

CAPÍTULO 4. LAS RELACIONES ECONÓMICAS CON EL EXTERIOR

En este capítulo abordamos el análisis de las relaciones del sistema económico con el exterior. Analizaremos en primer lugar las relaciones comerciales internacionales para referirnos posteriormente a la discusión entre librecomercio y proteccionismo, el alcance de la globalización económica internacional y los movimientos financieros internacionales, para concluir con la presentación de la Balanza de Pagos.

4.1 Las relaciones económicas con el exterior

El **comercio internacional** de mercancías (bienes y servicios) comprende el comercio de bienes y de servicios internacionales vinculados a dicho comercio, como los servicios de transporte, seguros, servicios bancarios y otros. El **comercio internacional** proporciona la posibilidad de disponer —a través de las importaciones— de bienes y servicios que una economía adquiere fuera. Igualmente, el acceso a los mercados externos hace posible incrementar las ventas de los productos locales. De esta forma, el destino del *Producto Social* incluye los componentes de la **demanda interna** de la economía e, igualmente, las ventas al exterior o exportaciones de bienes y servicios. Así pues, los componentes del *Producto Social* (**PS**) incorporan los bienes y servicios destinados al consumo privado (**Cpr**), el consumo público (**Cpu**), los bienes de capital o inversión productiva (**I**), y las exportaciones (**X**).

Dado que el sistema económico puede realizar compras del exterior, o importaciones (**M**), para facilitar su producción interior (tanto de insumos intermedios como de bienes y servicios de capital), la producción en una economía *abierta* al exterior puede exponerse como sigue:

$$\mathbf{PS + M = Cpr + Cpu + I + X} \text{ o bien:}$$

$$\mathbf{PS = Cpr + Cpu + I + (X - M)}$$
 donde (**X - M**) expresa el *saldo comercial* con el exterior.

El **contenido de las importaciones** puede incrementar la capacidad productiva interna de una economía cuando se trata de la incorporación de tecnologías apropiadas, maquinaria o conocimientos estratégicos que en ese momento el sistema económico interno no dispone de ellos o no puede generar. Un caso diferente es, cuando las importaciones se componen de artículos de *consumo de lujo* como, por ejemplo, autos de gama alta o compra de inmuebles en el exterior. En este caso una parte del *excedente económico* generado internamente se desvía hacia el exterior sin procurar una clara aplicación productiva interna.

Por su parte, la **composición de las exportaciones** depende de una variable exógena, esto es, la *demanda externa* de bienes y servicios locales como, por ejemplo, el interés por la extracción de minerales estratégicos existentes en el país, o el despliegue de actividades turísticas para aprovechar las ventajas climáticas o el patrimonio natural y cultural existentes. En este caso, hay que procurar que la inyección de recursos proveniente de esa *demanda externa* complemente el funcionamiento del aparato productivo interno, lo haga de forma sostenible medioambientalmente, y no se convierta solamente, como ha sucedido en el pasado con relativa frecuencia, en la creación de *enclaves* controlados de forma exógena para beneficio privado de empresas foráneas, que envían fuera sus utilidades o dividendos sin que ello permita atender adecuadamente las necesidades básicas de la población local. La orientación *primario exportadora* de las economías de *enclave* es un hecho muy presente en la historia del subdesarrollo a nivel mundial.

Como vimos en la *tabla de insumo-producto* (**Cuadro 3.1**), la fila correspondiente a las **importaciones** muestra la distribución de éstas entre los diferentes sectores productivos, es decir, las ventas de bienes y servicios *intermedios* que el sector externo realiza a los sectores productivos de la economía. La distribución interna de dichas importaciones y su participación relativa entre los sectores productivos

permite mostrar el grado de *dependencia externa* de dichas importaciones por parte de cada sector, así como su capacidad para incorporar los bienes y servicios importados en el funcionamiento del aparato productivo. Esta situación puede significar un limitado avance en el proceso de *industrialización nacional* lo que implica, a medio y largo plazo, una inferior capacidad para la generación de innovaciones productivas y desarrollo económico.

La información en la *tabla insumo-producto* sobre las importaciones de bienes y servicios *finales* para el consumo (privado y público), así como los bienes de capital y las exportaciones, permite disponer de un criterio importante en el ámbito de las reflexiones que aquí se están abordando. En este sentido cabe recordar que la *importación* de bienes de consumo de lujo suele corresponder a los grupos de alto ingreso, tanto en los países desarrollados como subdesarrollados y, como se ha señalado, ello suele implicar un menor dinamismo en la economía interna, por lo cual la *política de desarrollo* debería priorizar medidas para promover decisiones de compra apropiadas al proceso de *desarrollo nacional*.

Las relaciones del **comercio internacional** han desempeñado siempre un papel muy importante en la conformación de las diferentes economías en el mundo. Las **economías desarrolladas** disponen de un aparato productivo *diversificado*, con una presencia importante de la *producción manufacturera* cuyos productos se exportan a los demás países. Asimismo, existe en estos países una *estructura económica interna* con fuerte **articulación productiva intersectorial**, lo que permite impulsar mecanismos multiplicadores de dinamismo económico en el conjunto del sistema económico, así como una difusión de los ingresos entre los diferentes grupos sociales.

Por el contrario, las **economías subdesarrolladas** (o “*economías en desarrollo*”, según la jerga oficial), tienen una posición comercial exterior basada en una especialización en la producción de *productos primarios* de exportación sujeta, por tanto, a las vicisitudes de la *demanda externa* de dichos productos, así como a la evolución de los precios de los mismos, lo que supone un elevado nivel de *dependencia* comercial, financiera y tecnológica. Del mismo modo, la *estructura económica interna* de estos países se caracteriza por una importante **desarticulación productiva intersectorial**, lo que dificulta poderosamente la irradiación de mecanismos difusores de dinamismo económico entre los distintos sectores económicos y grupos sociales. Como se ha señalado, las diferentes circunstancias históricas y políticas que han facilitado la conformación de esta doble situación de *subdesarrollo* (desarticulación de la estructura económica interna) y *dependencia* de factores externos (inserción periférica en el sistema mundial), tiene mucho que ver con el despliegue de las relaciones comerciales internacionales.

4.2 Las teorías sobre las causas del comercio internacional

La elaboración por parte de David Ricardo (1772-1823) de la **teoría de las ventajas comparativas**, mediante la cual se afirma que en condiciones de *libre comercio* todos los participantes en el comercio internacional pueden obtener ventajas de dicho comercio, vino a legitimar un tipo de *relaciones desiguales* en el comercio internacional en el cual los países especializados en la producción manufacturera intercambian estos productos por materias primas que importan de los países subdesarrollados (antes *colonias*), con el resultado de que dicho *intercambio desigual* internacional concede muchas más posibilidades a los países industrializados que a los países que se especializan (a veces de forma obligada por el mayor poder político y militar de las *metrópolis*) en la producción primaria de exportación. La historia del *colonialismo* y el *imperialismo* da cuenta de este proceso de desigual intercambio comercial, tecnológico y financiero a nivel mundial y sus efectos en la configuración de las diferentes economías en el mundo.

Como se señala, en Gran Bretaña (la principal metrópoli de la época), David Ricardo expuso una interpretación de las ventajas del libre comercio internacional que sigue constituyendo hoy un verdadero dogma compartido por las diferentes instancias del poder económico y político internacional. La interpretación de la **teoría de las ventajas comparativas** (véase **Recuadro 4.1**) insiste en que aunque una nación tenga desventajas absolutas en diferentes productos, podrá obtener ventajas del

comercio internacional si se especializa en aquellos productos en los cuales la desventaja absoluta es comparativamente menor que en otros productos de su propia economía.

Recuadro 4.1

La teoría de las ventajas comparativas en el comercio internacional

Tratando de ofrecer una explicación sobre las razones que llevan a los diferentes países a interesarse por el comercio internacional, Adam Smith (1776) expuso su *teoría de las ventajas absolutas*, por la cual los países están interesados en realizar intercambios de aquellos productos en los que tienen ventajas de menores *costes de producción* frente a otros países competidores. Con posterioridad, David Ricardo expuso su *teoría de las ventajas comparativas*, una interpretación distinta a la de Adam Smith, ya que afirma que cada país debe promover y exportar aquellos bienes que, dentro de su economía, sean más productivos. El punto de apoyo de la teoría de las *ventajas absolutas* se basa en la comparación con el resto de países, mientras que en la teoría de las *ventajas comparativas* hay que centrarse en la capacidad de un sector o actividad económica en relación con los restantes sectores de dicha economía.

Fuente: www.economipedia.com.

