
Problemas de la economía global

PID_00258763

Joan Tugores Ques

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: 5 horas



**Joan Tugores Ques**

Nacido en Palma de Mallorca en el año 1953, es licenciado en Derecho y doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Catedrático de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona desde el año 1986 y ha sido decano de la Facultad de Económicas, y rector de la UB. Especialista en economía internacional, es autor de diversos libros y artículos sobre estas materias.

Cuarta edición: febrero 2019

© Joan Tugores Ques

Todos los derechos reservados

© de esta edición, FUOC, 2019

Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona

Diseño: Manel Andreu

Realización editorial: Oberta UOC Publishing, SL

Depósito legal: B-2.829-2019

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño general y la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitida de ninguna forma, ni por ningún medio, sea éste eléctrico, químico, mecánico, óptico, grabación, fotocopia, o cualquier otro, sin la previa autorización escrita de los titulares del copyright.

Índice

Introducción	5
Objetivos	7
1. ¿Qué pasa con el comercio internacional? Ralentización y tensiones proteccionistas	9
1.1. Microproteccionismo	12
1.2. Del microproteccionismo al macroproteccionismo	13
2. Cadenas globales de valor	15
3. Debates sobre competitividad	18
3.1. Cuotas de exportaciones	19
3.2. Enfoques estructurales: estudios comparativos	21
3.3. Nuevas dimensiones de la competitividad	22
4. El papel de las economías emergentes	24
4.1. ¿Emerger o volver a pautas históricas?	25
4.2. Papeles al alza de las economías emergentes	26
5. Estabilidad financiera global	29
6. El papel del dólar y alternativas al sistema monetario internacional	32
7. Internacionalización y crecimiento	35
7.1. Papel del ahorro	36
7.2. Población y capital humano	37
7.3. Progreso tecnológico	38
7.4. Instituciones	39
7.5. Geografía	41
8. Aspectos distributivos	43
8.1. Desigualdades	43
8.2. Pobreza y globalización	47
9. Globalización y medio ambiente: los Objetivos de Desarrollo Sostenible	49
9.1. Los ODS	50
10. Gobernanza de la economía global	52

10.1. Instituciones internacionales, pero... ¿globales?	53
10.2. Trilema de la globalización	54
Resumen	57
Actividades	61
Ejercicios de autoevaluación	61
Solucionario	64
Glosario	65
Bibliografía	67

Introducción

En este módulo se revisan algunos aspectos de la economía internacional que están de actualidad y, por lo tanto, se plantean debates todavía abiertos, que habrá que seguir con atención. A menudo los temas van más allá de las dimensiones estrictamente económicas y empresariales y afectan al conjunto del funcionamiento de las sociedades, en ámbitos sociales, políticos o geoestratégicos.

El primer apartado de este módulo revisa los acontecimientos recientes en el comercio internacional: por un lado, su ralentización desde 2012, y por el otro, cuando parecía que se iniciaba una cierta normalización, la reaparición con crudeza de tensiones proteccionistas, especialmente a partir de los aranceles impuestos por los Estados Unidos en 2018, que ha hecho regresar al primer plano las referencias a una “guerra comercial”.

El segundo apartado amplía el papel, ya comentado en el módulo 1, de las “cadenas globales de valor” (*global value chains*, GVC), como manifestación de la globalización de la actividad productiva. Los últimos tiempos se han desarrollado nuevos conceptos, estadísticas y herramientas de análisis para evaluar la forma de participar en estas GVC, así como de hacerlo en actividades o tareas de más valor añadido.

El apartado 3 retoma los debates sobre la competitividad, una noción ampliamente utilizada en los últimos tiempos, a menudo con conexiones explícitas con la globalización: “competir en un mundo global”, “cómo mejorar la competitividad a escala global” o, eventualmente, el análisis de los problemas que se derivan de la pérdida de competitividad, son referencias frecuentes durante los últimos tiempos. ¿Qué sentido tiene el concepto de competitividad? ¿Cómo se mide? ¿Cuáles son las recomendaciones para mejorar la competitividad? ¿Pueden entrar en conflicto con otros objetivos relevantes como la equidad o la cohesión social? Estas son algunas de las cuestiones importantes que se plantean en este apartado.

Un tema transversal que ha ido apareciendo en los módulos anteriores es el papel de las economías emergentes, con China e India al frente, pero también con otros países de presencia creciente. Y no solo en las dimensiones más económicas (comerciales, financieras, productivas), sino también en otras como las políticas y geoestratégicas. Cómo ha ido evolucionado su peso, cuáles son las raíces de su ascenso, qué “deberes” tienen todavía pendientes para consolidar sus posiciones cada vez más destacadas, son temas de debate abiertos que se comentan en el apartado 4.

El apartado 5 revisa las medidas orientadas a mejorar la estabilidad del sistema financiero –en las vertientes nacional, regional y global– y trata de superar las fragilidades que la crisis financiera puso crudamente de relieve. Algunas propuestas han sido ya implementadas mientras que otras todavía se encuentran en fase de estudio, a menudo por la resistencia de los sectores que serían afectados.

El apartado 6 plantea el debate sobre el papel del dólar como moneda de referencia internacional. Su hegemonía, indiscutida durante décadas, se ve sometida periódicamente a críticas, a menudo procedentes de China, que insisten en que el papel de los Estados Unidos en la economía mundial ya no es el de los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial y que sería necesario un sistema monetario mundial más “policéntrico”, con otras divisas con más protagonismo. Este debate se ha visto ampliado recientemente con la aparición de monedas que no tienen el apoyo de ningún gobierno, estado u organización internacional, sino que aprovechan las tecnologías para presentarse como descentralizadas: el *bitcoin* es el caso más conocido (pero no el único). ¿Qué futuro tienen estas alternativas a las monedas tradicionales?

El crecimiento económico y su distribución son preocupaciones tradicionales centrales de la economía. Los apartados 7 y 8 revisan cómo la internacionalización afecta a ambas vertientes: por un lado, el crecimiento económico –un tema que ya planteó Adam Smith al hablar de *La riqueza de las naciones*– y, por el otro, su distribución entre personas y grupos sociales. Uno de los aspectos que más resaltan las voces críticas con la globalización es precisamente que sus “dividendos” no se han repartido de forma equitativa, sino que, al contrario, habrían amplificado divergencias en la distribución de la renta y contribuido así a lo que el premio Nobel Stiglitz ha denominado “el malestar de la globalización”.

El apartado 9 apunta las conexiones entre los retos del mundo global y las preocupaciones medioambientales. La aprobación por parte de las Naciones Unidas en 2015 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, con objetivos que hay que lograr entre 2016 y 2030 –ampliando los previos Objetivos de Desarrollo del Milenio aprobados en 2000 con objetivos hasta 2015– explicita una agenda amplia en que las dimensiones económicas se conjugan con finalidades mucho más amplias, entre las que se encuentran, de forma destacada, las sociales y medioambientales.

Finalmente, el apartado 10 plantea los retos de la “gobernanza de la globalización”, referida a los mecanismos y problemas para articular instrumentos políticos que vayan modulando el funcionamiento de la economía globalizada. La asimetría entre un grado elevado de globalización económica y una evolución mucho más lenta y problemática de la puesta en marcha de mecanismos políticos globales da lugar a problemas y tensiones importantes.

Objetivos

1. Discutir los cambios recientes en el escenario comercial global, incluyendo la ralentización en la segunda década del siglo XXI y la reanudación de tensiones proteccionistas al final de esta década.
2. Analizar las características más importantes de las nuevas herramientas analíticas y estadísticas para el estudio del papel de las cadenas globales de valor, y las diversas formas en que los países participan.
3. Entender el concepto poliédrico de competitividad, sus dimensiones, las formas de medirlo y las metodologías de los estudios internacionales al respecto.
4. Constatar el papel de las economías emergentes, su peso creciente en la economía global, su trayectoria, pero también los riesgos y retos pendientes.
5. Debatir las medidas adoptadas, principalmente desde la crisis de 2008, para mejorar la solvencia y la estabilidad del sistema financiero internacional, tanto las ya adoptadas como las todavía pendientes, así como las dificultades para su implementación.
6. Evaluar la situación de la hegemonía del dólar como moneda de referencia internacional, las alternativas orientadas como un sistema monetario más “policéntrico”, así como las expectativas generadas por la aparición del *bitcoin* y otras monedas (criptodivisas) que no tienen el apoyo de ningún gobierno.
7. Conocer los principales aspectos en que las dimensiones internacionales afectan a las explicaciones y los análisis de los procesos de crecimiento y desarrollo, discutiendo el papel de la apertura, El ahorro, el capital humano o las instituciones.
8. Analizar los efectos de la internacionalización sobre la desigualdad y la pobreza, examinando los mecanismos de interacción entre globalización y sus impactos distributivos.
9. Analizar las conexiones entre los cambios globales y los retos medioambientales y otras reflejadas en los Objetivos de Desarrollo Sostenible aprobados por las Naciones Unidas.

- 10.** Evaluar los problemas de gobernanza de la globalización, de superponer a las tendencias económicas y empresariales mecanismos de regulación e intervención de los poderes públicos.

1. ¿Qué pasa con el comercio internacional? Ralentización y tensiones proteccionistas

Desde principios de la década de 1990 y hasta prácticamente el estallido de la crisis de 2008 se había convertido en una regularidad empírica bastante asumida que el comercio internacional crecía a un ritmo perceptiblemente superior a la actividad económica medida por el producto interior bruto (PIB). Aunque esta regularidad era bastante más antigua –al menos desde que se cuenta con datos oficiales elaborados primero por el GATT y posteriormente por la Organización Mundial del Comercio–, el diferencial a favor de las cifras de comercio se amplió en aquel periodo, de forma que el crecimiento medio del comercio llegaba a duplicar el del PIB.

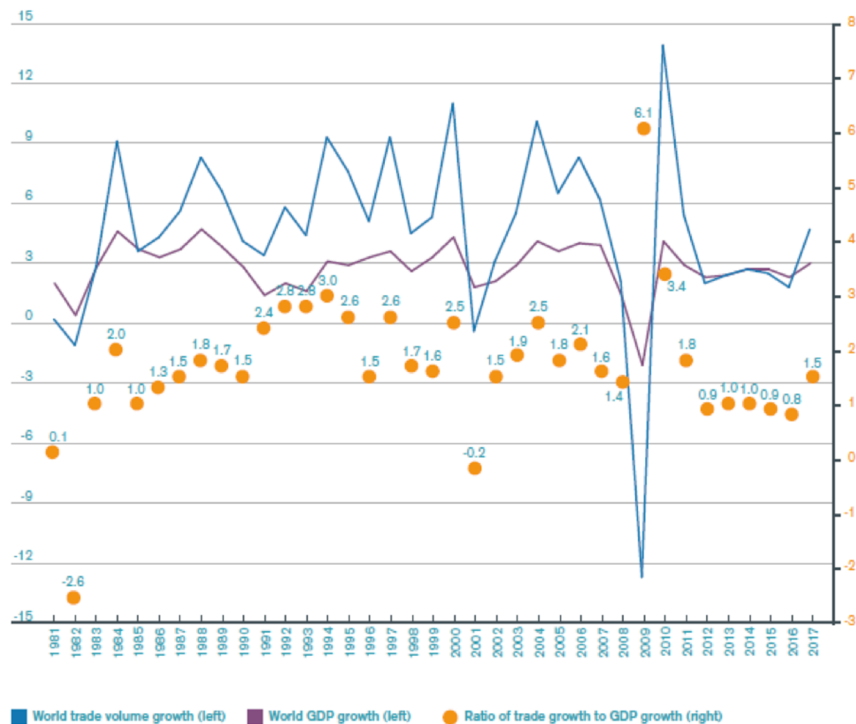
Esta regularidad empírica reflejaba obviamente el peso creciente del comercio internacional dentro del marco de la globalización, y a la vez se interpretaba a menudo como una muestra del papel del comercio internacional como factor de dinamismo económico mundial, con el comercio como uno de los factores principales de la actividad. La afirmación de Alfred Marshall a finales del siglo XIX respecto al papel del comercio como causa/motor de la prosperidad económica parecía confirmarse.

