

TEMA 45: *La relación económica entre naciones. El comercio exterior. Instrumentos proteccionistas y liberalización de mercados Internacionales. La balanza de pagos. La Unión Europea: el nuevo marco de las relaciones económicas.*

Esquema:

1. Introducción.
2. La relación económica entre las naciones.
3. El comercio exterior
 - 3.1. Principales teorías sobre el comercio exterior.
 - 3.2. Conceptos básicos en comercio exterior.
4. Instrumentos proteccionistas
5. Liberalización de los mercados internacionales.
6. La balanza de pagos.
7. La Unión Europea: el nuevo marco de las relaciones económicas.
8. Conclusiones.
9. Referencias bibliográficas y documentales.

1. INTRODUCCIÓN.

Sobre el comercio internacional se han desarrollados muchas teorías y los estados han adoptado posiciones muy diferentes. Probablemente este es otro ejemplo en el que las posiciones políticas de los estados han tenido que adaptarse a la realidad de los hechos. La tecnología tanto en la comunicación como en el transporte han impuesto una realidad en la que las conductas proteccionistas han debido, también, desarrollar otros modelos, pues los tradicionales no servían.

Las multinacionales y en los últimos años, la deslocalización industrial y los acuerdos regionales han hecho que el comercio haya tenido un impulso muy grande y que las teorías proteccionistas hayan caído en desuso.

¿Es mejor para un país proteger, destinando recursos para ello, a sectores que no son competitivos o encauzar esos recursos a conseguir unas condiciones que permitan que las fuerzas productivas se modernicen y tener así un mayor crecimiento económico?. Esta pregunta no tiene una fácil respuesta y muchos pensarán que la alternativa no es tan sencilla como la pregunta plantea, o bien que debemos diferenciar el corto del medio plazo. Lo que es claro es que en una economía globalizada como la actual las medidas proteccionistas tienen cada vez menos sentido y que hemos de pensar en mercados mucho más amplios y probablemente en una mayor especialización de las fuerzas y los factores productivos.

2. LA RELACIÓN ECONÓMICA ENTRE LAS NACIONES.

Las relaciones económicas entre las naciones han atravesado diferentes etapas en la doctrina económica. Veamos las más importantes.

- La doctrina *mercantilista* defendía, en los siglos XVI y XVII, que la riqueza de una nación viene dada por la cantidad de metales preciosos que posee, por lo que debe vender en el exterior lo máximo posible, cobrando en metales preciosos, y evitar consumir productos de fuera. Esto lleva a la adopción de medidas proteccionistas.
- El *librecambio* tiene dos fechas importantes como son 1846 en que Inglaterra abre el mercado a la importación de cereales de EE.UU. (leyes de Peel) y 1848, firma del tratado Cobden-Chevalier, entre Francia y Reino Unido. Aboga por eliminar las trabas proteccionistas al comercio internacional.
- El *bilateralismo* preconiza los acuerdos comerciales entre los países dos a dos. Se comenzó a desarrollar en 1929 con la "Gran depresión" hasta los años cincuenta en que se pusieron en la práctica los mecanismos liberalizadores.
- La *cooperación* es la reducción de las fronteras comerciales mediante los acuerdos internacionales sobre eliminación de aranceles, libertad de pagos, etc.
- La *integración* es la tendencia a crear mercados de gran amplitud, a través de uniones aduaneras o comerciales, sobretodo. En esas zonas el objetivo es la total eliminación de las barreras comerciales. Ejemplo de ello es la Unión Europea.

Hoy día la tendencia es a la llamada "globalización" que supone la idea de concebir el planeta como un solo mercado tanto para la adquisición de factores de producción como para la venta de productos y servicios, lo que implica la liberalización en la circulación de personas, bienes y capitales. Esto ha llevado a la internacionalización de las estrategias

empresariales, a buscar las economías de escala, a necesitar grandes cantidades de financiación,... y como consecuencia a la concentración empresarial, creándose en la práctica grandes oligopolios que controlan los mercados en determinados sectores; ej.: automóvil. Tras la 2^a Guerra Mundial surge el GATT -1947- (Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio), cuyo objetivo es la supresión de barreras comerciales. Las "Rondas" son los foros de negociación que se han celebrado al amparo del GATT. Dos fechas importantes son 1986 -1993, "Ronda Uruguay" (se firman los acuerdos en abril de 1994) y 1995 con la creación de la OMC (Organización Mundial del Comercio), sustituta del GATT, que marcan unos hitos importantes en cuanto a la liberalización del comercio. La última Ronda, denominada "del milenio" comenzó sus sesiones con una reunión en Seattle (finales de 1999).