La *teoría de las ventajas absolutas* de Adam Smith parece dar la razón al tipo de especialización comercial internacional basada en la dotación de factores naturales o climáticos como, por ejemplo, la producción de bananas, café o cacao en los países tropicales, o la producción de salmón en Noruega o Chile. Cada país tiene rasgos y características singulares que permiten una especialización comercial internacional según la teoría de las ventajas absolutas de Adam Smith. Sin embargo, en otros casos, la explicación no es tan obvia, y la argumentación sobre las razones de la expansión del comercio internacional debe ser otra.

Las grandes empresas tratan de ampliar continuamente sus mercados a través del comercio internacional y recurren a distintas estrategias para ello, tratando de asegurar la presencia de sus productos en esos mercados. La existencia de un contexto nacional (y territorial) favorable a las exportaciones, es decir, un *entorno* que facilite el acceso a los *servicios de desarrollo empresarial* (estudio de mercados, facilidades para la comercialización de productos en el exterior, acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas, microempresas y cooperativas de producción, asesoría tecnológica, capacitación de recursos humanos especializados, y asesoría en proyectos de inversión, entre otros) ayuda poderosamente a la mejora de la *productividad* y la expansión de las exportaciones.

Las *ventajas comparativas* no son, por tanto, explicables únicamente por la existencia de factores naturales abundantes o mano de obra barata, sino que dependen, básicamente, de la *construcción* del *entorno* favorable a la incorporación de innovaciones productivas en cada sistema económico (o de cada *sistema productivo local*, en el caso del desarrollo económico territorial). Precisamente para subrayar este hecho, se suele utilizar hoy día la expresión **ventajas competitivas dinámicas** para referirse al hecho de que dichas ventajas deben ser *construidas*, y no son resultado de una dotación previa de factores abundantes o baratos.

Las estrategias para la construcción de *ventajas competitivas dinámicas* se centran en varios factores decisivos como son:

- La capacidad para la *incorporación de innovaciones productivas* y para mantener un buen sistema educativo y de formación profesional de recursos humanos cualificados según el perfil productivo de cada país o territorio.

- La atención prestada al fortalecimiento del *sistema de Investigación y Desarrollo para la Innovación (I+D+i)*, lo cual requiere la adecuada vinculación *territorial* entre los agentes económicos y el sistema educativo y de formación profesional.
- La búsqueda de *economías de escala* no sólo mediante el aumento del tamaño de las empresas, sino también a través de alianzas estratégicas en agrupamientos territoriales y sectoriales (*clústers*) de pequeñas y mediana empresas (Pymes) y de instituciones de apoyo a la producción local.
- La apuesta por la calidad, la diferenciación y la sostenibilidad de productos y procesos productivos.

Como se aprecia, la especialización comercial internacional requiere, fundamentalmente, una *política de desarrollo* en los diferentes territorios, a fin de construir **sistemas productivos locales** capaces de enfrentar los retos que el comercio internacional conlleva. Las afirmaciones de la teoría de las *ventajas absolutas* de Adam Smith y de la teoría de las *ventajas comparativas* de David Ricardo son, en mi opinión, más interesantes para el estudio de la historia de las doctrinas económicas que para una explicación actualizada de los factores que inciden hoy en la construcción de **ventajas competitivas dinámicas**, lo cual exige introducirse en los dominios de la economía de la empresa y de la organización productiva y empresarial. Veamos ahora la evolución de las cifras del comercio internacional.

4.3 Evolución del comercio internacional

El **Gráfico 4.2** muestra la evolución de las exportaciones mundiales de mercancías¹ por regiones, desde 1948 a 2015, según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Durante ese periodo se advierte que la participación de América del Norte (EEUU, Canadá y México) cayó a la mitad, pasando de representar el 28,1% de las exportaciones mundiales de mercancías en 1948, al 14,4% en el año 2015. Por el contrario, Asia (sobre todo China y Japón) subió su participación porcentual en las exportaciones mundiales de mercancías del 14% al 34,2% entre esos mismos años, mientras Europa mostraba en 2015 el mayor porcentaje de las exportaciones mundiales de mercancías a nivel mundial, con el 37,3%.

Destaca también el incremento en las últimas décadas del comercio internacional de China y la pérdida paulatina de relevancia del comercio internacional de África y de América del Sur y Centroamérica. En suma, Asia, Europa y América del Norte representan casi el 86% de las exportaciones mundiales de mercancías en 2015, mostrando el valor de las exportaciones mundiales de mercancías en el año 2015 más del doble del valor que tenía en el año 2003.

¹ Las estadísticas del comercio internacional suelen calcularse en volumen o cantidad, y en valor. Las estadísticas que se recogen en los cuadros siguientes están expresadas en *valores constantes*. Igualmente, las estadísticas de las importaciones de mercancías suelen realizarse a **precios cif** (una abreviatura del inglés “*cost, insurance and freight*”, esto es, incluyendo los gastos del coste de dichas mercancías, los seguros y los fletes o gastos del transporte), mientras que las estadísticas sobre las exportaciones suelen realizarse a **precios fob**, en inglés “*free on board*”, esto es, libre a bordo.

**Gráfico 4.2: Valor de las exportaciones mundiales de mercancías, por regiones
Años 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 1993, 2003 y 2015**

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2015
	(En miles de millones de dólares)							
Mundo	59	84	157	579	1838	3688	7380	15985
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
América del Norte	28,1	24,8	19,9	17,3	16,8	17,9	15,8	14,4
América del Sur y Centroamérica	11,3	9,7	6,4	4,3	4,5	3,0	3,0	3,4
Europa	35,1	39,4	47,8	50,9	43,5	45,3	45,9	37,3
África	7,3	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	2,4
Oriente Medio	2,0	2,7	3,2	4,1	6,7	3,5	4,1	5,3
Asia	14,0	13,4	12,5	14,9	19,1	26,0	26,1	34,2
China	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	14,2
Japón	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,8	6,4	3,9

Fuente: www.wto.org

En promedio, la relación entre el comercio mundial de mercancías y el PIB mundial entre los años 2005 y 2015, se sitúa entre el 20% y el 25%, aproximadamente, mostrando un descenso importante entre 2008 y 2009, debido a la disminución de la actividad económica durante la crisis económica de esos años (**Gráfico 4.3**). Estos datos muestran la importancia de *la producción nacional* que no es objeto de comercio internacional, es decir, la importancia de la *producción interior* de los países, esto es, la que tiene lugar en los *mercados locales*, la cual supone entre el 75% y el 80% del total de la producción mundial. Este hecho no guarda correspondencia con la importancia que se concede, sin embargo, al tipo de políticas de fomento de las exportaciones, interés que suele ser siempre muy superior a la atención que se presta a los mercados internos y a las políticas para el fomento del *desarrollo económico local*.

Gráfico 4.3: Relación entre el comercio mundial de mercancías y el PIB, 2005-2015



Fuente: www.wto.org

En el **Gráfico 4.4** se presenta la relación de los diez principales países exportadores e importadores a nivel mundial en el año 2015. Entre los diez principales exportadores suman el 53,2% de las exportaciones en el mundo, mientras que los diez principales importadores a nivel mundial suman el 52,7% de las importaciones totales.