El año 2009 el comercio internacional experimentó un retroceso histórico, de entre el 10 % y el 15 % según el indicador que se use, que justifica la denominación de “gran colapso del comercio” que se le dio. El “rebote” de las cifras de comercio en 2010-2011 no llevó a la normalidad después de la grave sacudida de la crisis: desde 2012 han aparecido dos problemas que merecen atención. Por un lado, las cifras del comercio internacional no han recuperado los ritmos que tenían antes de la crisis, sino que se sitúan en valores notablemente inferiores. Por otro lado, esto tenía lugar en un contexto de ritmos de crecimiento de la economía mundial también por debajo de los previos a la crisis, pero había dejado de ser cierto que el comercio crecía más rápidamente que la producción: lo hizo entre 2012 y 2016 a ritmos prácticamente similares. Se empezó a hablar de *slowdown* o ralentización del comercio internacional y se debatieron sus causas e implicaciones.

La figura 1, extraída de una publicación de la OMC (2018), resume de forma visualmente clara los principales aspectos que se han destacado en los párrafos anteriores. Por un lado, como desde mitad de la década de 1980 hasta el estallido de la crisis, el crecimiento del comercio internacional fue muy notable, y sistemáticamente superior al de la actividad económica medida por el crecimiento del PIB. Los valores de la ratio entre crecimiento del comercio y crecimiento de la actividad –técnicamente, la elasticidad del comercio respecto al PIB mundial– se situaba en un valor en torno a 2. Y por el otro, como desde

2012 el ritmo del comercio internacional se ha ralentizado de forma notable, al mismo tiempo que su elasticidad respecto al PIB se sitúa en un valor en torno a 1 (o incluso inferior en algunos momentos).

Figura 1. Evolución reciente del comercio y la actividad mundiales



Fuente: OMC/WTO, World Trade Statistical Review, julio de 2018

Las razones apuntadas para explicar la ralentización del comercio internacional son múltiples. Un primer factor es la debilidad de la demanda global, las dificultades de poner en marcha una recuperación más vigorosa. Pero este razonamiento justificaría una modesta cifra de crecimiento del comercio, pero no la reducción en la elasticidad o sensibilidad entre comercio y PIB mundial. Para explicarlo se argumenta en términos de los llamados “efectos composición”. No todos los componentes del PIB tienen las mismas repercusiones en el comportamiento del comercio internacional. A principios de la crisis se argumentó que un efecto inicial de esta había sido aplazar la adquisición de bienes de consumo duradero –como por ejemplo electrodomésticos, ordenadores, automóviles, etc.–, una adquisición que en circunstancias de incertidumbre respecto al futuro queda parada. Estos tipos de productos tienen una presencia en el comercio internacional –y en especial en las cadenas globales de valor– mucho más importante que la media de las mercancías. Desde 2012 se apunta a la debilidad de la inversión, que, asociada al peso que también tienen en las transacciones internacionales los bienes de capital, contribuiría a explicar que una débil recuperación de la demanda global, con una debilidad proporcionalmente mayor de la demanda de bienes de capital, sesgaría a la baja la relación entre comercio y actividad. Un factor complementario deriva de que en conjunto los servicios han “aguantado” mejor los efectos de la crisis que las mercancías. Y que, aunque el peso de los servicios dentro del comercio mun-

dial va al alza, todavía arrastran menos *inputs* internacionales que la media de las mercancías, de forma que un mejor comportamiento de los servicios está (al menos todavía, insistimos) en un menor dinamismo del comercio.

Otras explicaciones hacen referencia al papel de algunos de los principales actores del comercio mundial. Inicialmente se hizo referencia a los problemas de la Unión Europea, convertida en los primeros años de la crisis en una de las regiones mundiales con más bajo crecimiento. Dado que la UE era entonces el primer exportador mundial (solo en 2015 fue superada por China) y el segundo importador (después de los Estados Unidos), la debilidad de su recuperación habría lastrado la dinámica del comercio mundial de manera significativa. Cuando la recuperación en Europa se ha normalizado –al menos en cierta medida–, han tomado el relevo las revisiones a la baja del crecimiento en un actor tan importante del comercio como China. Es cierto que los ritmos de crecimiento de las exportaciones chinas se han suavizado como consecuencia del cambio deliberado en su modelo de crecimiento –con más peso de la demanda interna, sobre todo del consumo–, pero también lo es que el ritmo de las importaciones para abastecer el consumo interno continuaba siendo significativo. También China está apostando por producir domésticamente algunos componentes de más valor añadido que antes importaba, tratando de mejorar su posicionamiento en las cadenas globales de valor.

Se ha hablado de la ironía que el cambio de orientación de China hacia más valor añadido puede estar contribuyendo a una reducción de las estadísticas de comercio internacional, después de que durante algunas décadas la aportación de China a su crecimiento fuera central. La “maduración” de la estructura productiva china que ha permitido la globalización sería pues uno de los factores de su aparente retroceso en algunos indicadores.

Lo que sucede en China es una parte de otra dimensión que adquiere importancia a la hora de explicar la ralentización del comercio: una cierta “maduración” de las cadenas globales de valor. Según este enfoque, una de las explicaciones de por qué desde mediados de los años ochenta el comercio ha crecido por encima de la actividad –dando lugar a elasticidades del comercio respecto al PIB sustancialmente superior a 1–, sería el ascenso de las GVC: por ejemplo, producir un automóvil más implica muchas más transacciones internacionales de componentes a medida que avanzan las cadenas globales de valor. Este proceso ha ido al alza durante las últimas décadas, pero, se dice, habría logrado una cierta fase de meseta –estabilizándose a un alto nivel– en los años recientes. Algunos apuntan incluso a un cierto “repliegue” asociado a un factor como la robotización o las tentaciones proteccionistas, pero sin necesidad de

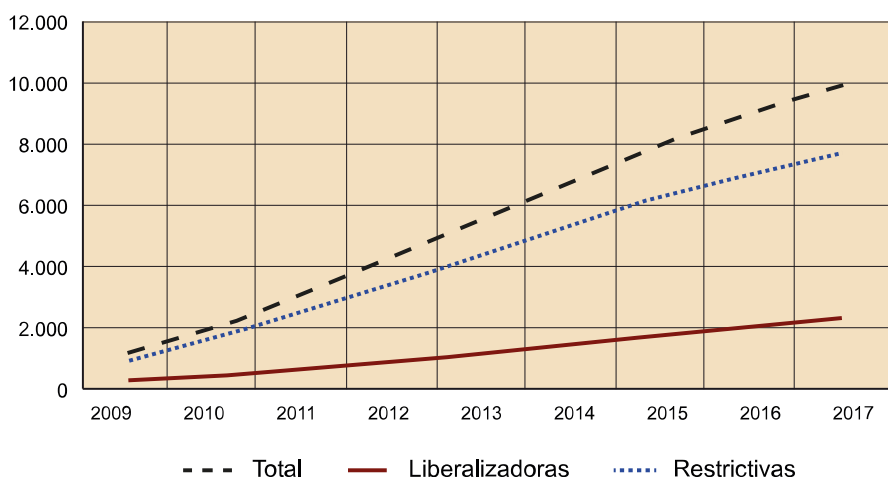
ir tan lejos, la maduración de las GVC estaría llevando a una reducción de la elasticidad que, si fuera esta la principal explicación, no parecería especialmente traumática.

1.1. Microproteccionismo

Una explicación que sí sería potencialmente más conflictiva hace referencia a la reactivación de medidas proteccionistas. Es conocido el “rebote” de las tentaciones proteccionistas en momentos de ralentización del crecimiento. Como han documentado iniciativas como Global Trade Alert y más recientemente los informes sobre restricciones comerciales presentados por la OMC, desde el estallido de la crisis las medidas de todo tipo con potencial para discriminar entre productores nacionales y extranjeros han aumentado mucho más rápidamente que las medidas que suponen continuidad en la liberalización comercial. La figura 2 recoge una comparación de los dos tipos de medidas a partir del año 2009, con una preeminencia de las que son restrictivas/discriminatorias.

“Lots of microprotection” es la forma en que Hufbauer y Jung describen la acumulación de medidas de alguna manera restrictivas del comercio, que han contribuido a lastrar la evolución reciente del comercio internacional. Se trata de una analogía parecida a la comparación de las medidas proteccionistas con el colesterol, en que cada partícula por separado parece tener un papel insignificante, pero el conjunto acumulado se hace notar incluso con gravedad.

Figura 2. Medidas no arancelarias adoptadas por los países del G20, 2009-2017

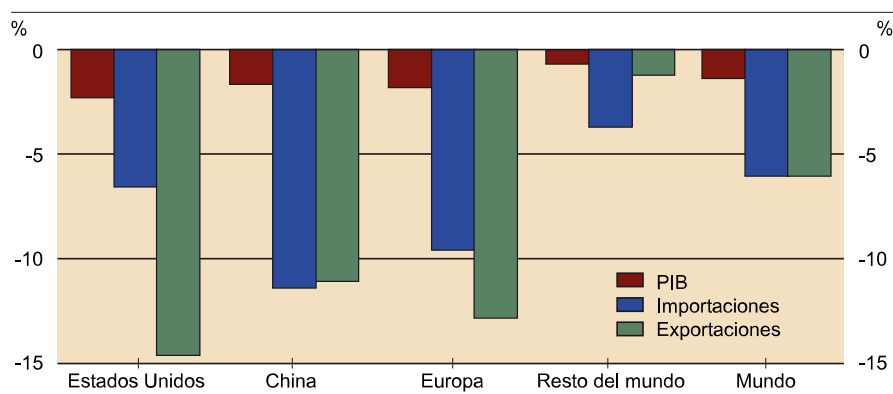


Fuente: Banco de España, Informe trimestral, Boletín económico, junio de 2018

1.2. Del microproteccionismo al macroproteccionismo

A partir del cambio en la Administración de los Estados Unidos resultante de las elecciones presidenciales de 2016, la presencia del proteccionismo ha dejado de ser “de bajo perfil” para pasar a un lugar muy central y destacado de los debates. Como ya se ha comentado en el módulo 3, una de las primeras medidas de la presidencia Trump fue la retirada del ya firmado Acuerdo Transpacífico (aunque el resto de miembros lo han reformulado y puesto en marcha), así como renegociar con México y Canadá el acuerdo NAFTA. Pero su característica más conocida son las medidas arancelarias implementadas hacia las importaciones de muchos orígenes, especialmente desde China, pero también de otras procedencias, incluidas las europeas. El anuncio a principios de 2018 de aranceles sobre las importaciones de acero y aluminio –apelando a argumentos de defensa nacional–, abrió una dinámica de anuncios e implementaciones de represalias, que dieron lugar a una escalada de más aranceles a sectores cada vez más amplios de productos, a menudo seleccionados para “hacer daño” a intereses específicos políticamente relevantes. Las referencias a una nueva “guerra comercial” pasaron al primer término de las preocupaciones políticas y mediáticas. Empezaron a aparecer estimaciones de los eventuales costes de escaladas proteccionistas. La figura 3 ofrece la estimación formulada por la OCDE de forma pionera ya en 2017: muestra los impactos sobre el PIB y los flujos comerciales de un incremento de los costes comerciales (aranceles u otros) en 10 puntos porcentuales por parte de los principales actores del comercio mundial, los Estados Unidos, China y la Unión Europea. Las más recientes insisten en que, además de los impactos estrictamente económicos que pueden medir los modelos econométricos, la variable que habrá que seguir con atención es cómo se ve afectada la confianza o el clima de negocios a escala global.

Figura 3. Estimaciones de los efectos del incremento de costes comerciales a escala mundial



Fuente: OCDE, Economic Outlook, junio de 2017.

A finales de 2018 los debates y las incertidumbres eran amplios. Algunos destacaban que el verdadero conflicto no era comercial, sino que estaba en juego la pugna por la hegemonía entre los Estados Unidos y China. Esto tiene varias dimensiones que van desde el control de la propiedad intelectual de las innovaciones hasta el liderazgo en inteligencia artificial y otros sectores decisivos de futuro.

2. Cadenas globales de valor

Como ya se ha comentado en el módulo 1, el papel de las cadenas globales de valor (GVC) fue en aumento especialmente desde la última década del siglo XX, y permitió obtener ganancias de especialización, acceso a *inputs* y componentes más competitivos y otras vías de mejora de la eficiencia. Aunque, como se acaba de indicar en el apartado anterior, a veces se apunta hacia una cierta “maduración” de las GVC; a lo largo de las últimas décadas su papel se ha consolidado hasta considerarse una de las características más definitorias de las realidades productivas y comerciales contemporáneas.

