países concretos, y aunque el liderazgo en términos de entradas de IED lo sigue teniendo Estados Unidos, el número de economías emergentes que aparecen en la clasificación de las “top 20” ha aumentado de manera significativa. China es ya el segundo país receptor mundial de IED, y en este grupo aparecen también Brasil, Rusia, México y Chile.
- Por sectores de destino, y dentro de esta tendencia creciente de las IED a lo largo de las últimas décadas, destaca el aumento de la importancia relativa del sector de servicios, cuyo peso ha pasado de un cuarto del *stock* mundial de IED a principios de los años setenta, a cerca de la mitad en 1990 y a casi un 64% a finales de la primera década del siglo XXI. Este aumento se explica por varias causas:
 - El retraso previo que exhibía el sector por lo que respecta a su nivel de internacionalización;
 - El peso creciente de los servicios en el PIB de la mayor parte de los países del mundo.
 - Los procesos de desregulación y privatización, que han implicado el acceso de inversores extranjeros a sectores previamente restringidos (electricidad, gas, agua, transportes y comunicaciones, servicios financieros, administración pública, defensa, etc.).
 - Los cambios tecnológicos en el ámbito de las tecnologías de la información y comunicación, que han facilitado notablemente el comercio de servicios y, en consecuencia, también las inversiones extranjeras en este sector.
- Por subsectores, hay que destacar el aumento del peso de los servicios empresariales, que pasó de una participación en el *stock* mundial de IED del 7,17% al 18,64% entre 1990 y el 2010. Junto con el sector de transporte y comunicaciones y el de electricidad, gas y agua, son los sectores que mayor protagonismo han tenido en el incremento de la participación de los

servicios en la IED global. En contraste, sectores donde ya había un alto nivel de IED, como por ejemplo el comercio o los servicios financieros, se han mantenido en términos generales en sus niveles previos, aunque con una ligera pérdida de peso relativo. A finales de la década de los 2000, las cinco actividades mencionadas en este párrafo explicaban casi el 90% de toda la IED en servicios.

2.5. La globalización de los movimientos migratorios

La migración es un desplazamiento, con un cierto grado de permanencia, de la población entre dos delimitaciones geográficas. En un mundo altamente comunicado y con dos grupos de países –desarrollados y subdesarrollados– de demografía y niveles de vida radicalmente diferentes, los movimientos migratorios tienden a cobrar notable importancia.

Las cifras anteriores, sin embargo, no reflejan la amplitud del fenómeno en su totalidad. En primer lugar, porque no están recogidos todos los países de destino sino algunas zonas de la OCDE; en segundo lugar, porque tampoco se computan todos los países de origen; en tercer lugar, porque muchos emigrantes (asiáticos) van a buscar trabajo no en países desarrollados, sino en los países de Oriente Medio; y fundamentalmente porque una parte de la emigración es clandestina y esquiva cualquier cómputo. Por ejemplo, se estima que en Estados Unidos llegan un millón de inmigrantes clandestinos cada año.

La migración supone para el migrante un cambio relevante de entorno económico y social. Junto con otros efectos sociales y culturales, la migración tiene claras implicaciones demográficas y económicas tanto para el país de procedencia como para el de destino. Desde el punto de vista demográfico, el país emisor ve reducida su presión demográfica, especialmente en sus estratos más jóvenes, que son los que preferentemente emigran. En el país de destino tienen lugar los efectos contrarios: se aligera el problema del reducido crecimiento de la población, esta rejuvenece, y con frecuencia se produce una saturación del medio urbano.

Respecto a los efectos económicos, la comunidad emisora verá reducido su desempleo, mejorada su posición de balanza de pagos gracias a las remesas de los emigrantes e incrementadas sus posibilidades de crecimiento futuro, siempre que se produzca el regreso de algún emigrante provisto con una mayor formación. Sin embargo, en ocasiones, no solo no se produce su regreso, sino que tiene lugar la denominada “fuga de cerebros” –es decir, la salida de profesionales muy formados– en busca de mejores oportunidades. Por otro lado, el país receptor cubre sus déficits de mano de obra, algo imprescindible en muchos casos para garantizar el crecimiento económico, y ve cómo se incrementa la demanda de servicios sociales tales como la educación, la sanidad y las prestaciones por desempleo.