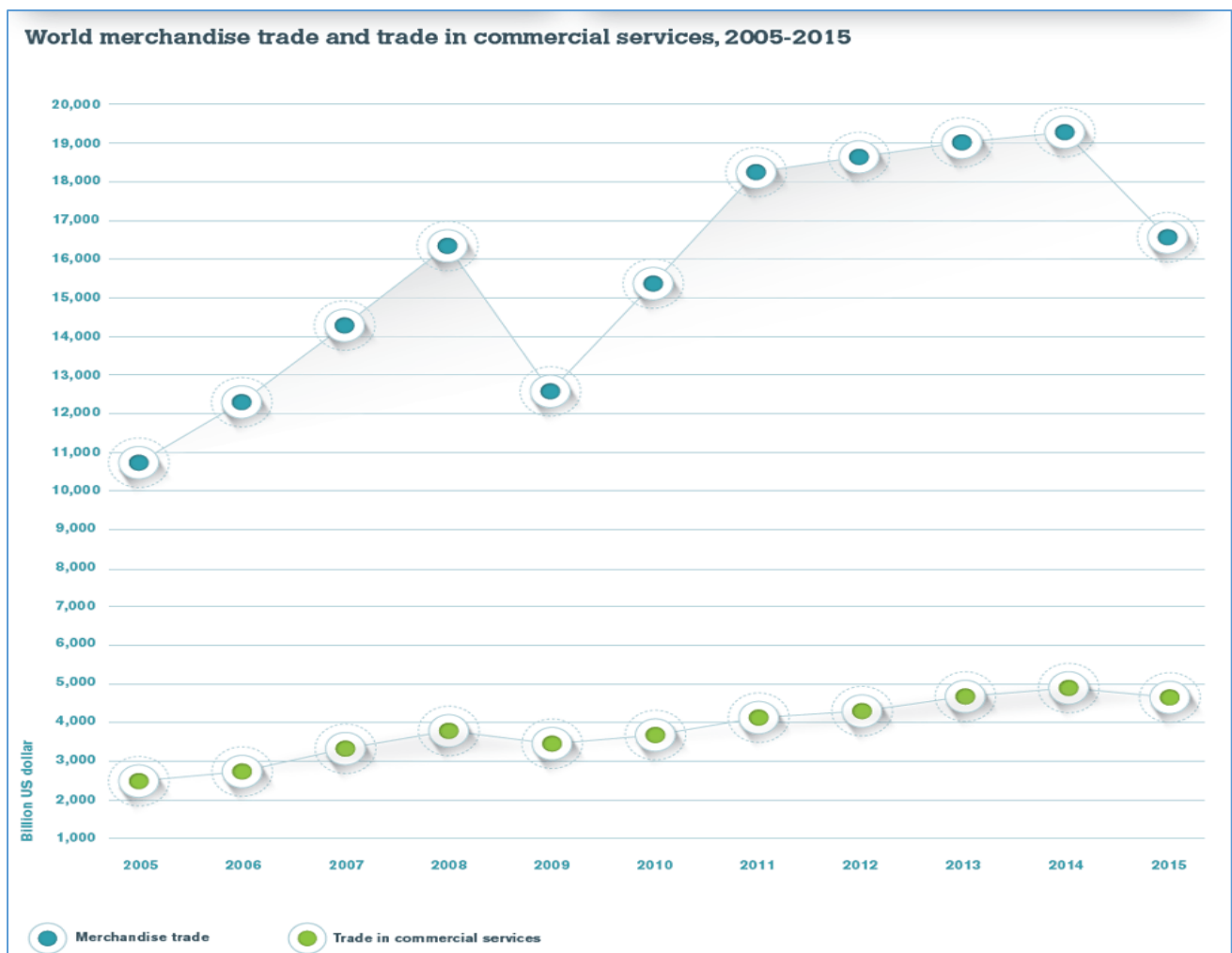
Cuadro 4.4: Principales exportadores e importadores a nivel mundial, 2015

Exportadores				Importadores			
		Valor	%			Valor	%
1	China	2275	13,8	1	Estados Unidos	2308	13,8
2	Estados Unidos	1505	9,1	2	China	1682	10,1
3	Alemania	1329	8,1	3	Alemania	1050	6,3
4	Japón	625	3,8	4	Japón	648	3,9
5	Países Bajos	567	3,4	5	Reino Unido	626	3,7
6	Corea, República de	527	3,2	6	Francia	573	3,4
7	Hong Kong, China	511	3,1	7	Hong Kong, China	559	3,3
8	Francia	506	3,1	8	Países Bajos	506	3,0
9	Reino Unido	460	2,8	9	Corea del Sur	436	2,6
10	Italia	459	2,8	10	Canadá	436	2,6
Mundo		16482	100,0	Mundo c		16725	100,0

Fuente: www.wto.org

Finalmente, en el **Cuadro 4.5** se muestra la evolución del comercio mundial de mercancías y servicios comerciales entre los años de 2005 a 2015.

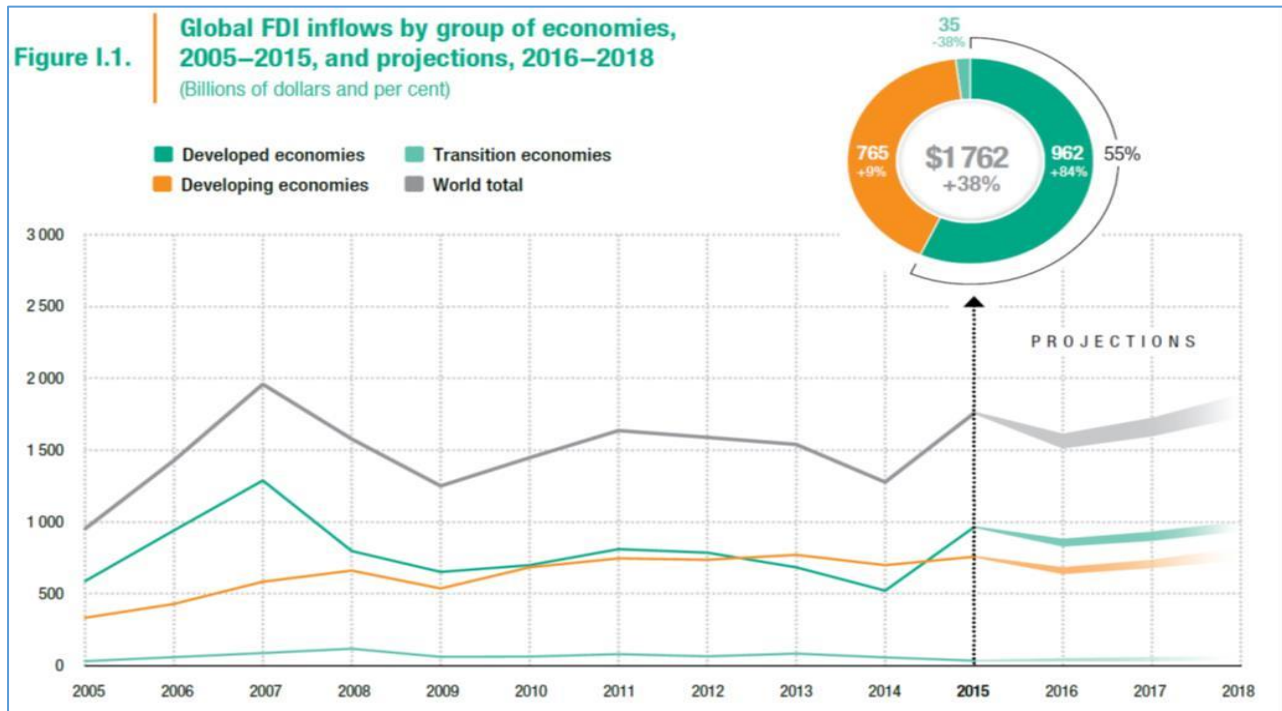
Gráfico 4.5: Comercio mundial de mercancías y servicios comerciales, 2005-2015



Fuente: www.wto.org

A modo de síntesis podemos decir que la evolución del comercio internacional muestra un crecimiento del volumen y del valor del comercio de mercancías y de servicios comerciales, así como de las inversiones extranjeras directas (**Gráfico 4.6**) y del turismo internacional (**Recuadro 4.7**).

Gráfico 4.6: Flujos de Inversión Extranjera Directa por grupo de economías, años 2005-2015
(En miles de millones de dólares y porcentaje)



Fuente: UNCTAD, Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2016

Igualmente, han aumentado sustancialmente los intercambios de carácter “invisible” (transferencias, rentas del capital, servicios vinculados a la industria de la información, etc.) y los vinculados al comercio en electrónica y energía (productos que suelen ser exportados por los países desarrollados), mientras que disminuyen, por el contrario, los intercambios de productos agrarios y metales, los cuales suelen ser exportados por los *países en desarrollo* (Torres, 2009). También se aprecia el creciente protagonismo de las empresas multinacionales en el comercio internacional, las cuales tienen un peso importante en los mercados, así como capacidad de influencia en los gobiernos (**Recuadro 4.8**).

Recuadro 4.7

Importancia del turismo en el comercio internacional de servicios

El turismo es una categoría importante del comercio internacional de servicios. Durante las seis últimas décadas, el **turismo** ha experimentado una continua expansión y diversificación, convirtiéndose en uno de los sectores económicos de mayor envergadura y crecimiento del mundo. A los destinos favoritos tradicionales de Europa y América del Norte se han ido sumando otros muchos.

Las llegadas de turistas internacionales a escala mundial han pasado de 25 millones en 1950 a 674 millones en el año 2000 y 1.186 millones en 2015. De forma análoga, los ingresos por turismo internacional obtenidos por los destinos de todo el mundo han pasado de 2.000 millones de dólares USD en 1950 a 495.000 millones en el año 2000 y 1.260.000 millones en 2015. Además de los ingresos obtenidos en los destinos, el turismo internacional generó otros 211.000 millones de dólares de EEUU en exportaciones por servicios de transporte internacional de pasajeros prestados a no residentes en 2015, lo que eleva el valor total de las exportaciones turísticas a 1,5 billones de dólares de EEUU, o a 4.000 millones de dólares de media al día.