Algunas de las numerosas e importantes implicaciones de estas nuevas configuraciones de las realidades globales ya han aparecido con anterioridad. El peso creciente de las GVC lleva a revisar algunos de los argumentos tradicionales en los debates entre liberalización comercial y proteccionismo, destacándose el papel de las “importaciones como motor de exportaciones”, que rompe algunas contraposiciones entre intereses de los importadores y de los exportadores cuando se constata que muchas empresas insertadas dentro de las GVC tienen los dos papeles a la vez. También cabe destacar el papel de las “exportaciones indirectas” que realizan las empresas, a menudo medianas y pequeñas, que no figuran directamente como exportadoras, pero que generan componentes –valor añadido– que se incorporan en productos exportados. También el peso de los servicios en el comercio internacional se ve revalorizado.

Algunos aspectos adicionales de las GVC merecen atención: en particular, cómo han evolucionado las contribuciones de valor añadido nacional y extranjero en las exportaciones y las implicaciones para las estimaciones de los saldos comerciales entre diferentes países. Se trata de cuestiones de importancia no solo analítica sino también práctica: la generación de valor se asocia a la creación de puestos de trabajo, mientras que las evaluaciones de los saldos comerciales –como por ejemplo los existentes entre China y los Estados Unidos– están en el trasfondo de polémicas que están llevando a tensiones. Las nuevas realidades de las GVC requieren nuevos indicadores, y algunos de los más básicos se comentan a continuación.

Una primera cuestión que surge cuando se analizan las cadenas globales de valor es cuál es la magnitud en que las exportaciones de un país (las cifras “brutas” que figuran en las estadísticas tradicionales de flujos comerciales) proceden de valor añadido nacional o, alternativamente, de valor añadido generado en el extranjero. Para citar algunos de los casos más conocidos, referencias omnipresentes, ¿qué parte del valor de las exportaciones de un iPad exportado desde China es valor añadido generado en el mismo país o previamente importado procedente de otros lugares?; o ¿qué parte del valor de un automóvil conocido habitualmente como “alemán” se genera en Alemania y qué parte

proviene de otros lugares del mundo? El indicador del *valor añadido extranjero dentro de las exportaciones brutas* –como ya se comentó en el módulo 1–, equivalente al *contenido importado de las exportaciones* y el correlativo *valor añadido doméstico dentro de las exportaciones brutas* son los primeros que figuran en la lista de indicadores que publica la base de datos TiVA (Comercio en Valor Añadido) de la OCDE-OMC.

El cuadro 1 recoge los datos TiVA para varios países comparando el valor añadido extranjero como porcentaje de sus exportaciones brutas. Se muestran los datos para varios países seleccionados por su papel en el comercio mundial, incluyendo algunos casos como los de Corea del Sur y la República Checa, que han hecho de la inserción en las GVC una característica destacada de su estrategia de inserción internacional.

Los datos muestran una tendencia al alza, incluso superan algunos retrocesos en los momentos iniciales de la crisis de 2009-2010. Los datos de Corea del Sur y de la República Checa son significativas de la apuesta por las GVC, mientras que la excepción a la tendencia es una China que quiere dejar *solamente* un país de ensamblaje para mejorar su aportación de valor añadido nacional.

Cuadro 1. Valor añadido extranjero como porcentaje de las exportaciones brutas: 1995, 2005, 2009 y 2011

	1995	2005	2009	2011
Alemania	14,9	21,3	21,9	25,5
España	19,2	26,3	22,2	26,9
Unión Europea	19,2	24,3	24,5	28,2
China	33,4	37,4	30,8	32,2
Estados Unidos	11,5	13,1	11,6	15,0
Corea del Sur	22,3	33,0	37,5	41,7
República Checa	30,5	42,6	40,2	45,3

Fuente: elaborado a partir de la base de datos TiVA (edición octubre de 2015)

Índice de participación en las GVC

Para un país A, estar presente en las GVC se manifiesta no solo importando componentes sino también exportándolos a otro país B para ser incorporados en productos que son exportados a un tercer país C. El índice OCDE de participación en las GVC se obtiene mediante la suma de los dos componentes: a) porcentaje de las importaciones contenidas dentro de las exportaciones brutas (el denominado componente *backward*), y b) porcentaje de las exportaciones brutas que son reexportadas a un tercer país (componente *forward*).

Los datos anteriores se han obtenido a partir de la base de datos TiVA de la OMC y la OCDE. Otra fuente de datos y análisis es la base de datos *input-output* mundial (WIOD en siglas inglesas), liderada por la Universidad de Groningen. Los dos cuadros siguientes muestran un ejemplo presentado por los principales responsables de WIOD como emblemático.

El cuadro 2 muestra cómo evolucionó entre 1995 y 2008 la generación de valor de lo que se presenta como un típico “automóvil alemán”. La fracción de valor añadido procedente de Alemania se habría reducido en unos trece puntos porcentuales, cerca del 79 % al 66 %. La reubicación de estos trece puntos se habría orientado principalmente hacia otros países europeos (principalmente del este), pero también hacia Asia y otros lugares de la economía mundial.

Cuadro 2. Porcentajes del valor de los automóviles “alemanes” según lugar de generación

	1995	2008
Alemania	78,9	66,0
Europa del Este	1,3	4,3
Otros países de la UE	11,9	14,3
Norteamérica	2,5	3,1
Asia oriental	2,1	4,3
Otros	3,3	8,0

Fuente: Timmer y otros (2015). “An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production”. *Review of International Economics*.

Una implicación económica y política del análisis del comercio en valor añadido dentro de las GVC es una reconsideración de los saldos comerciales bilaterales entre algunos países. La novedad más destacada es que el superávit bilateral de China con los Estados Unidos se ve significativamente revisado a la baja, y, correlativamente, las tensiones que se quieren derivar del déficit comercial de los Estados Unidos respecto a China se ven atenuadas con los datos en valor añadido. Con los datos referidos el año 2011, el saldo pasaría de 275 miles de millones de dólares a solo 178. La razón es la que se desprende de los ejemplos numéricos presentados en el módulo 1 (apartado 7), en que una parte significativa de las exportaciones chinas hacia los Estados Unidos no es valor añadido generado en China, sino previamente importado de otros países (incluso de los mismos Estados Unidos). La retórica de represalias comerciales que a menudo –y recientemente– se vincula a los déficits de los Estados Unidos perderían fuerza con los más significativos datos en valor añadido asociados al funcionamiento de las GVC.

3. Debates sobre competitividad

La competitividad se ha convertido en un tema central en las economías modernas abiertas. Como se ha ido viendo a lo largo de este texto, son múltiples las referencias a las exigencias de la “competencia global”, a los problemas que plantean pérdidas o “deterioro de la competitividad”, a las herramientas para mejorar “el posicionamiento competitivo en un mundo global”, etc.

La concepción de competitividad ha ido variando. El cuadro 3 resume los principales aspectos. Inicialmente se hacía referencia básicamente a la llamada **competitividad vía precios**, que se traducía en comparaciones de cuán caros o baratos son los productos nacionales en relación con los extranjeros. Así, los indicadores de competitividad se basaban en comparaciones de costes y precios, y se discutía el papel de las variaciones en los tipos de cambio como herramienta para ganar o, en su caso, recuperar competitividad. Pero más recientemente a esta dimensión de competitividad *vía-precios* se le ha superpuesto una segunda más amplia llamada competitividad sistémica o estructural.

Cuadro 3. Tipología de nociones sobre competitividad

	Objetivos	Indicadores
Vía precios	<ul style="list-style-type: none"> • Saldo comercial. • Cuotas de exportación a los mercados mundiales. • Grado de penetración de las importaciones en el mercado interno. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de cambio. • Costes, precios y rentabilidad relativos.
Estructural	<ul style="list-style-type: none"> • PIB per cápita. • Productividad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dotación y utilización de los factores productivos. • Especialización productiva. • Eficiencia del funcionamiento de los mercados. • Capacidad de innovación.

Fuente: adaptado de Bravo-Gordo (2005)

En este enfoque las variaciones de competitividad se traducirían en cambios en aspectos como la evolución del saldo de la balanza comercial, la evolución de la cuota que representan las exportaciones de un país sobre el conjunto de exportaciones mundiales, o la evolución del peso de las importaciones dentro del mercado nacional.

El papel del tipo de cambio sobre la competitividad ya se ha comentado con anterioridad. En el módulo 2 se debatió el papel de los movimientos de los tipos de cambio como herramientas para ganar/recuperar competitividad y las controversias sobre su efectividad. En el módulo 3 se presentaron las divergencias en la evolución de los tipos de cambio reales entre los países de la zona euro como una fuente de asimetrías con importantes repercusiones.

3.1. Cuotas de exportaciones

El cuadro 4 muestra una comparativa de las situaciones en los años 2000 y 2015 de los veinte primeros países del ranking de exportadores de mercancías según las estadísticas tradicionales de la OMC, y se indican también sus cuotas sobre el conjunto de las exportaciones mundiales. Los datos ratifican el ascenso de las economías asiáticas, con China pasando del lugar séptimo al primero, y también con ascensos destacados de Corea del Sur y Hong Kong. Algunas economías europeas pierden posiciones, como Francia, el Reino Unido e Italia, pero otras ganan, como los Países Bajos, mientras que algunas más o menos mantienen posiciones –como Alemania, Bélgica o España, frente al empuje de las nuevas potencias comerciales emergentes.

Cuadro 4. Cuotas sobre las exportaciones mundiales: ranking de exportadores de mercancías: comparación entre 2000 y 2017

Lugar 2000	País	Cuota exportaciones 2000	Lugar 2017	País	Cuota exportaciones 2017
1	Estados Unidos	12,3	1	China	12,8
2	Alemania	8,7	2	Estados Unidos	8,7
3	Japón	7,5	3	Alemania	8,2
4	Francia	4,7	4	Japón	3,9
5	Reino Unido	4,5	5	Países Bajos	3,7
6	Canadá	4,3	6	Corea del Sur	3,2
7	China	3,9	7	Hong Kong	3,1
8	Italia	3,7	8	Francia	3,0
9	Países Bajos	3,3	9	Italia	2,9
10	Hong Kong	3,2	10	Reino Unido	2,5
11	Bélgica	2,9	11	Bélgica	2,4
12	Corea del Sur	2,7	12	Canadá	2,4

Fuente: elaborado a partir de datos de la OMC, World Trade Statistical Review, 2018.

Lugar 2000	País	Cuota ex- portaciones 2000	Lugar 2017	País	Cuota expor- taciones 2017
13	México	2,6	13	México	2,3
14	Taiwán	2,3	14	Singapur	2,1
15	Singapur	2,2	15	Emiratos Árabes	2,0
16	España	1,8	16	Rusia	2,0
17	Rusia	1,7	17	España	1,8
18	Malasia	1,5	18	Taiwán	1,8
19	Suecia	1,4	19	Suiza	1,7
20	Arabia Saudita	1,3	20	India	1,7

Fuente: elaborado a partir de datos de la OMC, World Trade Statistical Review, 2018.

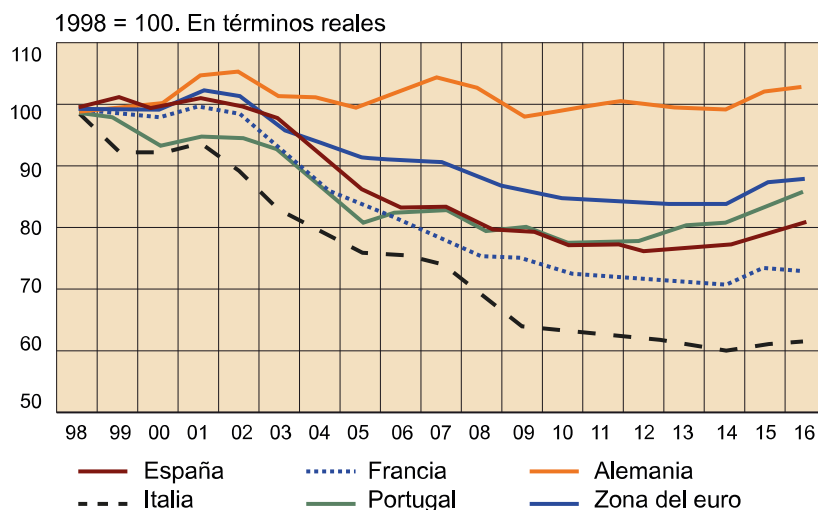
India aparece el año 2017 entre los veinte primeros en mercancías, y ya es el octavo en exportaciones de servicios, una clasificación en la que España se encuentra en el lugar undécimo, comparativamente mejor que en mercancías. Efectivamente, como muestra la figura 2, el peso de las exportaciones de servicios es superior al de la cuota en mercancías. Y aunque, por supuesto, los servicios turísticos tienen un papel destacado al respecto, también otros sectores ganan peso: ámbitos como las telecomunicaciones, los financieros, los servicios a empresas (consultoría, servicios de ingeniería y arquitectura) o servicios educativos, logran posiciones de interés.