Un fenómeno decisivo que ha contribuido a aumentar las relaciones económicas entre las naciones han sido las multinacionales, empresas que operan en muchos países. Consecuencia de su existencia ha sido:

- a) La concentración industrial. Un alto porcentaje de la producción industrial en el mundo está concentrado en muy pocas empresas.
- b) Concentración técnica. El alto desarrollo tecnológico hace que las inversiones en I+D sean muy grandes.
- c) Concentración económica y financiera.

En cuanto a las características principales de estas empresas podemos destacar:

- a) Buscar la máxima rentabilidad conjunta del grupo de empresas que dependen de la multinacional.
- b) Diversificar riesgos comerciales, financieros, económicos, políticos y de conflictividad laboral.
- c) Posicionamiento privilegiado en cuanto a conocimientos tecnológicos.
- d) Gran poder financiero.
- e) Fuerte poder político.
- f) Dominio de los mercados por su implantación mundial.
- g) Son transmisores de tecnología hacia países menos desarrollados.

Ahora nos preguntarnos, ¿cuál es la situación de España?. España comienza una tímida integración en la economía mundial a finales de los cincuenta con su pacto bilateral con EE.UU, pero es en los ochenta, con el sistema democrático asentado, cuando se integra en la CEE, pasando a desempeñar un papel más importante en la economía mundial. Este proceso se ha concretado recientemente con nuestra integración en la unión económica y monetaria, con el cumplimiento de las condiciones de Maastricht, junto con otros diez países de la U.E. Otros dos aspectos

importantes son la concentración de empresas, para poder competir en mejores condiciones, y las inversiones en el extranjero. Ejemplos de esto último son empresas como BBVA, BSCH, Telefónica, Repsol, Endesa, Gas Natural, Chupa Chups o Corporación Cooperativa Mondragón.

3. EL COMERCIO EXTERIOR.

El comercio exterior es el conjunto de operaciones mercantiles, de venta de productos o servicios, que se hacen entre diferentes países. Existen dos partes en el comercio exterior, importador (comprador) y exportador (vendedor). El comercio exterior puede venir como consecuencia de acuerdos entre:

- a) Dos estados: acuerdos bilaterales de comercio.
- b) Empresas de diferentes países sin mediación de los estados.
- c) Empresas de diferentes países previo acuerdo entre los estados.
- d) Empresas y otros estados.

El comercio exterior hoy día viene favorecido por diferentes factores:

- a) Desarrollo de los medios de transporte, que reducen el coste unitario del mismo, pudiendo aprovecharse las ventajas comparativas.
- b) Diferentes costes de los factores de producción que provoca ventajas comparativas de unos países sobre otros.
- c) Las multinacionales al globalizar los mercados, tanto de factores de producción como de bienes y servicios, provocan un gran negocio entre filiales, desplazamiento de proveedores, etc.
- d) Necesidad de buscar economías de escala. Esto provoca la especialización y por lo tanto la necesidad de comerciar para buscar los bienes que producen otros y colocar los nuestros.
- e) Bienes que se dan en determinados países. Ej.: materias primas de las que disponen unos países y otros no.
- f) Diferencias en los gustos de los ciudadanos.
- g) La tecnología. Los países menos desarrollados buscan la tecnología de los países más cualificados técnicamente.
- h) Los acuerdos internacionales. A nivel general la OMC y los acuerdos regionales, como el NAFTA, la Unión Europea o MERCOSUR.
- i) Acuerdos de asociación entre empresas de distintos países para desarrollar proyectos conjuntos (joint-venture), o de colaboración en mercados.
- j) La internacionalización de los mercados financieros.
- k) El desarrollo de las comunicaciones hace que las costumbres de los ciudadanos de distintos países se aproximen, cada vez más.

3.1. Principales teorías sobre el comercio exterior.

a) Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith

Parte de que un país tiene una ventaja absoluta sobre los demás países, en la producción de un bien, cuando puede producir más cantidad del mismo con los mismos recursos. De esta forma cada país se especializará en la producción de los bienes en los que tiene ventaja absoluta, aumentando la eficacia de los recursos utilizados y cambiará su excedente por los bienes que desee y no produzca.

b) Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo

D. Ricardo sostiene que en el comercio entre dos países, aunque uno tenga ventaja absoluta en la producción de dos bienes, se especializará en aquel que tenga mayor ventaja comparativa. Las tesis de D. Ricardo quedan hoy superadas por la movilidad de capitales. J. S. Mill completó la teoría de Ricardo con su planteamiento de la demanda recíproca.