El turismo internacional representa hoy el 7% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios, mostrando en los últimos años, un crecimiento superior al del comercio mundial. Como categoría mundial de exportación, el turismo ocupa el tercer puesto, tan solo por detrás de los combustibles y los productos químicos, y por delante de la alimentación y de la industria de automoción. En muchos países en desarrollo, el turismo es incluso el primer sector en exportaciones.

Fuente: Organización Mundial del Turismo (OMT-UNWTO), 2016.

Recuadro 4.8

El 80% del comercio tiene lugar en las "cadenas de valor" vinculadas a las empresas transnacionales

Según un informe de la UNCTAD de 2013, titulado *Las cadenas de valor mundiales y el desarrollo*, el comercio mundial está cada vez más dominado por las complejas y sinuosas rutas que recorren los bienes y servicios hasta que se convierten en productos acabados. Esas "cadenas de valor mundiales", gestionadas en su mayor parte por las empresas transnacionales (ETN), constituyen redes cada vez más complicadas de inversión y comercio, en las que las materias primas extraídas en un país pueden ser exportadas a otro país para su procesamiento y luego exportadas de nuevo a una planta de fabricación de un tercer país, que luego puede exportarlas, a su vez, a un cuarto país para su consumo final. El informe sostiene que las cadenas de valor administradas por ETN representan actualmente el 80% de los 20 billones de dólares que se comercian cada año.

Fuente: www.unctad.org

4.4 El tipo de cambio

Las exportaciones e importaciones de mercancías entre los diferentes países introducen la necesidad de relacionar el precio de las diferentes unidades monetarias (divisas o monedas) a través de un **tipo de cambio** de dichas monedas. El *tipo de cambio* indica la relación entre el valor de dos divisas, es decir, la cantidad de divisas necesaria para comprar otra divisa extranjera, o lo que es lo mismo, lo que nos dan en el mercado de divisas por vender nuestra propia moneda nacional. Por ejemplo, si el tipo de cambio USD/EURO es de 0,9, ello significa que se necesitan 0,9 euros para comprar un dólar de EEUU.

De otra forma, el tipo de cambio EURO/USD muestra la cantidad de dólares que hay que entregar para comprar un euro, en este caso 1,11 dólares USD. En el numerador de dicho cociente se indica la divisa que se quiere adquirir, mientras que en el denominador se sitúa la cantidad de divisas que hay que entregar por ella. Asimismo, los *tipos de cambios cruzados* son el tipo de cambio entre dos monedas que no tienen cotización entre ellas, ante lo cual se opta por establecer dicha cotización a través del tipo de cambio que cada una de ellas tiene con una tercera divisa.

Las instituciones bancarias y las casas de cambio son los lugares donde se realizan las operaciones de compra y venta formal de divisas. Estas entidades suelen cotizar dos tipos de cambio según se trate de compra o venta. Por ejemplo, en un determinado día en Santiago de Chile el dólar de EEUU puede cotizar a 860 pesos chilenos según el tipo de cambio *comprador*, y a 879 pesos chilenos según el tipo de cambio *vendedor*. Es decir, si se desea adquirir pesos chilenos a cambio de dólares de EEUU, la entidad bancaria o la casa de cambio *compran* cada dólar pagándolos a 860 pesos chilenos, pero si necesitamos dólares de EEUU, la entidad bancaria o casa de cambio *vende* cada dólar a 879 pesos. Las instituciones bancarias y las casas de cambio obtienen así una rentabilidad mediante la compra y venta de las divisas.

La demanda de moneda extranjera se produce cuando se desean importar productos de otro país por diversos motivos (por ejemplo, supongamos que vamos a realizar un viaje a Londres o que tenemos que pagar importaciones de productos británicos). En este caso, será necesario adquirir (demandar) determinada cantidad de libras esterlinas para poder realizar esos pagos. Por el contrario, si se realizan exportaciones a Gran Bretaña, aumentará la oferta de libras esterlinas por el pago de esas exportaciones, ya que los ciudadanos británicos necesitarán adquirir la moneda nacional del país exportador para realizar el pago de dichas exportaciones.

Los movimientos de la oferta y la demanda de las monedas internacionales en el comercio mundial, influyen, pues, en los *tipos de cambio*, los cuales suelen tener en la actualidad una fluctuación libre, aunque *regulada* por las Autoridades Monetarias. Si, por ejemplo, se da un incremento importante de las importaciones de EEUU procedentes de Gran Bretaña, habrá un aumento de la demanda de libras esterlinas para poder pagar esas importaciones, lo que puede originar tensiones al alza del precio (o tipo de cambio) de la moneda británica en relación al dólar estadounidense, ya que habrá que entregar más dólares por cada libra esterlina. En este caso, el *tipo de cambio* entre el dólar USD y la libra esterlina tenderá a subir, o dicho de otra forma, se depreciará el dólar USD respecto a la moneda británica.

Sin embargo, este movimiento puede poner en marcha mecanismos correctores ya que la subida del precio de la libra esterlina en relación al dólar USD, puede desanimar las importaciones de productos británicos desde los EEUU, y con ello corregir la citada sobrevaloración del tipo de cambio entre el dólar USD y la libra esterlina. Asimismo, la sobrevaloración del tipo de cambio Dólar/Libra estimulará a los compradores británicos a incrementar sus importaciones de los EEUU ya que ahora pueden adquirir más dólares estadounidenses a cambio de sus libras esterlinas, es decir, los productos estadounidenses les resultarán más baratos. Esto constituye un elemento adicional en favor de la corrección de las tensiones producidas en torno a los movimientos de los tipos de cambio.

Además de los movimientos de la oferta y la demanda de las monedas internacionales, la fijación de los tipos de cambio responde asimismo a otros factores como los siguientes:

- La propensión existente en un país hacia las importaciones de otros países. Cuanto mayor sea esa propensión a importar, más unidades monetarias nacionales habrá que entregar para pagar esas importaciones y más se depreciará la moneda nacional en relación a las monedas de los países de los cuales provienen las importaciones.

- Asimismo, la demanda de productos importados (o propensión a importar) sube también con el incremento de la renta nacional, lo cual tiende a depreciar la propia moneda en relación a las de otros países.
- Por otra parte, cuanto mayores sean los costes de producción de un país respecto a otros países, mayores serán las importaciones, lo cual lleva también a la existencia de un tipo de cambio elevado, es decir, habrá que entregar más monedas nacionales por los productos importados.
- Finalmente, cuanto más alto sea el deseo de los inversores de un determinado país en mantener títulos extranjeros (bonos, acciones, depósitos bancarios o monedas extranjeras), más tenderá a elevarse el tipo de cambio de la moneda nacional.

4.5 El deterioro de la relación real de intercambio

Como se ha señalado, los países subdesarrollados poseen una especialización productiva *primaria* para la exportación, mientras importan *productos manufacturados* de los países industrializados. La excesiva dependencia de las exportaciones de productos básicos tiene algunos riesgos (ver **Recuadro 4.9**).

Recuadro 4.9

Riesgos de la dependencia respecto a las exportaciones de productos básicos

Muchos países en desarrollo obtienen una parte considerable de sus ingresos de exportación gracias a un reducido número de productos agrícolas, y en algunos casos de un solo producto. Esta concentración hace que estos países sean muy vulnerables a la evolución negativa de los mercados o de las condiciones atmosféricas. Una sequía o una caída de los precios en los mercados internacionales pueden agotar rápidamente sus reservas de divisas, reducir su capacidad de pagar importaciones esenciales y sumirlos en la deuda.

La mayor parte de estos países se encuentran en el África subsahariana o en América Latina y el Caribe, y dependen de las exportaciones de azúcar, café, algodón o banano. En la mayoría de ellos, la pobreza es un fenómeno generalizado. Más de las tres cuartas partes de estos países se clasifican entre los países cuyo PIB *per cápita* es inferior a 900 dólares al año. Además, datos recientes revelan que pocos de estos países están reduciendo su dependencia de los productos básicos. En algunos de ellos, la dependencia de un solo producto agrícola aumentó de hecho en las últimas décadas, y sólo siete países consiguieron reducir su dependencia de un único producto. En los 20 últimos años, los precios reales de muchos de los productos básicos de los que dependen estos países han fluctuado enormemente y han caído de manera significativa, en términos generales.

Los descensos y fluctuaciones de los ingresos de exportación han tenido consecuencias negativas en los ingresos, inversiones y empleo en estos países y han dejado a muchos de ellos sumidos en la deuda. El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial han clasificado 42 naciones como países pobres muy endeudados. Treinta y siete de ellos perciben más de la mitad de sus ingresos de exportación de mercancías gracias a los productos básicos primarios. Más de la mitad del cacao mundial y más de una cuarta parte del café se producen en este tipo de países. En el caso de algunos países en desarrollo, el colapso de los precios de los productos básicos ha sido traumático, dando lugar a un aumento del desempleo rural y a un fuerte declive de los ingresos de exportación. La reducción de estos ingresos de exportación ha puesto en peligro su capacidad de pagar las importaciones de alimentos, sobre todo en los países donde la factura de la importación de alimentos representa una parte considerable del Producto Interior Bruto.