Cuotas de exportaciones y posicionamiento competitivo de los países de la UE

La evolución de la cuota de exportaciones de los países de la UE es uno de los indicadores que se usa para evaluar su *performance* en el Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos ya comentado en el módulo 2.

La figura 4 muestra la evolución de la cuota de exportaciones de bienes y servicios de algunos países de la zona euro en 1998-2016. La tendencia general es a la baja, dada la "irrupción" durante este periodo de las economías emergentes, con la excepción de Alemania, que mantiene posiciones con fuerza.

Figura 4. Evolución de las cuotas de exportaciones (bienes + servicios) de algunos países de la zona euro



Fuente: Banco de España, Informe anual, mayo de 2017

3.2. Enfoques estructurales: estudios comparativos

La constatación de que los aspectos que se acaban de mencionar son importantes pero que en alguna medida son más “síntomas” que causas de fondo de la competitividad, ha ido llevando a una concepción más amplia, “estructural” o “sistémica”, en que se busca entender los mecanismos y factores que dan lugar a que los costes, precios y resultados exteriores sean los deseados. Pero la noción de competitividad no se limita a “dimensiones exteriores”, sino que analiza variables como la dinámica de productividad de una economía y los factores que hay detrás (instituciones, eficiencia de los mercados, calidad de los factores productivos, etc.).

Así, el World Economic Forum (WEF) –que publica anualmente el *Global Competitiveness Report* que recibe amplia atención mediática y política– entiende la productividad como el “conjunto de instituciones, políticas y factores” que determinan el nivel de productividad de un país, factor clave del **nivel sostenible de prosperidad** que puede obtener una economía por su influencia sobre los niveles de renta sostenibles y por la rentabilidad de las inversiones.

Estas concepciones más amplias se traducen en una batería extensa de indicadores (complementados por los resultados de encuestas de opinión a personas con responsabilidades empresariales) que, a efectos de racionalización y análisis, se agrupan en los llamados **factores de competitividad**, ilustrativos del alcance de las dimensiones de la competitividad que se intentan medir. Así, por ejemplo, el cuadro 5 presenta los llamados **pilares de la competitividad** por el WEF, agrupados en cuatro familias: el entorno que incide sobre la competitividad –aspectos de calidad institucional, de infraestructuras, estabilidad macroeconómica y adopción de tecnologías– el capital humano, el funcionamiento de los mercados –de productos, de trabajo y el sistema financiero– y el ecosistema de innovación.

De nuevo la productividad

Ya se vio en el módulo 1 que las diferencias en productividad eran los factores explicativos del comercio internacional en la aproximación clásica de David Ricardo (1817), y también que las heterogeneidades en productividad lograban un papel central en los enfoques modernos del comercio. Ahora volvemos a encontrar una dimensión capital de la productividad en cuanto a variable clave para las concepciones modernas de competitividad.

Cuadro 5. Pilares de la competitividad según WEF: Índice de Competitivitat Global 4.0

Entorno	1. Instituciones 2. Infraestructura 3. Adopción de tecnologías de la información y comunicación 4. Estabilidad macroeconómica
Capital humano	5. Salud 6. Calificaciones
Mercados	7. Mercado de productos 8. Mercado de trabajo 9. Sistema financiero 10. Dimensión de los mercados
Ecosistema de innovación	11. Dinamismo empresarial 12. Capacidad de innovación

Fuente: WEF. *Global Competitiveness Report* (octubre 2018, pág. 36)

Adecuaciones del índice de competitividad global a las nuevas realidades

En los últimos años el informe de competitividad global ha ido introduciendo revisiones para adecuar los indicadores a las nuevas realidades económicas y tecnológicas. Entre los aspectos que se revisan se pueden mencionar: añadir explícitamente los aspectos de conectividad dentro del pilar de infraestructuras, introducir expresamente la referencia a la eficiencia en los mercados de servicios, además de bienes, y añadir las consideraciones de estabilidad financiera a las de desarrollo o sofisticación en este ámbito, a la vista que la crisis financiera evidenció que había que mantener una supervisión en ambas dimensiones. Pero los cambios más importantes propuestos afectaban a los dos últimos pilares, ahora reformulados como dinamismo empresarial y capacidad de innovación, y enmarcados en una categoría más amplia de ecosistema de innovación (en el marco de una reorganización de los doce pilares en esta categoría junto con las del entorno, el capital humano y los mercados). Las condiciones de entorno, incentivos y clima propiciador de la generación de innovaciones a partir de nuevas ideas es en la actualidad un activo capital que recoge la referencia en el ecosistema de ideas. Pero también la capacidad para llevar a la práctica las ideas, de llegar al tejido emprendedor y productivo, resulta importante.

3.3. Nuevas dimensiones de la competitividad

La dinámica global de los últimos tiempos ha ido ampliando los debates sobre la competencia global, sus dimensiones e implicaciones. En este apartado resumimos brevemente tres aspectos de importancia creciente. Por un lado, el enfoque en términos de los “márgenes” para analizar el grado de implicación del tejido emprendedor y productivo de un país en los retos de la competencia global. Por otro lado, el papel de la calidad, adicional a los componentes de precio, especialmente para los productos y servicios más sofisticados y de más peso en las economías avanzadas.

1) Márgenes extensivos e intensivos

En el análisis de las exportaciones, una herramienta que se ha revelado fructífera es la distinción entre **margen intensivo** y **margen extensivo**. Inicialmente, la dualidad se refería a si la evolución del valor de las exportaciones se asociaba básicamente a que una determinada base de empresas conseguía incrementar sus ventas en el extranjero, aumentando por lo tanto las ventas por empresa (margen intensivo) o si se debía al hecho de que el número de empresas implicadas en actividades exportadoras se iba ampliando (margen extensivo). Naturalmente, ambas vertientes coexisten y son importantes, pero

tienen lecturas e implicaciones diferentes. Un peso mayor del margen intensivo se asocia, por ejemplo, a una estrategia de potenciación de empresas emblemáticas, a veces llamadas *national champions*, mientras que un peso más significativo del margen extensivo se asocia a una implicación de una masa crítica creciente del tejido empresarial en los retos de la competencia global.

2) Calidad

La presencia creciente de economías emergentes y en desarrollo a cada vez más tipos de productos –de los textiles y los juguetes se ha pasado a artículos electrónicos o automóviles– ha dado relevancia creciente a la vertiente de la calidad: ¿es lo mismo un reloj suizo de gama alta que uno de pocos euros fabricado en Tailandia? ¿Es lo mismo un Mercedes o un BMW de lujo que un utilitario Tata hindú de pocos miles de euros? Naturalmente, las diferencias de calidad se reflejan en diferencias del nivel –y retribución– de los puestos de trabajo y de sus perspectivas de futuro ante la competencia global.

A pesar de la reconocida importancia de la calidad, uno de los problemas prácticos ha sido cómo se puede medir. Hay mecanismos vinculados a características técnicas, pero en un mundo de competencia creciente a menudo se usan los precios como indicadores de calidad: si en los mercados mundiales los compradores están dispuestos a pagar un precio superior por el producto X que por el producto Y (o cualquier otra de las habitualmente numerosas alternativas), esto quiere decir que los mercados “reconocen” la superior calidad de X.

En varios estudios se detectan dos aspectos importantes:

- Por un lado, la creciente presencia cuantitativa de economías emergentes y en desarrollo en cada vez más líneas de producción (entre otras razones por su presencia en las **redes globales de producción**), está convirtiendo las diferencias de calidad en una **reserva de competitividad** importante de las economías avanzadas, con un posicionamiento notable respecto a Europa.
- Por otro lado, las economías emergentes también están mejorando sus aspectos de calidad, en algunos casos con estrategias deliberadamente orientadas a una sofisticación creciente de su producción y sus exportaciones. Esto implica que las economías avanzadas tienen que continuar escalando a lo largo de las llamadas escalas de calidad (*quality ladders*) para mantener su posición de ventaja, por lo cual aspectos como la innovación y la creatividad se convierten en capitales.

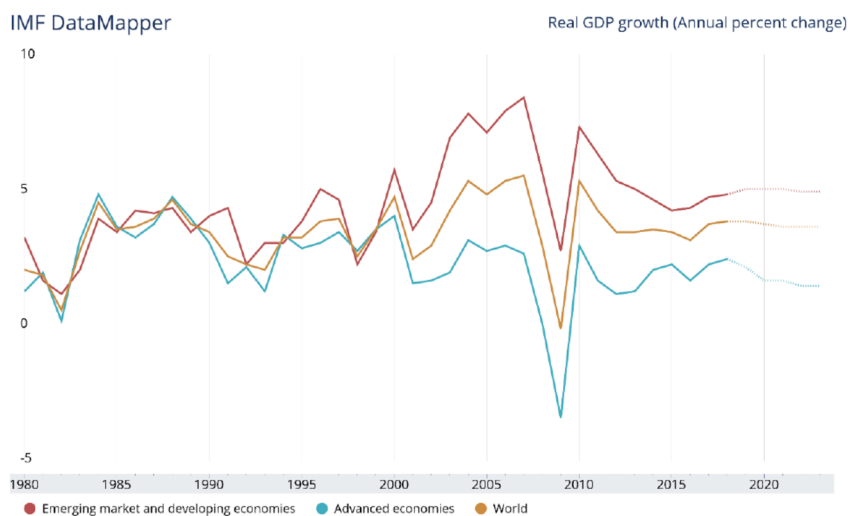
4. El papel de las economías emergentes

El papel creciente de las economías emergentes es una de las características más recurrentes en los debates sobre la configuración reciente y futura de la economía internacional, con implicaciones extraeconómicas de amplio alcance. Son muchos los indicadores relevantes ya comentados con anterioridad en que se traduce esta presencia creciente en términos de posiciones en los rankings de exportadores (apartado anterior) o de los países con capacidad de financiación (módulo 2).

La denominación BRICS, que incluye –por las iniciales en inglés–, además de las potencias asiáticas, China e India, Brasil, Rusia y Sudáfrica, fue inicialmente utilizada de manera informal, pero el año 2009 los países implicados la formalizaron. Estos cuatro países ya figuraban en 2007 entre los diez primeros de la clasificación por PIB (ajustado por diferencias de poder adquisitivo) que publicaron el FMI y el Banco Mundial, intercalados con las tradicionales economías avanzadas. Una “segunda línea” de emergentes incluía México, Indonesia, Vietnam, Turquía, Colombia, Perú y también se habla de los “leones africanos”. Convertir el G20 –con una presencia equilibrada entre las economías avanzadas del tradicional G7 y las principales emergentes– en el foro internacional de referencia desde 2008 ha testimoniado el ascenso también en peso político de estos países.

La figura 5 muestra, con datos del FMI, las tasas de crecimiento de la economía mundial entre 1980 y 2017, así como los datos relativos a las economías avanzadas y las emergentes. Desde principios del siglo XXI, está claro el diferencial en favor de estas, tanto antes como después de la crisis, que logran protagonismo como motor del dinamismo económico global.

Figura 5. Dinámica del crecimiento mundial: economías avanzadas y emergentes 1980-2017



Fuente: IMF DataMapper a partir de la base de datos del World Economic Outlook del FMI (consultado en julio de 2018).

4.1. ¿Emerger o volver a pautas históricas?

La denominación de estas economías como **emergentes** presupone que se trata de países que hasta hace relativamente poco tiempo tenían posiciones de menor importancia en la economía mundial y que en las últimas décadas estarían aflorando o emergiendo a posiciones mucho más destacadas. Esto técnicamente es cierto, pero con una perspectiva histórica más amplia no es del todo verdad. No se trata solo de “interpretaciones de la historia”, sino de que hay que tener en cuenta las concepciones diferentes de lo que sucede en la actualidad a la hora de analizar y entender cómo se negocian o interpretan los acontecimientos.

Para entender cómo se ve este proceso desde algunas de las principales potencias es importante el mensaje que se desprende del cuadro 6, que resume algunas de las estimaciones de Angus Maddison sobre la distribución del PIB mundial en diferentes momentos de la historia. En concreto, el cuadro muestra la evolución desde el siglo XVI hasta principios del siglo XXI.