c) Teoría del coste de oportunidad

Es una adaptación de la teoría de la ventaja comparativa, pero respecto del coste de oportunidad, que se corresponde a la cantidad de un segundo bien que es necesario sacrificar (coste de oportunidad) con el objeto de liberar los recursos suficientes para producir una unidad adicional del primer bien. Este coste de oportunidad se representa mediante la curva de frontera de posibilidades de producción.

d) Teoría de Heckscher-Öhlin

Öhlin, economista sueco y premio Nobel junto a Meade, elaboró con E. Hecscher un modelo de comercio internacional, versión moderna de la ventaja comparativa, y que enunciaríamos así: "un país exportará el bien cuya producción exija el uso intensivo del factor relativamente abundante y de bajo coste con que cuente el país e importará el bien cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente escaso y costoso del que dispone el país".

e) Otras. Hay muchas tesis sobre el comercio internacional.

A destacar: la tesis del ciclo del producto (asocia las fases del comercio de un nuevo producto con la teoría marketiniana del ciclo de un producto), la tesis sobre las economías de escala (se provoca el comercio buscando las mismas), el teorema de Rybczynski (a precios constantes de los bienes, un incremento en la dotación de un factor

incrementará en mayor proporción la producción del bien intensivo en ese factor y disminuirá la producción de otro bien), la tesis de Singer-Prebisch (a través de un estudio empírico prueban que los precios de los productos industriales crecen más que el de los productos primarios, por lo que el comercio favorece a los países desarrollados. Esta tesis ha sido corroborada por Armando di Filippo, recientemente).

3.2. Conceptos básicos en comercio exterior.

a) Divisa.

Tradicionalmente se ha asociado a moneda extranjera. Hoy día esa denominación es escasa por lo que siguiendo al FMI entenderemos por divisas, los títulos de crédito de las autoridades monetarias frente a no residentes, en depósitos o a plazo, que sean líquidos.

b) Tipos de cambio.

Es el número de unidades de una moneda nacional que se cambian por una unidad de moneda extranjera. El tipo de cambio de la peseta se establece por la relación de cambio del euro con las demás monedas.

c) Seguro de cambio.

Es un instrumento de cobertura de riesgo de cambio. Es un contrato de compra o venta de divisas a entregar en una fecha futura a un cambio predeterminado.

d) Swap de divisas.

Es una transacción por la que dos partes intercambian unas cantidades de divisas determinadas, para reembolsarlas en un plazo, de acuerdo a las condiciones acordadas que reflejarán los abonos de intereses y del principal.

e) Convertibilidad.

Es la posibilidad de transformar una divisa en otra en virtud del estado legal de ambas. El art. 8 de constitución del FMI establece condiciones sobre convertibilidad.

f) Arancel.

Cantidad que se exige al realizar la importación de un bien para proteger los bienes nacionales de la competencia exterior.

g) Dumping.

En comercio exterior, cuando una empresa vende en el extranjero a un precio inferior al coste o precio del mercado interior. También se habla del denominado “dumping social” marcado por condiciones de trabajo y salarios que permiten un menor coste de los productos para poder competir con ventaja.

h) Devaluación y revaluación.

Consiste en la pérdida o incremento de valor de una divisa respecto de otras que tomamos como base.

i) Otros.

Acuerdos de clearing (entre bancos centrales para liquidar transacciones por compensación de saldos). Arbitraje de divisas (operación entre divisas para obtener ventaja). Break forward (contrato en divisas en el que se conviene la liquidación antes del vencimiento a un interés prefijado). Compensación en comercio internacional (intercambio de bienes tomando una divisa como base de valoración). Contingente (valor o cantidad máxima de importación o exportación de un bien en un período de tiempo). Leads and lags (adelantos o retrasos en los pagos internacionales debido a expectativas por la devaluación de la moneda de un país).

Existen, también, algunos términos muy usados y que hacen referencia a cómo se colocan las mercancías en el lugar de destino y a quién se hace cargo de fletes y seguros en el transporte marítimo.

4. INSTRUMENTOS PROTECCIONISTAS.

Son todos aquellos que usan los diferentes países para reducir las importaciones. Podemos clasificarlos en arancelarios y no arancelarios.