Fuente: www.fao.org

El relativo estancamiento de la evolución de los precios de los *productos primarios* de exportación de los países subdesarrollados (salvo periodos históricos excepcionales), unido a la superior capacidad de los países industrializados para impulsar el progreso técnico (con el fin de sustituir productos primarios por productos manufacturados de origen tecnológico), explican una tendencia secular al **deterioro de la relación real de intercambio** o *términos de intercambio*, que es el cociente entre los precios de los productos primarios de exportación y los precios de los productos manufacturados que se importan (ver **Recuadro 4.10**).

$$\text{Relación Real de Intercambio} = \frac{\text{Precios de productos primarios de exportación}}{\text{Precios de productos manufacturados de importación}}$$

Recuadro 4.10: El deterioro de la relación real de intercambio

En la década de 1950, la Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina y Caribe (CEPAL) planteó una crítica importante a la teoría convencional del comercio internacional señalando que la división internacional del trabajo existente entre países productores de materias primas (que constituyen la *periferia* del sistema mundial), y países productores de manufacturas (que forman el *centro* de dicho sistema), beneficia decididamente a estos últimos.

La tesis del **deterioro de la relación real de intercambio** recoge los resultados de los trabajos de *Raúl Prebisch*² y *Hans Singer*³ que, a comienzo de los años 50, señalaron que históricamente los precios de exportación de las materias primas aumentaban más lentamente que los precios de exportación de las manufacturas, lo que implicaba que la relación entre ambos se iba deteriorando y se perjudicaba seriamente la capacidad adquisitiva de los exportadores de materias primas, los cuales se veían obligados a aumentar continuamente los volúmenes de exportación si querían mantener su poder de compra.

La explicación de este deterioro de la *relación real de intercambio* se encontraba, según dichos autores, en: (i) el crecimiento más rápido de la demanda de productos manufacturados que la demanda de los productos primarios; y (ii) la mayor capacidad de los *países centrales* para apropiarse de los incrementos de productividad consiguiendo aumentar los ingresos del capital (beneficios) y del trabajo (salarios), sin reducir los precios.

Aunque la evidencia empírica de esta tesis ha sido muy debatida, lo cierto es que en las décadas de 1950 y 1960 el deterioro de la relación real de intercambio fue real, produciéndose una agudización del mismo en la década de 1980. En todo caso, si se excluye la evolución de los precios del petróleo en los años de 1970, no hay duda de que los datos corroboran el deterioro de la relación real de intercambio después de la II Guerra Mundial.

De aquí que la CEPAL se planteara la necesidad de emprender un camino hacia la industrialización nacional para conseguir el desarrollo, rompiendo así una división internacional del trabajo que condenaba a los países periféricos a ver progresivamente empeorada su situación respecto a los países industrializados.

La tesis *centro-periferia* de la CEPAL tuvo una gran influencia intelectual y política, y fue recogida por muchos economistas y científicos sociales dedicados a los estudios del desarrollo y el subdesarrollo. Posteriormente, en la década de 1960, dio pie a la *teoría de la dependencia*, que enfatiza el obstáculo que supone para el desarrollo de los países subdesarrollados el comportamiento de las economías industrializadas.

Fuente: Alfonso Dubois (2005): *Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo* www.dicc.hegoa.ehu.es

² Raúl Prebisch (1901-1986). Economista argentino, fue el primer Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL) entre 1950 y 1963. Con posterioridad fue Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

³ Hans Singer (1919-2006) Economista alemán, alumno de Schumpeter y Keynes, tras la Segunda Guerra Mundial trabajó para las Naciones Unidas siendo uno de los promotores del "Programa de las Naciones Unidas para la Alimentación".

4.6 Librecomercio o proteccionismo

Como ya se ha señalado, la teoría convencional del comercio internacional señala que el sistema de libre comercio, es decir, la ausencia de obstáculos al comercio entre las naciones, constituye el sistema que proporciona las mayores ventajas para todos los países. Se trata de una opinión totalmente extendida en el discurso oficial predominante, aunque no se corresponde plenamente con los hechos en el escenario comercial internacional donde las principales potencias (EEUU, Japón y la Unión Europea) practican diferentes formas de proteccionismo, sobre todo en el ámbito agrario, lo cual dificulta la expansión de las exportaciones de los países en desarrollo.

Asimismo, como nos recuerda Chang (2004), los países hoy industrializados pudieron establecer las bases de su *industria nacional* gracias a la utilización de diferentes prácticas proteccionistas y sólo cuando alcanzaron un predominio claro en su industria manufacturera, pasaron a defender el libre comercio como modo de facilitar su expansión en los mercados internacionales. No fue, por tanto, el recurso al libre comercio lo que caracterizó el crecimiento económico y el desarrollo de los países hoy industrializados, los cuales no vivieron –por consiguiente– la situación que hoy conocen los países subdesarrollados, fuertemente condicionados en el contexto comercial internacional, con presencia de grandes empresas multinacionales, y con estructuras económicas internas caracterizadas por una clara desarticulación productiva con serias limitaciones para su desarrollo nacional (ver **Recuadro 4.11**).

Por otra parte, la formulación de la teoría sobre las *ventajas del libre comercio* incorpora supuestos muy restrictivos, entre los cuales cabe citar los siguientes:

- Supone que las pérdidas ocasionadas entre los agentes económicos nacionales por la presencia de los productos importados o de las empresas foráneas, así como la población local desempleada en las industrias nacionales afectadas, se compensan con los efectos favorables de las ganancias obtenidas y los nuevos puestos de trabajo creados;
- Supone que no existen costes derivados de los procesos de cambio estructural necesarios para ajustarse a las condiciones que establece la competencia externa; y
- Supone que los trabajadores/as desplazados encuentran otros empleos con los mismos salarios.

Como señala Juan Torres (2009), estos supuestos son de muy difícil cumplimiento, de modo que las supuestas ventajas del libre comercio se dan más en la teoría que en la práctica, ya que los países tratan de defenderse de la competencia exterior protegiendo sus industrias en sectores estratégicos de la economía, tratando de mantener el empleo, la calidad de vida, y las políticas en favor de la sostenibilidad medioambiental, evitando importaciones innecesarias, y enfrentando las situaciones de dependencia excesiva respecto a aquellos factores externos que impidan el desarrollo económico, social y ambiental en el país⁴.

Entre las medidas de carácter *proteccionista* que pueden establecerse cabe citar: (i) los *aranceles* o impuestos sobre las mercancías procedentes del exterior; (ii) los *contingentes* o límites cuantitativos a la importación de productos; y (iii) las barreras no arancelarias establecidas mediante diversas normas administrativas, sanitarias, medioambientales, u otras. También distorsionan la competencia en los mercados el establecimiento de *subsidios a la exportación* de determinados productos, o la fijación de una política de precios interna inferior al coste de producción, con el fin de eliminar a los competidores y adueñarse del mercado, lo que suelen denominarse como prácticas de *dumping*. Ver **Recuadro 4.12**.

⁴ Una de las implicaciones más dañinas a la adopción de las políticas nacionales en favor del empleo o de la sostenibilidad medioambiental está siendo llevada a cabo por las grandes compañías transnacionales a través del establecimiento de los acuerdos de libre comercio, mediante los cuales dichas empresas pueden poner denuncias ante tribunales privados (en los cuales se da una fuerte presencia de lobbies en favor de estas empresas) frente a los gobiernos nacionales que establezcan directrices nacionales que dichas empresas consideren dañinas para sus negocios.

Recuadro 4.11

LAS ESTRATEGIAS DE LOS PAÍSES DE “DESARROLLO TARDÍO”

Los países que trataron de impulsar sus procesos de desarrollo económico con posterioridad a Gran Bretaña (esto es, Alemania, Estados Unidos, Rusia, y Japón, entre otros), se encontraron con un contexto totalmente distinto al que enfrentaron los británicos en el momento de llevar adelante su Revolución Industrial. Gran Bretaña había utilizado todo tipo de mecanismos proteccionistas para asentar su base industrial y una vez conseguido dicho objetivo pasó a defender el libre comercio internacional a fin de mantener ventajas en la exportación de manufacturas. Al mismo tiempo, durante 1815 y 1846 recurrió a las *Leyes de Granos* para proteger su agricultura de la importación de cereales procedentes de otros países, lo cual fue criticado en los Estados Unidos de América por **Alexander Hamilton** (1755-1804), ya que ello suponía la negación del libre comercio al tiempo que establecía serias dificultades para las exportaciones de grano por parte de EEUU.