Cuadro 6. Participación de varios países y regiones en el PIB mundial: historia

	1500	1700	1820	1870	1913	1950	1973	2001
Europa occidental	17,8	21,9	23,0	33,0	33,0	26,2	25,6	20,3
Estados Unidos	0,3	0,1	1,8	8,8	18,9	27,3	22,1	21,4
China	24,9	22,3	32,9	17,1	8,8	4,5	4,6	12,3
India	24,4	24,4	16,0	12,1	7,5	4,2	3,1	5,4

Fuente: adaptado de Angus Maddison. “The World Economy 1-2001 AD”. Disponible en www.ggd.net/maddison/.

El punto de vista “occidental” se centraría en las dos o tres últimas columnas –y su continuación hasta la actualidad–, que muestran efectivamente como China e India, a pesar de su gran población, han pasado, desde mediados del

siglo XX, de posiciones casi marginales a lugares cada vez más destacados. Pero la visión a largo plazo que tienen en las principales economías asiáticas constata que hasta principios del siglo XIX eran India y China las que se alternaban al frente de la economía mundial.

Habría sido el triunfo de la Revolución Industrial en Europa, con sus grandes ganancias de productividad, y su llegada posterior a los Estados Unidos, y los problemas en Asia para conectar inicialmente con estas grandes innovaciones tecnológicas (por razones complejas que desbordan el objetivo de este texto) lo que habría provocado la **GranDivergencia** entre las economías occidentales y el resto, incluidas las antiguas potencias hegemónicas asiáticas. Con esta perspectiva, la actual “emergencia” de China e India sería percibida más bien como un “regreso” a la configuración “tradicional” o “habitual” de la distribución del potencial económico mundial, superando la “excepción histórica” que habrían significado el siglo y medio anterior a 1980.

Datos desde 1500... ¿o anteriores?

E incluso, como se desprende del título de la obra de Maddison mencionada como fuente del cuadro, más allá. Puede provocar como mínimo escepticismo hablar de datos del PIB referidos a momentos tan distantes en el tiempo, teniendo en cuenta que los conceptos de la contabilidad nacional son del siglo XX y que incluso en la actualidad en ocasiones se debaten y revisan las estadísticas oficiales. Pero el trabajo al respecto del profesor Angus Maddison, recopilando e integrando indicadores y datos parciales pero significativos es, con toda probabilidad, la mejor aproximación disponible, que hay que interpretar con prudencia, pero teniendo en cuenta los mensajes que se derivan de las tendencias.

Uno de los aspectos capitales del presente y futuro globales es precisamente, como se detalla en el apartado 10, conformar una gobernanza de la globalización con un entramado de reglas e instituciones que, para ser eficaces, tienen que partir de forma realista de la configuración del peso económico y político de los principales actores, así como tener en cuenta de manera constructiva y pragmática sus puntos de vista y pretensiones. Los datos presentados en este apartado son ingredientes que hay que tener en cuenta.

4.2. Papeles al alza de las economías emergentes

Las economías emergentes en pocas décadas han pasado de ser percibidas solo como proveedoras de mano de obra abundante y trueque, lugar atractivo para **deslocalizaciones**, a ser vistas como mercados de destino con la mayor expectativa de crecimiento. El potencial de demanda de estos países hace que se multipliquen los esfuerzos para conectar más y mejor con sus preferencias, gustos, etc. Se habla de una nueva **clase media mundial** constituida por más de mil millones de personas que, mayoritariamente en estas economías, pueden acceder en las próximas décadas a pautas de gasto y consumo parecidos a los de las tradicionales clases medias de las economías avanzadas, pero adaptadas, obviamente, a las nuevas realidades tecnológicas del siglo XXI. Pero además de estos papeles de las economías emergentes como lugares para ubicar actividad y como mercados donde vender, también es creciente su presencia

inversora: cada vez son más frecuentes operaciones corporativas –adquisiciones, fusiones, inversiones directas– en que empresas e instituciones con origen en las economías emergentes tienen el papel protagonista.

¿Cuáles son las perspectivas de continuidad de este ascenso de las economías emergentes? ¿Hay todavía terreno por recorrer hasta un eventual relevo en el liderazgo mundial, o tarde o temprano se encontrarán con dificultades que hagan más lenta su convergencia con las economías avanzadas?

Entre los factores que hacen prever una acentuación de las dinámicas al alza de los emergentes, aunque reconociendo su heterogeneidad, se incluyen los siguientes:

- **Los márgenes de mejora en la movilización de recursos productivos:** en China y otras economías el porcentaje de la población que todavía se encuentra en ocupaciones tradicionales de baja productividad es muy significativo, de forma que hay margen para continuar los desplazamientos hacia actividades de sectores “modernos”.
- **Los márgenes de mejora en productividad son también todavía importantes.** Se han producido mejoras significativas en las últimas décadas, pero el diferencial respecto a la **frontera de eficiencia** que representan las economías más avanzadas sigue siendo importante. Algunas de las economías emergentes están haciendo esfuerzos específicamente encaminados a mejorar su posicionamiento respecto a esto, con estrategias que incluyen desde un enfoque más selectivo respecto a inversiones que llegan del exterior hasta medidas internas, como por ejemplo políticas industriales y de formación.
- **Los márgenes de mejora en la calificación del capital humano** son también importantes, a pesar de los notables adelantos logrados en los últimos tiempos. Los titulados superiores en ámbitos científicos y tecnológicos de las economías emergentes ya casi se equiparan a los de los Estados Unidos o la Unión Europea, con efectos sobre la calidad y valor añadido de las producciones sobre los que volveremos en el apartado siguiente.

Pero también hay que tener presentes algunos elementos de debilidad:

- Por un lado, **problemas económicos de sobrecalentamiento:** las elevadas tasas de crecimiento –acentuadas por entradas de capital– pueden generar tensiones inflacionistas, incluidas algunas formas de riesgo de “burbujas” –inmobiliarias y financieras– que repitan errores de las economías avanzadas.
- Por el otro, también se apuntan **potenciales problemas con la calidad de los sistemas financieros domésticos** de estos países. La canalización del ahorro hacia la inversión productiva, como ya se ha comentado, requiere

un sistema financiero eficiente y a menudo en las economías emergentes la situación del sistema financiero presenta problemas importantes.

Más allá de los aspectos estrictamente económicos, algunas economías emergentes presentan también **problemas demográficos y medioambientales**. China presenta un envejecimiento de la población –derivada de décadas de políticas estrictas de control de la natalidad– que pueden “pasar factura”; la situación en India o Brasil es diferente. De hecho, en algunos países, el rápido crecimiento ha postergado los aspectos medioambientales hasta llegar, en determinados casos, a situaciones delicadas.

Y también, más allá de los problemas específicamente económicos, en varias economías emergentes afloran **problemas de tipo social, político e institucional**. Por un lado, los procesos de crecimiento conviven con incrementos de las desigualdades internas, fuente potencial de tensiones. Por otro lado, los sistemas políticos autoritarios en algunos de estos países ponen a prueba la capacidad de tener economías de mercado de forma permanente conviviendo con sistemas políticos con restricciones de libertades y democracia. Esto también afecta a la calidad de las instituciones, puesto que algunas economías emergentes –y en desarrollo– presentan serios problemas en cuanto a prácticas de corrupción, ineficiencia de los sistemas de solución de conflictos –administrativos y/o judiciales–, etc., que afecten a los negocios (incumplimiento de contratos, infracción de propiedad intelectual, etc.).

5. Estabilidad financiera global

Como vimos en los apartados anteriores, las tensiones y crisis en el sistema financiero internacional se han venido produciendo periódicamente, cosa que ha dado lugar a llamamientos a reformar la llamada **arquitectura financiera internacional** con propuestas tan numerosas como las dificultades para implementarlas.

La responsabilidad de fallos en el sistema financiero en la crisis internacional iniciada en 2007-2008 ha sido reconocida por el propio G20. Su declaración de Londres (abril de 2009) explicitaba cómo grandes errores en el sector financiero y en las regulaciones y supervisiones financieras fueron causas fundamentales de la crisis.

Por eso se empezaron a debatir –y gradualmente, aprobar– algunas iniciativas para poner en marcha reformas, instituciones y pautas de comportamiento que eviten o minimicen los riesgos de volver a incurrir en dinámicas tan graves de fragilidad e inestabilidad. Como ya se ha comentado al final del apartado anterior, la puesta en marcha, con rango jurídico de institución internacional, del Financial Stability Board, con el encargo de hacer estudios y propuestas, junto con el FMI, el Banco Internacional de Pagos y los organismos nacionales, es una primera consecuencia de la crisis.

Las dificultades de la tarea de reformar el sistema financiero internacional ejemplifican los problemas de articular una efectiva gobernanza de las realidades globales. Más específicamente, los problemas derivan en parte de lo que se acaba de decir: una pluralidad de organismos internacionales y otra pluralidad de reguladores nacionales que no siempre es fácil poner de acuerdo. Y unas entidades financieras objeto de supervisión y regulación, pero con un poder y una capacidad de influir especialmente notable.

Por lo tanto, los argumentos sobre dificultades de los acuerdos de coordinación son importantes, e incluyen aspectos como los riesgos de “competencia a la baja” en las regulaciones si no funciona la coordinación, lo que da lugar a otra vía de “persuasión” de las entidades financieras, que tendrían que ser reguladas. Estas importantes dificultades se contraponen a las lecciones y evidencias que han derivado de la crisis relativas al gran potencial de recesión e inestabilidad que un mal funcionamiento puede generar.

Algunas de las propuestas tratan de extrapolar, a escala supranacional, planteamientos hasta ahora hechos a escala de los estados, pero que la dimensión global de los problemas financieros recientes ha evidenciado que requerían ser afrontadas a escala más amplia.

Se pueden destacar las siguientes:

- Un reforzamiento de las garantías del capital, de la solvencia y liquidez de las entidades financieras. Las normas de “Basilea III”, que plantean la elevación de los requerimientos de capital y otros “*airbags*”, pero con unos periodos graduales de adaptación que han menguado la efectividad.
- Unos criterios más esmerados de valoración de los riesgos asumidos y unas limitaciones de la asunción de riesgos especialmente por parte de entidades con otras responsabilidades hacia sus clientes. En especial, propuestas para limitar las actividades por cuenta propia de entidades financieras dedicadas básicamente a actividades con depósitos de clientes (la llamada **regla Volcker**).
- Una reducción de los riesgos sistémicos, es decir, de los riesgos que determinados problemas localizados inicialmente en determinados mercados o determinadas entidades acaben afectando al conjunto del sistema financiero (y a las economías reales) como consecuencia de sus interconexiones o dimensión.
- Unos mecanismos más efectivos de prudencia en la regulación y la supervisión, que tengan en cuenta tanto la dimensión supranacional de las actividades de muchas entidades y mercados como las implicaciones a escala agregada. Por lo tanto, hay que complementar los hasta ahora habituales mecanismos de regulación y supervisión a escala de cada entidad o mercado con mecanismos llamados **macroprudenciales**.
- Propuestas para ampliar los “perímetros” de las regulaciones, para evitar que entidades con fórmulas jurídicas diseñadas para evadir/eludir las regulaciones vigentes conformen lo que se ha denominado ***shadow financial system***, con eventuales tendencias a excesos como los que llevaron a la crisis. Antes de esta, el auge de este tipo de entidades fue notable en los Estados Unidos y Europa, y en los últimos años está siendo objeto de atención su crecimiento muy notable en China.
- Propuestas para reforzar las garantías de los consumidores –clientes y usuarios de las entidades y productos financieros– con medidas de transparencia, protección ante fraudes, etc.
- Propuestas para modular los sistemas retributivos de los principales ejecutivos de las entidades financieras, introduciendo criterios que los vinculen

con resultados a medio plazo –y no a corto–, a la vista del papel que tuvieron en la excesiva asunción de riesgos que llevó a la crisis de 2007-2008.

Entre los aspectos más controvertidos, y que generan más resistencias, hay los siguientes:

1) Propuestas de mecanismos impositivos sobre las entidades financieras, formuladas en términos de:

- recuperación por parte del sector público de los recursos ya dedicados a apoyar a las entidades financieras –y en ocasiones “rescatarlas”;
- prevención y cobertura de los costes de futuras crisis;
- mecanismos disuasivos de comportamientos que infravaloren el riesgo por parte de las entidades. Las medidas previstas respecto a esto fueron eliminadas en el último momento de la tramitación de la reforma del sistema financiero en el Congreso de los Estados Unidos.