□ Los aranceles

Son cargas que el gobierno pone a los bienes extranjeros, con objeto de elevar su precio en el mercado interior y hacerlos menos competitivos. Esta definición marca un tipo de aranceles (a la importación) que se pone cuando el bien entra en el territorio aduanero, pero también hay aranceles a la exportación (poco frecuentes) y que se ponen cuando hay escasez del bien en el interior o cuando un país depende de un solo bien que está en manos de empresas extranjeras, etc. y aranceles de

tránsito, sobre mercancías que atraviesan el territorio aduanero con destino a otro país. La finalidad de los aranceles puede ser diversa:

- a) Proteccionista; para favorecer los bienes del país.
- b) Recaudadora. Ej.: algunos países subdesarrollados ponen aranceles a la exportación de los escasos productos que comercializan.
- c) Corregir los desequilibrios de la balanza de pagos.

Veamos ahora los principales tipos de aranceles:

- a) Arancel ad valorem: porcentaje fijo del valor del bien comercializado.
- b) Arancel científico: tasa arancelaria que iguala el precio del bien importado con el del bien interior.
- c) Arancel compuesto: Combinación de los dos anteriores.
- d) Arancel de exportación: derecho de aduana sobre las exportaciones.
- e) Arancel de importación: derecho de aduana sobre las importaciones.
- f) Arancel específico: se expresa como cantidad fija sobre unidad de bien comercializado.
- g) Arancel nominal: Se calcula con base en el precio del bien.
- h) Arancel óptimo: aquel que maximiza los beneficios provenientes de la relación de intercambio del país con respecto al efecto negativo resultante de la reducción en el volumen de comercio.
- i) Arancel prohibitivo: aquel que al ser muy alto impide los intercambios comerciales, llevando a una situación de autarquía.
- j) Aranceles variables de las importaciones: los pone la UE a algunos productos agrícolas.

Los instrumentos proteccionistas no arancelarios.

Los más importantes son:

- a) Cuotas o contingentes de importación.

Consiste en fijar unos límites cuantitativos a la importación de algunos bienes.

En líneas generales es más efectiva que el arancel pues la cuota no puede sobrepasarse, mientras que si existe un arancel se paga la tasa correspondiente y se importa.

- b) Restricciones voluntarias a la exportación.

Es el acuerdo por el que un país exportador reduce las exportaciones de un bien a un país importador del mismo. Las compensaciones del país importador pueden ser eliminar o no aplicar aranceles superiores.

c) Normas técnicas, administrativas y otras regulaciones.

Son normas de seguridad, sanitarias, de rotulación, administrativas... que discriminan los bienes extranjeros en beneficio de los nacionales. Ejemplos serían: obligar a que una parte del valor final del bien se haya producido en el país en el que se vende, obligar a los exportadores a compensaciones a productores nacionales o normas sanitarias mucho más estrictas que las que fijasen convenciones internacionales.

d) Subsidios a la exportación.

Subvenciones que los gobiernos dan a determinados bienes para que puedan ser exportados en condiciones competitivas.

e) Provisión nacional de bienes y servicios.

Establecer explícita o implícitamente unas cuotas en porcentaje o en cantidad fija de un bien nacional que deben comprar los agentes económicos del país. Esto ha sido habitual en el sector público para favorecer bienes nacionales.

Hay prácticas que sin ser proteccionistas estrictamente, dificultan la transparencia del comercio internacional. Cabe destacar:

a) La creación de cárteles internacionales.

Un cártel es una organización de proveedores de un determinado bien, localizados en diferentes países, que trata, mediante acuerdos, de manipular los precios para obtener mayores beneficios.

La táctica suele ser la restricción de la producción. Los cárteles están prohibidos en EE.UU. y existen restricciones muy fuertes en Europa. El más conocido de todos los cárteles internacionales es la OPEP, Organización de Países Exportadores de Petróleo.

b) Dumping.

Tiene lugar cuando se venden bienes en el extranjero a precio inferior al coste o precio del mercado interior.

c) Acuerdos oligopolísticos (Colusión).

Son frecuentes entre grandes empresas y pueden ir desde pactar el reparto del mercado de un bien para no hacerse la competencia a pactar precios para el mismo.

d) Devaluaciones artificiales de la moneda para hacer más competitivas las exportaciones y menos las importaciones.

Esto ofrece dificultades hoy por la situación de los mercados monetarios y por los acuerdos regionales en los que muchos países se comprometen a no hacer uso de esta táctica.

Al analizar el proteccionismo en el comercio internacional, es importante definir la tasa de protección efectiva o arancel efectivo. Algunos bienes se producen parcialmente en un país, importando parte de los insumos o algunas partes del mismo (mercado de productos intermedios), por lo que definimos en este caso la tasa de protección efectiva como el aumento porcentual en el valor agregado de una industria por unidad de producción, resultado de la estructura de aranceles del país.