La migración es tan antigua como el ser humano, si bien en las últimas décadas del siglo XX tiene lugar un cambio sin precedentes en los rasgos característicos de los movimientos migratorios. Se trata de una migración global en la que están involucrados cada vez un mayor número de personas y países y que presenta causas y consecuencias cada vez más complejas. En el año 1965, eran inmigrantes 76 millones de personas; en el 2000, más de 174 millones. Otra novedad es que actualmente son los países en desarrollo los que de manera proporcional tienen un mayor volumen de población inmigrante, dadas las estrictas medidas de control de inmigrantes que se aplican en los países desarrollados. En lo que respecta a las causas, la motivación dominante en la migración actual es la económica; respecto a los tipos, tres modalidades adquieren un peso desconocido hasta ahora: los refugiados, la migración clandestina y la fuga de cerebros.

Resumen

En la primera parte del módulo hemos analizado la balanza de pagos (BP), dada su importancia como documento contable que incluye de manera sistemática las transacciones de los residentes de un país con el resto del mundo (RM).

A continuación, hemos tratado el comercio internacional, el cual ha crecido tanto en importancia como en complejidad en las últimas décadas y representa un porcentaje cada vez más importante de la actividad económica mundial. En este ámbito, diferenciamos entre dos tipos de comercio, el interindustrial y el intraindustrial, los cuales se explican por diferentes factores: el primero, por lo que llamamos las ventajas competitivas, y el segundo, por la presencia de economías de escala y por la diferenciación de productos.

La teoría económica pone de manifiesto los hipotéticos beneficios que extraen del comercio internacional los países que participan en este, pero siempre que se cumplan una serie de supuestos altamente restrictivos y que casi nunca se dan en la realidad.

En la práctica, los países han continuado aplicando políticas proteccionistas con el objetivo de proteger sus industrias de la competencia exterior.

Las transacciones internacionales exigen a un país tener reservas de monedas de otros países. La relación en la que se intercambian dos monedas se denomina tipos de cambio (tc), e indica el precio relativo de una moneda respecto a otra. A este aspecto hemos dedicado el tercer subapartado de la primera parte del módulo.

En la segunda parte del módulo, hemos analizado de manera sintética el proceso de globalización económica. Hemos visto cómo la globalización es el resultado de la combinación de dos elementos: por un lado, los avances tecnológicos en los transportes y las TIC y, por otro, la corriente liberalizadora que ha dominado las relaciones económicas en los últimos treinta años.

Actualmente, la integración de los mercados que ha representado este proceso se encuentra en una situación intermedia: mientras que en el ámbito financiero la integración es prácticamente plena, la configuración de un mercado mundial único se encuentra en una situación de transición.

Mientras que los agentes protagonistas del proceso –las empresas multinacionales– presionan para que la globalización se acelere, los estados –y a pesar de que sus gobiernos están en manos de opciones políticas formalmente partidarias de la globalización– generan resistencias en contra de esta, en la medida

en que perciben que puede poner en entredicho o peligro su propia existencia. Una de estas resistencias se pone de manifiesto en la emergencia de los actuales procesos de integración regional.

Bibliografía

Alonso, J. A. (dir.) (2011). *Lecciones sobre economía mundial* (5.ª ed.). Editorial Thomson-Civitas.

Requeijo, J. (2011). *Economía Mundial* (4.ª ed.). McGraw Hill.

Torres, J. (2013). *Economía Política* (4.ª ed.). Pirámide.

Tugores, J. (2006). *Economía Internacional. Globalización e Integración Regional* (6.ª ed.). McGraw Hill.

Shiller, B. R. (2008). *Principios de Economía* (6.ª ed.). McGraw Hill.