2) Propuestas de fiscalidad sobre transacciones financieras internacionales, variaciones de la propuesta de **la tasa Tobin** presentada por el premio Nobel James Tobin a principios de 1970 para intentar compatibilizar la estabilidad de los tipos de cambio con márgenes razonables de autonomía de las políticas monetarias. Esto requiere limitar de alguna manera la movilidad internacional de capitales (es una aplicación del denominado *trilema de las economías abiertas* o *cuarteto inconsistente*). La propuesta de **tasa Tobin** –presentada también como una herramienta para obtener financiación supranacional que se podría destinar a ayudas al desarrollo– vuelve a estar en la agenda de los debates, pero todavía con notables y poderosas reticencias.

En la misma línea de limitar la movilidad internacional del capital –nuevamente dentro del marco del **trilema de las economías abiertas**–, algunos países en situaciones delicadas han recuperado a veces los controles de cambio como herramientas de limitaciones a los movimientos internacionales de capitales. Han sido los casos, entre otros, en diferentes momentos, de Brasil, Perú, Taiwán o Corea del Sur, con el fin de prevenir los efectos de una llegada de capitales que genere sobrevaloraciones de activos locales y/o apreciaciones cambiarias. Incluso el FMI lo reconoció a mediados de segunda década del siglo XXI, cambiando su criterio tradicional que en determinadas ocasiones podía ser una medida conveniente.

6. El papel del dólar y alternativas al sistema monetario internacional

Entre la década de 1920 y 1940 se produjo una transición en el papel de moneda de referencia a escala internacional, y el dólar de los Estados Unidos logró este papel de forma gradual, relevando a la libra esterlina. Como ya se ha visto en el módulo 1, en el sistema de Bretton Woods implantado después de la Segunda Guerra Mundial el dólar ya tenía oficialmente un papel central, puesto que los tipos de cambio fijos del resto de divisas tomaban como referencia su valor frente a la moneda de los Estados Unidos que, por su parte, mantenía un compromiso de valor con el oro.

A principios de la década de 1970 se suspendió la “convertibilidad” del dólar en oro, pero esto no afectó mucho al papel de la moneda norteamericana como principal forma de mantener reservas internacionales en el resto de países ni a su papel como moneda con la que se fijaban muchos precios a los mercados y transacciones internacionales. Como ya se ha visto en el módulo 3, cuando nació el euro una de las expectativas que había era respecto al potencial de la nueva moneda europea para compartir y, eventualmente, incluso, lograr el papel de moneda de referencia a escala global. Varios hechos, como la reducción de peso de los Estados Unidos en varios indicadores como la participación en el PIB mundial, o los grandes déficits exteriores en que incurrió sobre todo a principios del siglo XXI (como se vio en el módulo 2), han dado lugar a formulaciones, a menudo impulsadas por China, con componentes tanto o más geopolíticos que estrictamente económicos, que pretendían articular alternativas al *reinado del dólar*.

Se ha hablado del “privilegio exorbitante” que supone para un país que su moneda sea aceptada y utilizada a escala internacional. Esto introduce algunas complicaciones, puesto que la demanda de dólares no depende solo de factores internos en los Estados Unidos, pero tiene aspectos de “privilegio” al poder emitir una moneda que el resto del mundo acepta. También se ha insistido en que la contrapartida es una “responsabilidad exorbitante” hacia la estabilidad del conjunto del sistema monetario internacional, y se discute si en algunos momentos los Estados Unidos han estado a la altura de esta responsabilidad: recordemos por ejemplo el episodio comentado en el módulo 1 sobre la inflación al final de los años sesenta, que habría contribuido al abandono de los compromisos de tipos de cambio fijos.

En la segunda década del siglo XXI, periódicamente se debate si los nuevos escenarios globales justifican la continuidad del papel privilegiado del dólar. Naturalmente, la parte más relevante de los debates es cuáles serían las alternativas. Las debilidades políticas y económicas de Europa han hecho que la opción del euro se haya visto revisada a la baja. El ascenso de China y la insis-

tencia de sus dirigentes en que muchos de los contratos internacionales que se firman por parte de empresas e instituciones del país no estén en dólares sino en la moneda china –renminbi/yuan–, o la del *partner* en el contrato, apunta a la alternativa china, pero la todavía limitada liquidez y libertad de transacciones en esta moneda dificulta su asunción de un papel central en el sistema monetario internacional, además de las dificultades financieras que todavía tiene que resolver el gigante asiático, comentadas en el módulo 2.

Otras opciones apuntan hacia divisas que no estén ligadas solo a un estado. Periódicamente se recuerda la propuesta formulada por Keynes en la conferencia de Bretton Woods sobre una moneda mundial –el *bancor*, en la versión original– gestionada por un organismo internacional parecido a un banco central internacional. Pero la débil gobernanza de la globalización hace que estas propuestas sean, por ahora, poco realistas. Más recientemente, hay propuestas de monedas digitales “descentralizadas”, como el *bitcoin*, no emitidas ni controladas por ningún gobierno, sino creadas por operadores privados con acceso libre, pero con protocolos que gradúan su dificultad de emisión para garantizar la oferta limitada, y con una aceptación que ha ido creciendo desde su inicio en 2009, inicialmente para transacciones electrónicas pero también en comercios. El factor clave en esta moneda, como en todas, es la confianza de los potenciales usuarios en su valor como medio aceptado de pago y depósito de valor, que no depende de los poderes públicos sino de la calidad y el rigor de sus protocolos de generación y su aceptación por una masa crítica de usuarios a escala global. La falta de regulaciones es a la vez el principal atractivo para algunos fines, pero también una fuente de riesgos asociados a su utilización. Como señala Heller (2017), la “ventana de oportunidad” de las monedas digitales se vería reducida si las monedas tradicionales fueran gestionadas con estabilidad y flexibilidad por las autoridades monetarias, pero puede encontrar un lugar en el sistema monetario y financiero internacional en caso contrario. También algunos bancos centrales (con un papel destacado del de Suecia) están explorando la vía de emitir “dinero digital” pero bajo su supervisión y regulación.

El debate sobre las criptomonedas

Los últimos tiempos se ha generalizado la denominación de criptomonedas o criptodivisas para referirse al abanico de instrumentos financieros digitales con pretensión de actuar como si fueran dinero. Esto tendría que dar respuesta a las funciones requeridas del dinero a lo largo de la historia: ser medio de pago, unidad de cuenta y depósito de valor. Las importantes fluctuaciones del *bitcoin* y otras criptomonedas en los últimos tiempos indicarían, según algunos análisis críticos (ved la referencia al BIS 2018 al final de este módulo), que, aunque el peso de las herramientas, entidades e instrumentos financieros (a veces asociados al término de *fintech*) parece imparable, todavía es pronto para poder calificar de “dinero” a estos nuevos instrumentos. Criptoactivos, sujetos a fluctuaciones como el resto de activos y por lo tanto con riesgos significativos, sería para algunos una denominación, al menos por ahora, más apropiada.

Un planteamiento más tradicional ha sido la utilización de “cestas de monedas” como unidades de cuenta y transacciones. Como se comentó en el módulo 3, la ECU (*Europeancurrency unit*) fue utilizada por el Sistema Monetario Europeo y por la contabilidad de las instituciones europeas. El año 1969 el

Fondo Monetario Internacional puso en marcha los llamados “derechos especiales de giro” (DEG, SDR en siglas inglesas) inicialmente como forma complementaria a los dólares para suministrar liquidez en determinadas circunstancias. Inicialmente estaba integrado por cinco divisas –dólar USA, libra esterlina, marco alemán, yen japonés y franco francés–, cada una con una ponderación basada en determinados indicadores de peso económico y de presencia internacional. En 1999 el marco alemán y el franco francés fueron sustituidos por el euro. Las ponderaciones de cada moneda dentro de la cesta se revisan cada cinco años. Y en la revisión de 2015, China insistió mucho en incluir también el renminbi (o yuan), que fue finalmente aceptado, a pesar de que se formularon algunas críticas sobre insuficiencias en materia de libertad de transacciones en esta moneda.

El cuadro 7 muestra cómo quedó la composición de los DEG en la revisión de 2015, y su comparación con la vigente desde 2010. Se constata que la introducción de la moneda china se hizo sobre todo a expensas de las dos divisas europeas, principalmente del euro, pero también de una libra esterlina que se vio superada en las ponderaciones de 2015 por las dos monedas asiáticas.

Cuadro 7. Composición de los Derechos Especiales de Giro (DEG/SDR)

	2010	2015	Variación
Dólar USA	41,9	41,73	- 0,17
Euro	37,4	30,93	- 6,47
Renminbi (yuan) chino	-	10,92	+ 10,92
Yen japonés	9,4	8,33	- 1,07
Libra esterlina	11,3	8,09	- 3,21

Fuente: datos del Fondo Monetario Internacional.

7. Internacionalización y crecimiento

Una de las discusiones más antiguas en economía es precisamente en qué medida la inserción de un país en la economía internacional –aceptando grados más grandes de apertura comercial y/o financiera, por ejemplo– actúa como mecanismo de impulso a la prosperidad o si, por el contrario, puede introducir riesgos y dificultades.

Ya vimos en el módulo 1 que los argumentos en favor del libre comercio nacieron en la Inglaterra en la que triunfó la Revolución Industrial, pero también se comentó que, en determinados momentos, países como Alemania o Estados Unidos apelaron a medidas proteccionistas (recordad los argumentos de la “industria naciente”) para tratar de impulsar sus economías. Alfred Marshall, a finales del siglo XIX, insistía que el comercio internacional era un motor importante del crecimiento, pero también las teorías del imperialismo y la dependencia insistían en las asimetrías entre norte y sur y trataban de mostrar que los **intercambios desiguales** podían generar la riqueza de unos y el empobrecimiento de otros.

Durante buena parte del siglo XX, y en parte como resultado de los escenarios proteccionistas que se pusieron en marcha como consecuencia de la Gran Depresión de los años treinta, varias economías latinoamericanas y de otros países en desarrollo optaron por la llamada **estrategia de sustitución de importaciones**, que trataba de incrementar la producción nacional de muchas mercancías, reduciendo así su confianza hacia los intercambios internacionales. La reanudación de las aperturas –primero comercial y después también financiera– durante la parte final del siglo XX hizo que muchos países fueran cambiando de estrategia –en parte por convicción, en parte por “recomendaciones” de los organismos internacionales a los que habían de acudir en situaciones de emergencia, que incluían una inserción más grande en los mecanismos de la economía internacional.

El llamado **Consenso de Washington** describe la ortodoxia que desde los años ochenta ha apostado por más apertura internacional –y más confianza en general en los mecanismos de mercados y sectores privados– como receta para estimular los crecimientos. Pero las evidencias que, por un lado, algunos de los casos de éxito más notables –empezando por el de China– sean difíciles o imposibles de encajar en las “recetas” simples de “liberalización + privatización”, y, por otro lado, las dificultades experimentadas por algunos de los países que más apostaron por las fórmulas del Consenso de Washington, como Argentina o México, ha hecho que en la actualidad el debate sobre las relaciones entre internacionalización y crecimiento rechace conclusiones mecánicamente simplistas.

El crecimiento económico es un proceso necesariamente complejo que, además, presenta especificidades en cada país y momento que lo singularizan. En términos generales los primeros factores determinantes van ligados a la evolución de los factores de producción y a la de la eficiencia con la que se utilizan.

Por eso los enfoques del crecimiento económico resaltan, por un lado, aspectos relativos a los factores de producción, como la acumulación de capital físico – y el papel del ahorro que tiene que financiarla–, el papel de la población y el capital humano, o los recursos naturales, y, por otro lado, aspectos que determinan la eficiencia del sistema productivo, y de forma destacada el progreso tecnológico y las innovaciones. También es objeto de análisis el entramado institucional que tiene que garantizar, o debería hacerlo, un buen funcionamiento de los mecanismos económicos y sociopolíticos.

En este apartado revisamos brevemente el papel de los aspectos internacionales en algunas de las principales explicaciones del crecimiento, considerando cómo afectan las **variables clave** mencionadas y/o cómo contribuyen a explicar las diferencias en niveles y ritmos de renta.

7.1. Papel del ahorro

Un país puede disponer de más ahorro, por un lado, si lo genera internamente, y del otro, si lo obtiene del exterior por medio del sistema financiero internacional. Ya se comentó en el módulo 2 que una tarea capital del sistema financiero internacional es precisamente canalizar de forma eficiente el ahorro hacia la inversión a escala mundial, superando las fronteras nacionales. Y a lo largo de la historia hay casos en que países con un ahorro doméstico insuficiente han podido poner en marcha procesos de inversión debido a la llegada de financiación procedente del resto del mundo. Los enfoques clásicos del crecimiento nos dicen, efectivamente, que las economías con capital más escaso pueden ofrecer, en principio, buenas oportunidades de inversión rentable, especialmente en comparación con las que se pueden obtener en economías avanzadas más “maduras”.