5. LIBERALIZACIÓN DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

La liberalización de los mercados internacionales es un concepto que hace referencia a la eliminación de trabas arancelarias y no arancelarias al comercio y a la libre circulación de capitales, en los mercados de bienes, de servicios y financieros.

La doctrina económica, en general, ha defendido la libertad de comercio pero los gobiernos (por presiones políticas, por necesidades sectoriales, etc.) siempre han utilizado algunas medidas de protección. Los argumentos del libre comercio se basan en las ventajas de la especialización y de la división del trabajo (cada país debe producir aquello para lo que está mejor dotado); si las cosas se producen donde salen más baratas el consumidor aumentará su nivel de renta y el productor su actividad y sus beneficios.

Los defensores del proteccionismo exponen los siguientes argumentos:

- a) La necesidad de proteger las industrias nacientes. Fue formulado por Alexander Hamilton. Indica que las industrias nacientes en los países menos desarrollados no pueden competir con las industrias de los países más avanzados por lo que hay que protegerlas. En la práctica lo que ocurre es que estas empresas nunca desearán perder su posición de privilegio y se adaptan a su situación de protegidas.
- b) También se argumenta contra la especialización, pues entienden que es necesaria una cierta diversificación para evitar una excesiva dependencia exterior sobretodo en determinados sectores claves.
- c) Otro argumento importante parte de entender que algunas empresas son competitivas por aprovecharse del denominado "dumping social".

- d) Otros aluden que la protección defiende las empresas nacionales y el nivel de empleo. Esto es cierto sólo en circunstancias concretas y en el corto plazo, pues lo que ocurre es que estamos utilizando recursos con una menor eficacia de la deseada.
- e) En ocasiones se invoca la disminución del déficit comercial.
- f) Conseguir una posición ventajosa en el comercio aplicando aranceles óptimos. Lo que ocurre es que los demás países reaccionarán.
- g) Hay argumentos de corte más "nacionalista" como son la defensa de los recursos propios, la protección de los capitales propios, la defensa nacional, los valores culturales y sociales...
- h) Por último mencionar los argumentos proteccionistas basados en el funcionamiento imperfecto de los mercados. Este argumento puede tener un mayor peso, aunque los organismos que velan por la defensa de la competencia toman medidas para evitar las distorsiones, pero las grandes multinacionales parten de posiciones de ventaja.

La liberalización de los mercados se ha visto favorecida en los últimos años por los acuerdos entre los estados. Es de destacar la OMC, de la que hablamos en el punto 2 y a su amparo surgido de la Ronda Uruguay el GATS, acuerdo marco general del comercio de servicios.

Es, también, importante destacar los denominados acuerdos regionales entre países que algunos autores señalan como la vía racional para favorecer el comercio. Tim Lang y Colin Hines, en su libro *El nuevo proteccionismo*, defienden diversificar y reorientar economías enteras hasta ser capaces de alcanzar su máxima producción a escala nacional, aliarse después regionalmente y participar en el comercio internacional como último recurso. Entre los acuerdos regionales señalaremos:

- a) La Unión Europea de la que hablamos en otro punto.
- b) El Tratado de Libre Comercio que se establece entre Estados Unidos y Canadá, ampliado a México. Tomando como embrión este acuerdo en 1998 en la cumbre de Santiago de Chile de 34 países americanos, se llega al acuerdo de establecer negociaciones que culminen en el año 2005 con la creación de una Zona de Libre Comercio en América que constituiría un gran mercado de cerca de 900 millones de personas.
- c) El Mercado Común Centroamericano, formado por los cinco países de la zona que reaparece en 1990 con mayor fuerza.
- d) ALADI. Asociación Latinoamericana de Integración, formada por 11 países sudamericanos desde 1980 por el Tratado de Montevideo.
- e) El Grupo de los Tres (Méjico, Colombia y Venezuela), cuya constitución entra en vigor el 1 de Enero de 1995 que tiene como fin reducir gradualmente aranceles y otras barreras comerciales.
- f) El CARICOM, que engloba a gran parte de los países del Caribe. Pretende, entre otros objetivos, eliminar barreras comerciales,