Hamilton fue el primer Secretario del Tesoro en 1789, e influyó poderosamente en el diseño de la estrategia para fortalecer el poder económico nacional de los EEUU. Tras su independencia política, EEUU había perdido los lazos comerciales con Gran Bretaña y su economía se encontraba con los elevados aranceles de otros países europeos. De este modo, en su célebre “*Informe sobre las manufacturas*” (1791) Hamilton señaló que toda nación que pretendiera alcanzar la independencia y la seguridad debía ser capaz de asegurar el abastecimiento nacional de los medios de sustento, vivienda, vestido y defensa. Sobre esta base, Hamilton criticó los planteamientos de Adam Smith, señalando que el proteccionismo agrícola de Inglaterra contenido esencialmente en las *Leyes de Granos*, limitaba la capacidad de EEUU para su propio crecimiento. De este modo, Hamilton defendió el recurso a un *proteccionismo* temporal y de carácter selectivo, con el fin de fomentar la *industrialización nacional*. De hecho, propuso restringir la aplicación de estas medidas a industrias nuevas que en poco tiempo pudieran ser competitivas internacionalmente, estableciendo de este modo una de las primeras versiones del argumento a favor de las “*industrias nacientes*”. Entre las medidas de lo que más tarde se iba a llamar “*política industrial*” Hamilton señaló la importancia del fomento de la importación de maquinaria; la protección de los derechos de los inversores; la importación de mano de obra cualificada del extranjero; el establecimiento de un sistema bancario que proporcionase capital para la inversión productiva; y la mejora de las infraestructuras de transportes.

Este enfoque de Hamilton tuvo gran influencia en **Friedrich List**⁵, economista alemán, exiliado en EEUU entre 1825 y 1831, que publicó su obra principal “*Sistema Nacional de Economía Política*” en 1841, y cuya influencia posterior fue importante. Como Hamilton, Friedrich List discrepaba del liberalismo de Adam Smith y consideraba que este autor había simplificado la reflexión económica al no considerar la importancia de la nación en su argumentación acerca de los rasgos del individuo y la naturaleza humana. Friedrich List introdujo los planteamientos de Hamilton en el escenario europeo, defendiendo mecanismos de protección de la “*industria naciente*” para los países que trataban de avanzar en sus estrategias de desarrollo tratando de seguir a Gran Bretaña.

Hamilton y List son, pues, autores destacados desde el punto de vista de la formulación de estrategias nacionalistas de desarrollo para los países que comenzaron sus procesos de industrialización más tarde que Gran Bretaña, esto es, los países de “*desarrollo tardío*”. Estas teorías cobraron mucha importancia en EEUU desde fines del siglo XVIII, y posteriormente en Alemania durante los siglos XIX y XX, sirviendo también como referente a otros países como Rusia, Japón, los nuevos países industrializados asiáticos y China.

Fuente: F. Alburquerque: *Apuntes sobre la Economía del Desarrollo y el Desarrollo Territorial*, 2015 (www.delalburquerque.com)

⁵ Friedrich List (1789-1846). En 1824 se exilió en los Estados Unidos, donde conoció los planteamientos de Hamilton en favor del *proteccionismo* como forma de hacer posible el desarrollo de la incipiente industria en Estados Unidos. Regresó a Alemania en 1830 desplegando una intensa campaña en defensa de un modelo de *nacionalismo económico* que pusiera las bases para un mercado nacional alemán. En este sentido, List apoyó vivamente la creación de la Unión Aduanera germana (*Zollverein*), que conduciría a la consolidación del Estado alemán.

Recuadro 4.12: Libre cambio en teoría, proteccionismo en la práctica

Aunque la teoría económica convencional y la doctrina política oficial proclaman que la libertad de intercambio debe generalizarse y que procura soluciones globalmente satisfactorias, lo cierto es que hoy día predomina la tendencia al proteccionismo de los intereses comerciales más fuertes y los obstáculos a la libertad de comercio cuando ésta pueda llevar consigo un reparto más igualitario de los frutos del comercio internacional.

Los países más ricos, como Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, tienen poder suficiente para establecer medidas proteccionistas que luego les niegan a los países más pobres. Las más habituales consisten en conceder subsidios a la producción propia, gracias a lo cual, pueden vender a precios artificialmente bajos en los mercados internacionales, a pesar de que los otros países producen con menores costes. Europa, por ejemplo, es la zona del mundo donde se produce el azúcar más caro pero, sin embargo, es el primer exportador mundial de este producto, lo cual sólo es explicable gracias a las subvenciones a la exportación. Igual ocurre con el cereal procedente de EEUU, o con la fruta, el café, los textiles y otros productos que tradicionalmente eran exportados principalmente por los países menos desarrollados, y que ahora son exportaciones importantes de los países desarrollados gracias a estas ayudas a la exportación.

Otra estrategia especialmente rentable para los países más desarrollados es el establecimiento de bajos *aranceles* para las materias primas que importan de los países menos desarrollados, pero muy altos para los productos que estos países elaboran a partir de esas materias primas. Así, mientras que las semillas de aceite vegetal no tienen arancel, la mantequilla producida a partir del mismo está sujeta al 25%, el cacao tiene un arancel del 3% y la mantequilla de cacao un 12%, el grano de café el 9% y el café elaborado el 28%. De esta forma, las economías más ricas se suministran a bajo coste materias sin elaborar, pero dificultan el desarrollo de manufacturas en los países pobres.

Fuente: Juan Torres (2009): Economía Política.

4.7 El alcance de la globalización económica internacional

La relación existente entre las exportaciones de bienes y servicios y el producto interior bruto de una economía muestra el grado en que dicha economía precisa de los mercados externos. El análisis de estos datos ofrece una interesante reflexión acerca del alcance de la *globalización* económica internacional y la importancia de la producción a nivel interno o “*producción local*”.

A pesar de las frecuentes simplificaciones que a menudo suelen realizarse al aludir al fenómeno de la **globalización**, el conjunto de la economía mundial está lejos de constituir un mercado único y globalizado. En su lugar, hay que insistir en que coexisten en el mundo un *núcleo globalizado* de actividades dinámicas cuya lógica de funcionamiento es el mercado mundial, junto al cual hay un grupo mayoritario de actividades productivas que se desenvuelven en mercados locales o nacionales, protagonizadas por empresas de pequeño y mediano tamaño (**Recuadro 4.13**).

Recuadro 4.13

La importancia de las Pymes a nivel mundial

El universo de las *pequeñas y medianas empresas* es muy heterogéneo. En la mayoría de los países, se consideran pequeñas y medianas empresas (Pymes) las que emplean entre 10 y 250 personas. Se suelen llamar *microempresas* a las empresas con menos de 10 empleados. Estas empresas, por naturaleza heterogéneas, pueden ser desde pequeños proveedores de servicios no comerciables hasta proveedores de productos digitales, artesanías de gran calidad o instrumentos sofisticados.

En la mayor parte de los países, las Pymes representan una proporción considerable del empleo. En una muestra de empresas de 99 países en desarrollo, el Banco Mundial señala que las Pymes representaban dos tercios del empleo formal en el sector privado no agrícola. En los países desarrollados hay datos similares, aunque no estrictamente comparables. En una muestra de empresas de 17 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) más Brasil, las microempresas y las Pymes representaban el 63% del empleo total. No obstante, las Pymes contribuyen comparativamente menos al PIB que al empleo, siendo la contribución media de las Pymes al PIB, aproximadamente del 45%, inferior a su contribución al empleo.

Fuente: Informe sobre el Comercio Mundial 2016. Organización Mundial del Comercio

Según cifras del Banco Mundial, las exportaciones de bienes y servicios suponen aproximadamente la tercera parte del producto interno bruto (PIB) a nivel mundial, lo que quiere decir que la parte del producto mundial que no es objeto de exportaciones o importaciones (es decir, la producción que se realiza a nivel interno -o *producción local*-) es muy superior a la que se lleva a cabo a nivel internacional.

La *producción local* es, por consiguiente, una parte muy sustantiva de la producción mundial, como podemos apreciar en los datos del **Cuadro 4.14**. Véase, por ejemplo, el porcentaje que representa la producción interna respecto a la producción total en EEUU (87%) o Japón (82%) en el año 2015.

Igualmente, la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el producto interior bruto de América Latina y El Caribe en los últimos años es, en promedio, alrededor del 25%, lo que significa que la participación de la *producción interna* en el PIB total es, en promedio, el 75% (**Cuadro 4.15**).