Ejemplos de ahorro

La forma en que buena parte del ahorro británico se canalizó en la segunda mitad del siglo XIX y principios del siglo XX, las inversiones en las colonias y otros territorios de Asia y América (India, Argentina, etc.) o la llegada de ahorro exterior para financiar inicialmente las inversiones petrolíferas en Noruega, o, más recientemente, la llegada de inversiones extranjeras al conjunto de España a raíz de la entrada en la UE en 1986, serían algunos ejemplos.

Pero este mecanismo no está exento de críticas. Por un lado, a veces se argumenta –por ejemplo, desde el enfoque de “dependencia” o “centro-periferia”– que la llegada de capitales extranjeros no siempre va en el mejor interés de las

economías que los reciben. Pero también desde posiciones más ortodoxas se expresan dudas, que encontraron en la llamada **paradoja de Lucas** una influyente formalización de renovada actualidad.

El premio Nobel Robert Lucas presentó, en el año 1990, una formulación sencilla del **modelo neoclásico de crecimiento** –considerado como el modelo de referencia durante muchas décadas– aplicado a países que, a efectos ilustrativos, designó como los Estados Unidos e India. Aplicando una aproximación de los datos de renta per cápita entre los países, de los que se deducía una aproximación a los datos de “capital per cápita”, obtenía la implicación que la rentabilidad de las inversiones tendría que ser mucho más elevada en el país en que el capital era mucho más escaso (India), de forma que el sistema financiero internacional debería de estar canalizando un volumen gigantesco de ahorro de los Estados Unidos hacia India. La paradoja de Lucas se refería a que los datos efectivos estaban muy, muy lejos de las implicaciones cuantitativas del modelo.

Más adelante se comentó que la incorporación de las diferencias en el capital humano y otros pueden constituir posibles “explicaciones” de la paradoja. Pero a principios del siglo XXI la principal complicación ha sido la constatación, como ya se comentó en el módulo 2, de que los **desequilibrios externos** en términos agregados muestran que los flujos limpios de capital habrían ido transfiriendo ahorro de economías como China hacia economías más avanzadas como la de los Estados Unidos (en cambio, los flujos intraeuropeos, comentados en el módulo 3, con origen en el ahorro en Alemania y destino a países del sur, como España, o del este, encajarían en principio con el mecanismo más “neoclásico”). Otros análisis de la paradoja de Lucas apuntan, por un lado, a que el ahorro doméstico sigue teniendo un papel capital, y por el otro, que existen factores complementarios a la llegada de capitales extranjeros –infraestructuras, capital humano, sistema financiero doméstico, calidad institucional, etc.– que son necesarios para sacar provecho de ello.

7.2. Población y capital humano

La población tiene en el análisis del crecimiento un doble papel, como factor de producción y como “denominador” de los indicadores, como por ejemplo el PIB per cápita, habitualmente utilizados como indicadores del crecimiento. Desde los planteamientos de Thomas Malthus ya en el siglo XVIII hasta el análisis económico de la fertilidad del premio Nobel de Economía Gary Becker, los aspectos demográficos han estado siempre presentes en el trasfondo de los estudios del crecimiento. Como se comenta más adelante –en este mismo apartado y en los apartados 4 y 8– también en la actualidad el debate sobre las implicaciones del envejecimiento de la población en las sociedades avanzadas y algunas emergentes como China, en contraposición a una pirámide de población de base más amplia –con un porcentaje mayor de población joven– siguen siendo factores que deben tenerse presentes.

Migraciones

El volumen y los impactos de los flujos migratorios son objeto de atención, tanto en los países de origen como de destino. Además de las migraciones por razones económicas, también las derivadas de conflictos sociales, políticos y militares, con crisis humanitarias, plantean retos que van mucho más allá de los temas económicos.

Una vertiente de importancia creciente es el papel del **capital humano**, del potencial productivo de las personas, asociado a una mejor formación o calificación. Evidentemente no todos los trabajos o tareas requieren los mismos niveles de conocimientos y esto repercute en el posicionamiento internacional de las economías. Las explicaciones que dio Robert Lucas de la paradoja que lleva su nombre fueron precisamente en la dirección que había que introducir las diferencias en las dotaciones de “capital humano”, tanto en cuanto a su papel directo de factor productivo como en el de generador de externalidades positivas: una sociedad en la que una masa crítica de empresas e instituciones disponen de personas muy formadas y cualificadas tiene un posicionamiento más sólido. Naturalmente, estos planteamientos destacan el papel de la educación y la formación como factores de crecimiento y competitividad.

7.3. Progreso tecnológico

Las explicaciones del crecimiento económico destacan no solo la acumulación de factores de producción, sino también las mejoras en la eficiencia en su utilización que permiten las innovaciones y el progreso tecnológico.

Las diferentes economías pueden acceder a las innovaciones tecnológicas, bien sea realizándolas domésticamente, bien sea absorbiendo las generadas en otros lugares del mundo. Los mecanismos de **difusión tecnológica** son los que permiten incorporar al potencial productivo de un país mejoras originadas en otros. Esta difusión tecnológica puede adoptar varias vías, entre ellas la llegada de inversiones extranjeras o las importaciones de maquinaria que incorpore innovaciones.

El papel clave del progreso tecnológico y las innovaciones es uno de los pilares de la que fue denominada, desde la década de 1990, la **nuevateoría del crecimiento económico** (*new growth theory*), que destaca también las conexiones entre internacionalización y crecimiento con dimensiones que resultan capitales para entender el mundo global: el papel de las ideas, las interconexiones entre movilidad de mercancías, servicios, ideas, personas y recursos financieros, dentro de un marco en el que la dimensión de los mercados se ha ido ampliando y las distancias económicas y comunicacionales se ven reducidas por la difusión generalizada de las tecnologías de la información y la comunicación.

Esta *new growth theory* constata como las innovaciones no son cosas “caídas del cielo”, sino que cada vez más constituyen resultados de actividades deliberadamente dirigidas a encontrar nuevos productos, nuevos métodos, etc., con unas inversiones de recursos a menudo importantes y unos cálculos de rentabilidades análogos a los del resto de actividades económicas. Por eso las perspectivas de venta en mercados más amplios –más globales– estimulan los

Propiedad intelectual

Un tema delicado, ya comentado en el módulo 1, son los eventuales problemas de propiedad intelectual que se pueden dar cuando empresas de un país se limitan a copiar o imitar nuevos productos o tecnologías originadas en el extranjero, sin el cumplimiento de las normas internacionales de protección de la propiedad intelectual.

gastos en investigación + desarrollo + innovación (I+D+i). Y en estas actividades el capital humano se convierte en un factor de producción especialmente relevante.

Un problema importante en este enfoque deriva del hecho de que normalmente las innovaciones tienen dos dimensiones: por un lado, la privada, apropiable, que beneficia a quien hace el descubrimiento, en un grado que depende de la capacidad para mantener bajo control los resultados de la innovación, de la legislación en materia de patentes y propiedad intelectual, de su cumplimiento internacional, etc. Pero, por otro lado, algunas innovaciones tienen una **dimensión pública** o de externalidad: una vez hecha la innovación se incorpora al stock de conocimientos y todos se pueden beneficiar de sus aplicaciones e implicaciones. Esta dualidad origina problemas de incentivos para innovar, de difusión de innovaciones, etc., a veces delicados, como muestran, por ejemplo, las controversias sobre programas informáticos (software libre o “propietario”, etc.).

En todo caso, estos planteamientos son especialmente importantes en un mundo en el que, por un lado, las ideas y los conocimientos circulan con más facilidad y rapidez que nunca en la historia, pero, en aparente paradoja, por otro lado, obtener ventajas en términos de innovación se convierte cada vez más en una fuente más significativa de ventaja para las empresas y los países.

7.4. Instituciones

El premio Nobel Douglass North ha insistido en que las dimensiones que hemos comentado –ahorro, acumulación de capital, progreso técnico, etc.– son más “el crecimiento” que las raíces o razones profundas del crecimiento, y que, por lo tanto, queda abierta, pues, la cuestión de cuáles son sus fundamentos. O, en los términos que nos recuerdan Acemoglu y Robinson (2008), a la hora de explicar las grandes diferencias en los resultados económicos –sobre todo las persistentes en el tiempo–, factores como “las diferencias en el capital humano, el capital físico y la tecnología son solo **causas próximas**”, puesto que abren la pregunta de por qué se producen estas diferencias, cuáles son, pues, las potenciales **causas fundamentales** subyacentes en estas diferencias. Estos autores destacan el papel de las **instituciones** como respuesta a las preguntas más de fondo. El mismo Douglass North define las instituciones como:

las reglas del juego de una sociedad o, más formalmente, las restricciones diseñadas por los humanos que conforman las interacciones entre personas.

Cuando se habla de instituciones parece que se trata de mecanismos jurídicos y/o políticos, en los que predominan, pues, los aspectos extraeconómicos. Pero las dimensiones económicas de las instituciones han encontrado un lugar destacado de constatación precisamente a la hora de explicar las diferencias en niveles y tasas de crecimiento.

El papel económico de las instituciones deriva del hecho de que tienen las funciones de generar incentivos y de resolver conflictos. Y no todas las instituciones lo hacen por igual, no todas tienen la misma “calidad”. Algunos marcos institucionales, por ejemplo, están orientados a mantener o perpetuar un determinado *statu quo* que puede perjudicar a las innovaciones –internas o importadas– si son percibidas como un riesgo por los poderes fácticos que las dominan. Otros, en cambio, dan más incentivos, libertades, estímulos a la generación y aplicación en el mundo productivo de innovaciones que permiten hacer evolucionar a una sociedad de forma más dinámica. Acemoglu y otros (2005) han usado la contraposición –principalmente en América– entre los sistemas de propiedad de la tierra que se implementaron en los territorios colonizados por latinos y los colonizados por anglosajones, como un ejemplo de diferentes tipos de incentivos.

También en la vertiente de las instituciones que hace referencia a la resolución de conflictos, en los módulos anteriores ya se ha hecho referencia a los problemas distributivos que acompañan a los cambios en las estrategias comerciales, y por lo tanto poder contar con mecanismos que resuelvan de forma razonablemente satisfactoria estas fricciones facilita adoptar medidas que aumentan la eficiencia agregada y mantienen la percepción “de estar todos en el mismo barco”.

A un nivel más concreto, aspectos de **calidad institucional** que han recibido atención incluyen los siguientes:

- **Respecto a la ley** (*rule of law*) y ausencia de comportamientos arbitrarios y lesivos, como son la corrupción, los sobornos, las expropiaciones injustificadas, etc.
- **Garantías de los derechos de propiedad** –que incentiven inversiones, nacionales y extranjeras– y el buen funcionamiento de los mecanismos de resolución de conflictos, tanto privados (arbitraje empresarial) como públicos (administrativos y judiciales).
- **Grado de libertades** –jurídicas y efectivas– en el acceso a la educación, sanidad, infraestructuras básicas, créditos, puesta en marcha de empresas, etc.
- Más directamente referidas al sector privado, aspectos como la **transparencia y fiabilidad de los datos y criterios de contabilidad de las empresas** (incluidas entidades y productos financieros), así como las evalua-

ciones de riesgos, protección a los consumidores y clientes, calidad en la gobernanza de las empresas, códigos éticos y su efectividad, etc.

7.5. Geografía

Bajo esta denominación se incluyen un conjunto de factores muy variados relacionados con condicionantes naturales y sus interacciones con comportamientos económicos y sociales. Mencionaremos algunas de las dimensiones analizadas:

Por un lado, factores como las temperaturas o la frecuencia de los desastres naturales como inundaciones o incluso terremotos. Las apelaciones al papel del clima han llevado a que en varios estudios empíricos la distancia del país al ecuador se convierta en uno de los factores “explicativos” de diferencias en los niveles de renta.

No sería solo cuestión de temperaturas, sino que también se correlacionaría con la frecuencia de las enfermedades infecciosas, cuya difusión o contagio sería más fácil en determinados climas, como en el caso de las enfermedades tropicales. Hay que recordar que entre los Objetivos de Desarrollo del Milenio y los del Desarrollo Sostenible aprobados por las Naciones Unidas se incluyen compromisos orientados a reducir el impacto de enfermedades como la malaria (paludismo) o el VIH-sida. Y también cabe destacar que las estimaciones de los impactos negativos de estas enfermedades sobre el capital humano y el proceso de crecimiento de los países más afectados llega a cifras considerables.