- negociar conjuntamente con Estados Unidos y la UE, eliminar la doble imposición, etc.
- g) La Comisión para la Cooperación de África Oriental, sucesora del primer intento integrador africano, sucesor de la Comunidad Económica Oriental, que se refunda en 1996.
 - h) COMESA, que integra los países de África Oriental del anterior punto, así como los de África austral, de la SADC, los países de la Comunidad Económica de los países de los Grandes Lagos, países del cuerno de África, estados insulares africanos (como Madagascar), algunas excolonias portuguesas... En 1998, Egipto anunció su deseo de integración. Trata de ser un elemento de vertebración de un mercado común africano.
 - i) ECOWAS, agrupa países occidentales africanos, entre los que destaca Nigeria. Debido a las tensiones de la región no cumple sus objetivos.
 - j) La Comunidad Económica de África Central, intento francés de mantener agrupadas a sus excolonias de la zona.
 - k) La Comunidad Económica Africana, nace en 1991 con el objetivo de constituir una unión económica en un plazo de 30 años.
 - l) ASEAN, Asociación de naciones del Sudeste asiático, se encamina hacia la creación de una zona de libre comercio en una región que tiene una cada vez mayor importancia económica.
 - m) APEC, Cooperación económica Asia/Pacífico. Refleja el intento de crear un espacio comercial en los países de ambos lados del Océano Pacífico. Nace en la reunión de Camberra de 1989 y figuran países como China, Australia, Canadá, Japón y Estados Unidos. En la cumbre de la OMC celebrada en Singapur en 1996 asumieron una posición común y a partir de 1999 han comenzado el proceso de liberalización en el comercio de nueve sectores de la economía.
 - n) El Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur, suscrito por Australia y Nueva Zelanda se ve impulsado por la pertenencia de ambos a la APEC y los acuerdo del GATT.
 - o) El área del Río Tumen para el desarrollo del área divisoria entre Rusia, China y Corea del Norte.
 - p) CEI, Comunidad de Estados Independientes, creada por gran parte de las repúblicas que integraban la antigua Unión Soviética y que la crisis política y económica, la falta de liderazgo y el recelo a Rusia hacen que no esté cumpliendo sus objetivos.

Pero al hablar de la liberalización del comercio internacional, hemos de hacer referencia al sistema monetario internacional.

En 1944 en Bretton Woods se fijan las bases del sistema monetario, en una reunión a la que asisten delegados de 44 países, que rigió de 1945 a 1971.

A partir de aquí, se crean el *Fondo Monetario Internacional*, para vigilar que los países cumplan los acuerdos en el campo del comercio y las finanzas internacionales y brindar facilidades de empréstito a las naciones con dificultades temporales en su balanza de pagos, el *Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo* o *Banco Mundial*, que suministra ayuda a largo plazo a países subdesarrollados para su industrialización y financiar los desequilibrios de su balanza de pagos, la *Agencia Internacional para el Desarrollo*, filial del anterior, nacido en 1960, y que otorga empréstitos a tasas subsidiadas a los países en vías de desarrollo y la *Corporación Financiera Internacional*, también filial del Banco Mundial, nacida en 1956 y cuyo objetivo es estimular la inversión privada en los países en vías de desarrollo, a partir de fuentes internas y externas.

El modelo de Bretton Woods establecía que todas las monedas tendrían un valor para su moneda en términos de dólar o su equivalente en oro y se comprometían a intervenir en los mercados de divisas para mantener su moneda dentro del 1% de su valor. Era casi un sistema de tipo de cambio fijo con una moneda de referencia, el dólar, respaldada por las reservas de oro, acordando Estados Unidos comprar y vender oro a un precio fijo a todos los tenedores extranjeros.

El Plan Marshall y la reconstrucción europea hicieron que el déficit de la balanza de pagos de EE.UU. fuese aumentando a lo largo de los 50. En los años sesenta la Guerra del Vietnam agudizó el problema y a mediados de los 60 los pasivos a corto de EE.UU. en dólares (sobre todo extranjeros) superaban las reservas de oro. En 1971 Estados Unidos declara la no-paridad oro/dólar y en 1973 se crea un modelo de tasa de cambio flotante. En 1979 se crea el Sistema Monetario Europeo, camino hacia una mayor integración de todos sus miembros.

Una de las consecuencias de la flotación de las monedas ha sido su alta volatilidad que ha provocado acuerdos puntuales entre los bancos centrales. Incluso en Europa aunque se ha adoptado desde el 1/1/99, por once países, una moneda única (el euro), éste está teniendo una volatilidad brusca (en este caso a la baja) respecto al dólar en el poco tiempo que lleva funcionando.

Por último, hemos de hacer mención a la denominada libre circulación de bienes, capitales y personas propiciada por los acuerdos en el marco del GATT y la creación de estructuras regionales supranacionales y que se marcan como una de las características más importantes de estos años.