Hay que tener en cuenta, además, que estas cifras constituyen solamente una aproximación a la producción real, ya que dejan fuera las actividades de autoconsumo en la economía familiar, las actividades de trueque y la economía *informal*, las cuales tienen una presencia importante, en especial, en los países subdesarrollados.

El sistema económico mundial está constituido, por tanto, por un conjunto *heterogéneo* de actividades, parte de las cuales integran un *núcleo globalizado* en dicho sistema, junto a otro conjunto mayoritario de actividades que se desenvuelven en ámbitos y mercados internos o *mercados locales*. Estas actividades productivas locales están protagonizadas de forma predominante por microempresas, Pymes y cooperativas de producción locales. La producción interna es, por tanto, un componente principal en todos los países, lo cual obliga a dedicar una atención mucho mayor al fomento del *desarrollo económico local* como parte de la *política de desarrollo* en los respectivos países.

Cuadro 4.14
Exportaciones de bienes y servicios en porcentaje del PIB⁶

<u>Países</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>
<u>Alemania</u>	44,8	46,0	45,5	45,7	46,8
<u>Canadá</u>	30,6	30,2	30,3	31,7	31,5
<u>China</u>	26,5	25,4	24,3	24,1	22,1
<u>España</u>	28,9	30,6	32,0	32,5	33,1
<u>Estados Unidos</u>	13,6	13,6	13,6	13,7	12,6
<u>Federación de Rusia</u>	28,3	27,4	26,6	27,5	29,5
<u>Finlandia</u>	39,2	39,5	38,8	37,7	36,6
<u>Francia</u>	27,8	28,5	28,6	28,9	30,0
<u>Grecia</u>	25,5	28,7	30,4	32,5	31,9
<u>India</u>	24,5	24,5	25,3	22,9	19,8
<u>Italia</u>	27,0	28,6	28,9	29,3	30,1
<u>Japón</u>	14,9	14,5	15,9	17,5	17,6
<u>Noruega</u>	41,3	40,6	39,2	38,9	37,4
<u>Portugal</u>	34,3	37,7	39,5	40,0	40,3
<u>Reino Unido</u>	30,5	29,8	29,8	28,1	27,2
<u>Sudáfrica</u>	30,5	29,7	30,8	31,2	30,7
<u>Suecia</u>	46,7	46,3	43,8	45,0	45,6

Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial, Cuentas Nacionales del Banco Mundial y la OCDE.

⁶ Las exportaciones de bienes y servicios muestran el valor de los bienes y servicios vendidos por los diferentes países al resto del mundo. Incluyen el valor de las mercaderías, fletes, seguros, transportes, viajes, regalías, tarifas de licencia y otros servicios como las comunicaciones, la construcción, los servicios financieros, los servicios informativos, los servicios empresariales, los servicios personales y los del gobierno. Excluyen los servicios de los factores, esto es, la remuneración de los empleados y los ingresos por inversiones, así como los pagos de transferencias.

Cuadro 4.15
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
Exportaciones de bienes y servicios en porcentaje del PIB

Países	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>
Argentina	18,3	16,2	14,6	14,3	11,1
Bolivia	44,1	47,2	44,1	43,3	30,9
Brasil	11,5	11,7	11,7	11,2	13,0
Chile	38,1	34,3	32,3	33,4	30,0
Colombia	18,7	18,3	17,6	16,0	14,7
Costa Rica	32,9	32,2	31,4	32,2	30,5
Cuba	25,1	25,5	24,1		
Ecuador	31,1	30,2	28,6	28,0	20,7
El Salvador	28,0	25,6	26,4	25,9	26,0
Guatemala	26,6	24,9	23,7	23,2	21,3
Haití	13,4	16,9	18,3	18,9	20,0
Honduras	51,3	50,9	47,9	46,9	44,8
Jamaica	30,4	30,3	30,6	31,3	29,8
México	31,3	32,6	31,8	32,3	35,4
Nicaragua	42,7	45,4	42,7	42,4	37,5
Panamá	79,3	70,7	60,5	53,6	
Paraguay	52,5	49,9	49,6	45,2	42,7
Perú	30,5	27,4	24,8	22,6	21,3
República Dominicana	24,2	24,6	25,3	25,6	24,7
Uruguay	26,4	25,9	23,4	23,5	22,3
Venezuela	29,9	26,2	24,8	16,7	

Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial, Cuentas Nacionales del Banco Mundial y la OCDE.

Lo que estos datos estadísticos muestran es que, incluso con las limitaciones que los mismos contienen en el sentido de no incorporar las transacciones de autoconsumo, trueque, o las actividades informales (de más difícil cuantificación), la generación y distribución de riqueza y empleo en los diferentes países y territorios depende esencialmente de actuaciones y políticas específicas que los diferentes actores sociales, a partir de iniciativas locales, logren concertar en términos de desarrollo económico local y empleo, a fin de alcanzar los niveles de eficiencia productiva adecuados y, con ello, contribuir a una superior difusión de un tipo de *crecimiento económico inclusivo*⁷ y la generación de empleo digno e ingresos suficientes, colaborando de ese modo a atenuar la pobreza y la desigualdad social de una forma no sólo asistencial.

⁷ Se subraya el carácter *inclusivo* del tipo de crecimiento económico ya que no es lo mismo cualquier modalidad de crecimiento económico. Como se ha señalado anteriormente, las cifras de incremento del PIB no indican cual es el contenido de dicho crecimiento, esto es, si se trata de producción de armas o de alimentos, por ejemplo. Tampoco nos señala la forma cómo se lleva a cabo ese crecimiento desde el punto de vista de su impacto ambiental o sobre el tipo de relaciones sociales de producción. Finalmente, tampoco da cuenta de la forma cómo se distribuye el ingreso generado en dicho proceso de producción.

No debe, por tanto, simplificarse la heterogeneidad del sistema económico mundial reduciéndolo únicamente al *núcleo globalizado* del mismo. No hay un *único* mercado globalizado, tal como se plantea en algunas exageraciones o simplificaciones sobre el concepto de *globalización*. La lógica de funcionamiento de los sectores del *núcleo globalizado* no es la misma que caracteriza a las actividades diversas que componen la gran mayoría de la producción mundial en los diferentes territorios o ámbitos locales. Así pues, la existencia de un *núcleo globalizado* y dinámico en el sistema económico mundial no explica por sí sola el funcionamiento de los segmentos con menor o nula inserción al mismo, los cuales requieren políticas específicas para la incorporación de las innovaciones requeridas en la actual fase de *cambio estructural*⁸.

Por consiguiente, en la actual fase de *globalización* de la economía mundial, con crecientes exigencias de sostenibilidad ambiental y eficiencia productiva y energética, y en escenarios en los que la mayor apertura externa de las diferentes economías constituye un *dato* del contexto, conviene no olvidar que los imperativos de la transición tecnológica, organizativa y medioambiental en la que nos encontramos plantean una cuestión principal que es la de asegurar la *introducción de innovaciones* productivas, organizativas, ambientales, sociales e institucionales en el conjunto del *tejido empresarial* de los diferentes territorios de cualquier país, hecho éste que no puede abandonarse a la simple suposición de que ello puede lograrse a través de la inserción en los segmentos productivos dinámicos del núcleo transnacional de la economía mundial, o mediante directrices de carácter genérico emitidas desde los niveles centralizados de la Administración del Estado.

Tanto en el núcleo globalizado de la economía mundial como en los diferentes *sistemas productivos locales*, la política de desarrollo productivo y empleo debe incorporar una mayor atención al hecho *territorial*. En un mundo de comunicaciones más fluidas, con reducción de los costes de transporte y mayor facilidad para los movimientos del capital, la *territorialidad* no sólo no pierde relevancia sino que, por el contrario, se acentúa como factor potenciador de nuevos modelos de organización productiva y empresarial, representando los elementos de *proximidad* e identidad territorial características distintivas que permiten sustentar una diferenciación de productos y procesos productivos y de consumo colectivo locales.

4.8 Los movimientos financieros internacionales

Las *entradas de capital extranjero* suponen un aumento de las obligaciones de los países, empresas u organismos que reciben esos recursos financieros del “resto del mundo”. Por el contrario, las *salidas de capital al exterior* significan una disminución de las obligaciones externas de dichos agentes económicos, o un aumento de sus activos en el resto del mundo.

Entre los movimientos internacionales de capital cabe diferenciar los movimientos de capital a **corto plazo** y los movimientos de capital a **medio y largo plazo**. Igualmente, es preciso diferenciar las **inversiones de capital extranjero** y las **inversiones de préstamo**. Los movimientos internacionales de capital a *corto plazo* suelen estar vinculados a operaciones especulativas de carácter bursátil, inmobiliario, financiero o cambiario (en este último caso, con objeto de aprovechar los diferenciales de los *tipos de cambio* entre las diferentes monedas internacionales). Los movimientos de capital a corto plazo son, por consiguiente, el tipo de movimientos internacionales de capital más desequilibrantes de las diferentes economías, con operaciones de carácter inmediato, gracias a la celeridad o inmediatez alcanzada por la incorporación de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones.