6. LA BALANZA DE PAGOS.

La balanza de pagos es el registro sistemático de las transacciones realizadas, durante un período de tiempo determinado, entre los residentes de un país y los del resto del mundo, según el parámetro de la divisa en que se haya negociado. Estas transacciones se contabilizan en ingresos y pagos, por lo que reflejamos la corriente dineraria que se genera. Así, la compra de un apartamento en Marbella por un residente en Rusia supondría una entrada (ingresos) en la balanza de pagos española, mientras que la utilización por un español de una patente japonesa supondría una salida (pago) en la balanza de pagos española. Se construye, la balanza de pagos, de acuerdo al principio contable de partida doble por lo que la balanza de pagos en sentido contable siempre está en equilibrio.

La balanza de pagos consta de tres partes: la balanza por cuenta corriente, la balanza por cuenta capital y la balanza financiera y una cuenta de errores u omisiones que obedece a las imperfecciones del sistema de recogida de datos. Esta estructura de la balanza de pagos es consecuencia de una doble convergencia, la elaboración del Quinto Manual del Fondo Monetario Internacional (1993) y al reglamento de 1995 por el que se aprueba el Sistema Europeo de Cuentas.

La balanza por cuenta corriente está a su vez constituida por:

- a) La cuenta de mercancías, integrada por el conjunto de importaciones y exportaciones de mercancías. Es lo que se denomina balanza comercial.
- b) La cuenta de servicios, integrada por el conjunto de importaciones y exportaciones de servicios.
- c) La cuenta de rentas, constituida por los ingresos por trabajo o rentas de capital financiero por residentes españoles en el extranjero o por residentes extranjeros en España.
- d) La cuenta de transferencias corrientes que incluye las operaciones que no tienen contrapartida económica directa (remesas de emigrantes, ayudas, donaciones, etc).

La balanza por cuenta capital registra:

- a) Las transferencias de capital recibidas o concedidas (fondos de cohesión de la UE, condonaciones de deuda externa, etc).
- b) La adquisición o disposición de activos no producidos, no financieros. Pueden ser transacciones de activos no producidos (tierra, subsuelo,...) o activos intangibles (patentes, derechos de autor...).

La balanza financiera está compuesta por:

- a) La cuenta de inversiones, integrada por operaciones en valores negociables e inmuebles. La cuenta de inversiones puede ser directa (para conseguir el control de la sociedad, dotación a sucursales o inversión en inmuebles) o en cartera (participación sin finalidad de control en una sociedad, bonos y obligaciones, instrumentos del mercado monetario e instrumentos derivados).
- b) La cuenta de otra inversión recoge las operaciones de préstamos, sean comerciales o financieros, y depósitos entre residentes de un país con los residentes en el resto del mundo.
- c) La cuenta de variación de reservas recoge los incrementos o disminuciones netos de moneda extranjera, oro, etc.

Cualquier compra de un país a otro genera un pago o un documento de pago (activo). Toda transacción internacional da lugar a dos entradas en la balanza de pagos que se compensan, por lo que la consolidación de la balanza por cuenta corriente, balanza por cuenta capital y balanza financiera debe ser cero. Es decir si la balanza corriente de un país presenta un déficit X, sus ventas de activos a los no residentes debe ascender a la misma cantidad. Ahora bien, en la práctica la balanza de pagos no da saldo cero debido a errores y omisiones, por lo que se añade una cuenta de discrepancias estadísticas para que debe y haber cuadren. Las razones de todo esto son diversas, por ejemplo: contabilización diferente de un funcionario de aduanas respecto al cargo o abono bancario, utilizar diferentes cláusulas (cif o fob, por ejemplo) en la doble contabilización, comercio ilegal...

7. LA UNIÓN EUROPEA: El nuevo marco de las relaciones económicas

La CEE se crea por el Tratado de Roma en 1957 y comienza a funcionar el 1/1/58. Sus antecedentes los encontramos en la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y la unión aduanera de Bélgica, Holanda y Luxemburgo (BENELUX).

La actual U.E. está integrada por 15 países; Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda (firmantes del Tratado de Roma), Dinamarca, Irlanda, Reino Unido, Grecia, España, Portugal, Austria, Finlandia y Suecia. La cumbre de Helsinki (Diciembre de 1999) ha admitido como candidatos a otros doce países que comenzarán su proceso de integración.

La Unión Europea ha ido cubriendo etapas cada vez más ambiciosas, así en 1957 se camina hacia una unión aduanera, en 1979 se establece

el Sistema Monetario Europeo que implica mayor coordinación económica en aras a la estabilidad, en 1986 se firma el Acta Única Europea que amplia las competencias de la CEE, en 1993 entra en vigor el Tratado de Maastricht (Tratado de la Unión Europea) que es redacta por dos conferencias intergubernamentales, una sobre unión política y otra sobre unión económica y monetaria. El Tratado sobre la Unión Europea consagra el objetivo de culminación de la unión económica y monetaria antes de 1999, las disposiciones relativas a la política exterior y de seguridad común (PESC) y la cooperación en los ámbitos de justicia e interior, es decir los tres pilares de la U.E. Por último en 1999 se produce la integración de once países en la unión económica y monetaria y la creación del Banco Central Europeo, proceso que culminará en 2002 con la implantación del euro como moneda única en esos países.

¿Qué consecuencias tiene la integración europea?

Va a tener una gran influencia en las estructuras económicas y sociales, afectando a la soberanía, que es en parte cedida a una estructura supranacional, y a las relaciones económicas entre las personas de los países miembros. La circulación de personas, bienes y capitales será total, acelerará la convergencia de los planes de formación, la movilidad del factor trabajo... La creación de una moneda única y del Banco Central Europeo traerá la unificación de la política monetaria.

También es importante observar que las condiciones que se imponían para acceder a la unión económica y monetaria ha hecho que los países debieran sanear sus economías, lo que ha traído consigo la reducción de los déficit públicos, de la inflación y de los tipos de interés (En España a niveles prácticamente desconocidos). La competitividad y el aumento de tamaño de las empresas buscando economías de escala es otra de las consecuencias que hemos podido observar.

Otra consecuencia importante es la "armonización fiscal" que llevará a la convergencia en materia de impuestos. Este proceso será, seguramente, largo pero debería culminar en un sistema fiscal europeo. Hemos de destacar, a su vez, que la existencia de una sola moneda en once países, suprimirá costes de transacción y comisiones de cambio lo que agilizará el comercio entre ellos.

En el otro lado de la balanza está el hecho de la desaparición o absorción de empresas como consecuencia de su escasa capacidad de adaptación a la nueva situación y la incidencia que en los niveles y en la calidad del empleo tienen.

8. CONCLUSIONES

Las posiciones en cuanto al comercio internacional han cambiado a lo largo de la historia. Hoy día tendemos a que los intercambios e produzcan en una situación lo más libre posible.

Pero probablemente la característica más importante de nuestros días en este tema no es la libertad del comercio de productos, sino del de servicios y la liberalización en la circulación de capitales.

La libertad en la circulación de capitales se está dirigiendo fundamentalmente hacia los mercados financieros. Expresiones como "dinero caliente" (se mueve buscando los tipos de interés más altos) se han acuñado para definir parte de ese movimiento.

Otra de las características de la nueva situación en el comercio internacional es que los gobiernos no protegen ya tanto a los bienes nacionales como a las empresas nacionales. También, hay que destacar el fenómeno de la concentración de empresas que está llevando a que en muchos sectores que necesitan una fuerte inversión queden pocos competidores.

Un ejemplo es el sector de aviación con el acuerdo entre Boeing y McDonnell Douglas, por un lado y la consolidación del consorcio europeo Airbus por otro.

Por otro lado, las empresas multinacionales entienden el planeta como un solo mercado, generando una gran cantidad de transacciones entre sus propias filiales, deslocalizando producción y haciéndolas competir entre ellas, buscando el mayor beneficio conjunto.

En este sentido, puede afirmarse cada vez más que los capitales empresariales están dejando de pensar en términos localistas (propios de un país), para sentirse cada vez más internacionales en busca de obtener los mayores rendimientos posibles.

9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y DOCUMENTALES

- Cándido Muñoz Cid. "Estructura económica internacional". Ed. Civitas
- Juan Tugores Ques. "Economía internacional e integración económica". McGraw Hill.
- Jaime Requeijo. "Economía mundial". McGraw Hill.
- Tim Lang y Colin Aines. "El nuevo proteccionismo". Ariel.

- *Paul Krugman y Maurice Obstfeld.* "Economía Internacional, teoría y política". McGraw Hill.
- *Luis Norberto González Alonso.* "Política comercial y relaciones exteriores de la Unión Europea". Tecnos.
- *Sara González y otros.* "Temas de organización económica internacional". McGraw Hill.
- *Ramón Tamames y Begoña G. Huerta.* "Estructura económica internacional" Alianza.
- *James C. Ingram y Robert M. Dunn.* "Economía internacional". Limusa.
- *Anuarios del Banco de España.*