⁸ Como he señalado en numerosos artículos, el *cambio estructural* remite a los cambios que tienen lugar en la base productiva e institucional del sistema económico, mientras la *globalización* se refiere a la inserción exterior de dicho sistema.

También es preciso diferenciar entre los movimientos internacionales de capital a *largo plazo* las **inversiones extranjeras**, las cuales pueden clasificarse en **inversiones extranjeras directas**, que se destinan a nuevas instalaciones o mejoras de la capacidad productiva, y las **inversiones en cartera**, que son resultado de la adquisición de paquetes de acciones de empresas ya existentes en el país a donde llegan dichas inversiones. En este último caso, las inversiones en cartera no implican necesariamente una ampliación de la capacidad productiva anterior, limitándose a un simple cambio de la titularidad de las acciones o títulos de la empresa, que pasa parcial o totalmente a propietarios extranjeros. Sin embargo, en ambos casos, tanto en las inversiones extranjeras directas como en las inversiones en cartera, se produce posteriormente el envío de **remesas de utilidades y dividendos** hacia el exterior, con destino a los nuevos empresarios o accionistas.

Finalmente, las **inversiones de préstamo** suponen un incremento de la deuda del país, región, o territorio, respecto de la entidad que realiza el préstamo. Con ello, el sujeto que solicita el préstamo se compromete a pagar un tipo de interés y a devolver el capital principal. El volumen de préstamos acumulados y no devueltos por una determinada economía constituye la **deuda externa** de la misma.

Como vemos, no todos los movimientos internacionales de capital tienen que ver con la ampliación de la capacidad productiva de una economía. Gran parte constituye, como se ha señalado, un conjunto de transacciones de carácter financiero especulativo cuya lógica predominante está lejos de suponer un mecanismo de estabilidad de la economía real y el empleo productivo.

Otro tipo de movimientos de capital internacional son los ocasionados por los **movimientos migratorios** de la población de unos países que se traslada a otros para buscar trabajo, generando con ello **remesas** que envían a sus países de origen, para ayudar a sus familias o para otros fines. Los **ingresos netos del exterior** son precisamente, el saldo neto de los ingresos percibidos por factores nacionales situados en el exterior y de las remesas enviadas por los factores extranjeros residentes en el país. De este modo, la capacidad de importar de una economía depende del poder de compra de las exportaciones más el saldo de los ingresos netos del exterior.

4.9 La Balanza de Pagos

La **Balanza de Pagos** es un documento contable donde se registran de forma sistemática las transacciones económicas de ingresos y pagos de los residentes de un país y los del resto del mundo. Según el tipo de transacciones, la Balanza de Pagos se divide en transacciones corrientes (o **balanza por cuenta corriente**), y transacciones de capital, que se anotan en la **balanza por cuenta de capital** y la **cuenta financiera**.

La **balanza por cuenta corriente** incluye los pagos y los ingresos relativos a las importaciones y las exportaciones de mercancías, cuyo saldo constituye la **balanza comercial**. La diferencia entre los ingresos y los pagos es el saldo, que puede mostrar *déficit*, cuando los pagos exceden a los ingresos, o *superávit*, cuando los ingresos son mayores que los pagos. En el ejemplo del **Cuadro 4.16** la balanza comercial posee un *déficit* de 110.000 unidades monetarias.

Asimismo, entre las transacciones de la **balanza por cuenta corriente** se encuentra la **balanza de servicios**, donde se anotan los ingresos y los pagos ocasionados por los servicios vinculados al comercio internacional (transportes, seguros, turismo, gastos del gobierno, asistencia técnica, entre otros).

Igualmente se incluyen en la balanza por cuenta corriente la *balanza de rentas* y la *balanza de transferencias corrientes*. La **balanza de rentas** incorpora el saldo de los ingresos correspondientes a las rentas de los factores productivos nacionales empleados en el exterior, y los pagos por las rentas obtenidas por los extranjeros propietarios de factores productivos en el país. Finalmente, la **balanza de transferencias corrientes** recoge las transacciones corrientes que no tienen contrapartida, como las remesas de emigrantes.

Cuadro 4.16: Balanza de Pagos

(Cantidades expresadas en unidades monetarias)

AÑO X	INGRESOS	PAGOS	SALDO
BALANZA POR CUENTA CORRIENTE			
a.- Balanza Comercial	200.000	310.000	-110.000
b.- Balanza de Servicios	98.000	80.000	18.000
c.- Balanza de Rentas	72.000	85.000	-13.000
d.- Balanza de Transferencias corrientes	34.000	65.000	-31.000
Saldo de la Balanza por Cuenta Corriente	404.000	540.000	-136.000
	Variación de Pasivos	Variación de Activos	Saldo neto
BALANZA DE CAPITAL:			
- Compra o Venta de activos no financieros	27.800	16.600	11.200
CUENTA FINANCIERA:			
a.- Inversiones directas	35.500	10.100	25.400
b.- Inversiones en cartera	22.000	12.200	9.800
c.- Otras inversiones	61.500	7.900	53.600
d.- Variaciones de reservas de oro y divisas	31.000	5.000	26.000
e.- Errores y Omisiones			1.000
Saldo de la Balanza de Capitales y Cuenta Financiera	177.800	51.800	136.000

En el ejemplo de la **Balanza de Pagos** expuesto en el **Cuadro 4.16** podemos ver que el *déficit comercial* (110.000 unidades monetarias) se ve incrementado por los *déficits* de la *balanza de rentas* (13.000) y de la *balanza de transferencias corrientes* (31.000), lo cual es sólo levemente aliviado por el *superávit* de la balanza de servicios (18.000). En total, el *déficit* de la **balanza por cuenta corriente** asciende en ese año a 136.000 unidades monetarias.

En la **balanza por cuenta de capital** se incluyen las transacciones por la *compra o venta de activos no financieros*. En el ejemplo del **Cuadro 4.16** hay una entrada de capitales extranjeros por este concepto por 11.200 unidades monetarias, lo cual supone un aumento de los pasivos del país respecto al resto del mundo. Igualmente, la **cuenta financiera** registra el saldo de ingresos y pagos de utilidades debidos a las *inversiones extranjeras directas*, las *inversiones en cartera*, *otras inversiones*, así como las *variaciones de reservas* de oro y divisas en el Banco Central de la economía. Estas operaciones implican cambios en la posición acreedora o deudora del país frente al resto del mundo, así como *variaciones en el volumen de las reservas* de oro y divisas existentes en la nación. En nuestro ejemplo, estas partidas implican un incremento de la variación de los pasivos del país frente al exterior. Por último, la partida de *Errores y Omisiones* de la Balanza de Pagos se justifica por el hecho de que existen movimientos que escapan al control estadístico, como son las transacciones que corresponden al contrabando o la economía informal, entre otras.

El saldo de la balanza de capitales y la cuenta financiera es, en definitiva, la contrapartida a la situación de la balanza por cuenta corriente. En este caso, el déficit de 136.000 unidades monetarias de la balanza por cuenta corriente es atendido por el saldo de la balanza de capitales y la cuenta financiera, que implican el recurso a ahorro externo y el consiguiente aumento de la posición deudora del país.

Cuando se dice que la *Balanza de Pagos* es un documento contable que debe estar siempre equilibrado nos referimos únicamente a una exigencia del *sistema de partida doble* de la contabilidad donde los activos y pasivos deben corresponderse⁹.

No significa que el saldo de la balanza de mercancías deba estar equilibrado, esto es, que los movimientos del activo (entradas) de una balanza de pagos deban coincidir con los movimientos del pasivo (salidas o pagos). Significa que ante un saldo acreedor (o deudor) de la balanza de mercancías y servicios debe existir la anotación correspondiente en el pasivo (o activo) de la balanza de capitales o la cuenta financiera. Hay que tener en cuenta, además, que el saldo resultante total de la *Balanza de Pagos* refleja los movimientos realizados entre un país y el resto del mundo, lo que no quita que los saldos existentes entre los distintos países sean de diferente signo, con déficits o superávits entre ellos.

⁹ El *sistema de partida doble* es el método o sistema de registro de operaciones utilizado en la contabilidad. Cada operación se registra dos veces, una en el *DEBE* y la otra en el *HABER*, con el fin de establecer una conexión entre los diversos elementos patrimoniales. De este modo, la suma de las partidas incluidas en el *DEBE* y el *HABER* siempre deben coincidir.