Otros aspectos tienen que ver con la fertilidad de la tierra, la disponibilidad de recursos naturales –minerales, agrícolas o energéticos– que conforman fuentes de riqueza importantes. Pero también se ha hablado de una cierta “maldición” de los recursos naturales a la vista que en algunos países las riquezas naturales han bloqueado otras vías de desarrollo, a menudo en conexión con un sistema institucional encaminado a mantener el poder económico y político en manos de los grupos o élites que concentran la propiedad de estos recursos.

También en relación con los recursos naturales, a escala internacional han sido frecuentes las pugnas por su control entre las principales potencias. A finales del siglo XIX se habló del *great game* entre las economías avanzadas de la época –con Gran Bretaña al frente– y algunas de las entonces “emergentes” como Rusia o Alemania, que llevó a tensiones (y según algunas interpretaciones coadyuvó a la Primera Guerra Mundial). En la actualidad, las tensiones entre los Estados Unidos y las economías emergentes –con China e India al frente– por el control de los recursos naturales en América Latina y África, por ejemplo, hace establecer analogías delicadas.

Otros aspectos más específicos hacen referencia a los problemas de los países sin salida al mar y, por lo tanto, con más dificultades de acceso a mercados externos, a la vista de que el transporte marítimo resulta el más barato para muchas mercancías. Los Objetivos de Desarrollo del Milenio otorgan un tratamiento específico a este problema. Estas dimensiones enlazan con el papel de las infraestructuras para reducir los costes de las distancias y facilitar así la presencia en los mercados de una economía global.

8. Aspectos distributivos

Ya hemos visto en el módulo 1 que buena parte de las controversias y los conflictos sobre los efectos de la liberalización comercial tenían que ver con los efectos que tiene sobre la distribución de la renta. Los eventuales beneficios netos o agregados de una liberalización comercial se podían obtener, recordémoslo, como resultantes de las ganancias de unos y las pérdidas de otros. Algunas explicaciones del comercio internacional son especialmente explícitas en cuanto a estos impactos distributivos. Como ya se comentó, el teorema Stolper-Samuelson asociado a la explicación del comercio internacional basada en aprovechar diferencias en las dotaciones de factores (enfoque Heckscher-Ohlin) tenía la clara predicción de que la apertura al comercio internacional favorecía en cada país el factor de producción abundante y perjudicaba al factor más escaso. Por su parte, el enfoque basado en las heterogeneidades entre empresas, formulado por Meliz, apunta a la incidencia desigual, favorable a las empresas de cada sector con más productividad y adversa a las de menor productividad.

Los problemas distributivos son, pues, importantes a la hora de evaluar los efectos de las dinámicas de internacionalización y la inserción en la economía global.

8.1. Desigualdades

De los aspectos distributivos merecen especial atención los relativos a la desigualdad y a la pobreza. Respecto a las desigualdades, hasta cierto nivel, tienen un papel positivo de incentivo al esfuerzo o de recompensa por el éxito, pero más allá de cierto umbral pueden suponer dejar de aprovechar el potencial de generación de riqueza de los segmentos más desfavorecidos sin acceso a niveles educativos o sanitarios básicos, poner en riesgo la cohesión social necesaria para asumir proyectos conjuntos o pueden contribuir a la presencia de sistemas institucionales de “baja calidad” más orientados a perpetuar el *statu quo* en favor de determinadas élites que a movilizar el aprovechamiento de todos los recursos productivos e incentivar el progreso.

Por su parte, la pobreza comporta, además de los aspectos sociales y humanos que conlleva, un derroche de recursos que hace, a la vez, que los aspectos de eficiencia (o competitividad) sean inseparables de los de equidad. De hecho, el Banco Mundial, refiriéndose al papel de las medidas de protección social, ha usado la expresión del “papel productivo de las redes de seguridad” en ámbitos sociales.

La ley de Kuznets

Una regularidad empírica esbozada por el premio Nobel Simon Kuznets indica que cuando hay cambios de amplio alcance, inicialmente la desigualdad se incrementa para empezar a reducirse transcurrido cierto tiempo. Una explicación sería que inicialmente no todas las personas, grupos o países tienen la misma capacidad de respuesta para sacar provecho de las nuevas realidades y reglas. Y solo al cabo de cierto tiempo se difunden los comportamientos adaptativos, además de las eventuales medidas redistributivas que adopten los poderes públicos. ¿Será aplicable también esta “ley” a los impactos de la globalización?

Los debates sobre las responsabilidades del comercio internacional en las dinámicas distributivas y sus interrelaciones con la eventual justificación de respuestas proteccionistas ya se introdujeron en el módulo 2 (apartado 5) y en los últimos tiempos han pasado a un más destacado primer plano.

El secretario general de la OCDE, Ángel Gurría, recordaba en la presentación del informe de perspectivas económicas de noviembre de 2016, “la tentación de usar políticas proteccionistas” y, advirtiendo de los riesgos que esto implicaba, también reconocía que “las políticas para impulsar la apertura y reducir los costes del comercio no son suficientes para asegurar que las ganancias de rentas son compartidas por todo el mundo”, asumiendo la necesidad de medidas –de compensación, reciclaje, etc.– que permitan lograr unas “ganancias compartidas”. La economista jefa de esta organización, Catherine Mann, también constataba en 2016 que no se trata solo de explicar mejor los beneficios de un sistema comercial abierto, sino de usar un amplio abanico de medidas para conseguir que los beneficios del comercio se distribuyan de forma más “ampliamente compartida”.

Otra cuestión controvertida hace referencia al papel de las clases medias y, en particular, a su declive en las economías avanzadas. ¿Qué parte de responsabilidad tiene la globalización y en particular las nuevas realidades comerciales y de configuración de cadenas globales de valor? ¿Cómo se ve afectado el crecimiento económico en unos países en que la capacidad de gasto de las clases medias ahora debilitadas era un motor importante? ¿Qué impactos sobre las tensiones sociales y el ascenso de determinados planteamientos políticos críticos con la globalización pueden tener estas dinámicas? Y si, como se argumenta, el declive de las clases medias occidentales está llevando a su sustitución por las llamadas “nuevas clases medias globales”, ¿qué valores sociopolíticos sustentan estos nuevos segmentos de población?

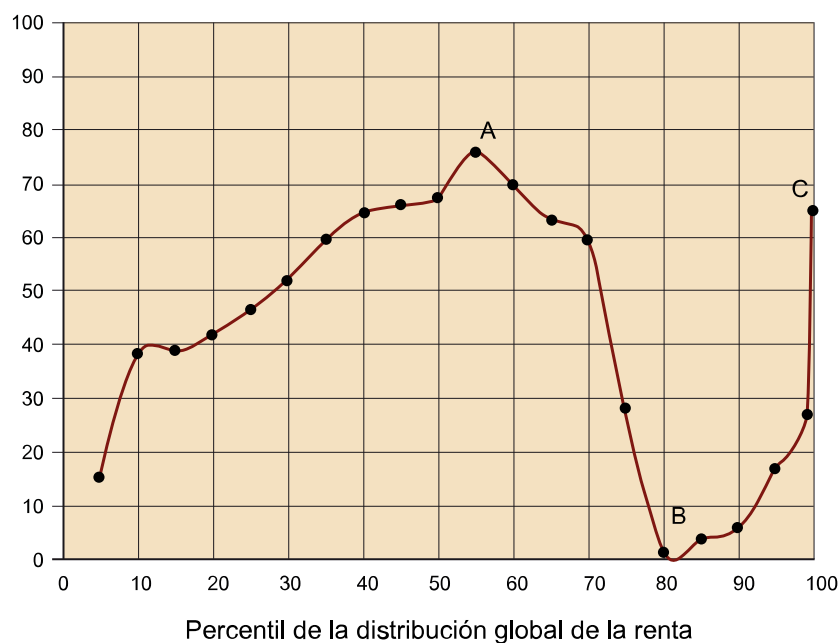
Desigualdad y movilidad intergeneracional

Desde una perspectiva dinámica, varios estudios constatan que estadísticamente las economías con más desigualdades muestran también menos movilidad social, es decir, menos oportunidades para que las personas tengan una situación económica diferente de la de sus progenitores, con lo cual se limita la capacidad de movilización de talento y potencial del conjunto de la sociedad.

La llamada formulación de la “gráfica del elefante”, presentada por Branko Milanovic (2016), ha clarificado algunos datos básicos. Tal como recoge la figura 6, se muestra cómo han variado los ingresos a lo largo de la distribución de la renta a escala mundial (de izquierda a derecha se representan desde los sectores de la población mundial con menos poder adquisitivo hasta los más prósperos). Los ascensos más destacados están en los segmentos en los que se concentran las nuevas clases medias globales –en las economías emergentes–, como muestra el punto A de la figura, y también los más ricos de las economías avanzadas (punto C), mientras que la evolución menos favorable se produce justo entre estas dos categorías, en las clases medias occidentales (punto B).

El director general de la OMC Roberto Azevêdo reconocía en noviembre de 2016 que el estancamiento de las rentas de las clases medias en los tiempos recientes ha alimentado “los sentimientos de que la globalización los ha dejado atrás”.

Figura 6. Ganancias en la renta real per cápita entre 1988 y 2008 por segmentos de la población mundial



Fuente: B. Milanovic (2016). *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*

A escala internacional el análisis de los impactos distributivos tiene dos dimensiones, que es ilustrativo y pedagógico analizar inicialmente por separado. Por un lado, el grado de igualdad o desigualdad entre países. Por el otro, el grado de desigualdad dentro de cada país, que también se ve afectado por los cambios que supone la internacionalización.

¿Cuáles son las grandes tendencias al respecto? ¿Cómo han variado los componentes inter e intra de las desigualdades globales? ¿Está suponiendo la globalización algunos cambios importantes?

Con perspectiva histórica, a principios del siglo XIX, la Revolución Industrial –con sus importantes ganancias de productividad– triunfó inicialmente en Gran Bretaña y después en otros países occidentales, y dio lugar a una ampliación notable de las desigualdades **inter**. Posteriormente, la puesta en marcha de políticas sociales con componentes redistributivos sobre todo en las economías avanzadas llevó a reducir la desigualdad **intra**.

Datos referidos a periodos más recientes muestran una dinámica en cierto sentido opuesta. Por un lado, la inserción con éxito de más países en la economía global habría contribuido a reducir las distancias entre emergentes y avanzados, reduciendo desde los años 1990 la desigualdad **inter** (aunque hay cautelas y debates al respecto, puesto que los resultados están muy marcados por los datos chinos, y además el acercamiento de los emergentes a los avanzados también refleja su alejamiento respecto a otros muchos “en desarrollo”).

Aun así, los datos muestran una tendencia a aumentar las desigualdades **intra** como consecuencia, por un lado, de los diferentes ritmos de incorporación al progreso en el seno de las economías emergentes, y por el otro, por las ampliaciones de las desigualdades en el conjunto de las economías avanzadas, resultado también de diferentes ritmos de aprovechamiento de las nuevas oportunidades globales, aparte de eventuales presiones a la baja sobre el estado del bienestar.

Crecimiento inclusivo, comercio inclusivo, cadenas globales de valor inclusivas

La preocupación por las tensiones sociopolíticas generadas por una distribución percibida como no equitativa de los dividendos de la globalización, ha dado lugar a algunos planteamientos entre los que destaca la noción de crecimiento inclusivo. Los organismos internacionales, como la OCDE de manera explícita, incluyen ahora en su agenda un ámbito específico bajo esta denominación. También el World Economic Forum presenta estudios para complementar sus análisis de competitividad con referencias a la conveniencia y/o necesidad de una mejor distribución. En el ámbito político, la declaración final de la cumbre del G20 realizada en Hangzhou (China) en septiembre de 2016 contiene hasta una veintena de referencias a la noción de inclusividad: en su punto 6 la incluye como uno de los principios de su acción, definiéndola como el compromiso de “asegurar que nuestro crecimiento económico sirva a las necesidades de todo el mundo y beneficia a todos los países y a toda la gente, incluyendo en particular a las mujeres, los jóvenes y los grupos en desventaja, al generar más puestos de trabajo de calidad, afrontar las desigualdades y erradicar la pobreza de forma que nadie se quede atrás”.

Ejemplo

Por ejemplo, China se ha ido acercando a las economías avanzadas, con lo que ha reducido el grado de desigualdad “entre países” (desigualdad “inter”), pero al mismo tiempo ha aumentado bastante la desigualdad interna en la propia China, lo que ha contribuido a aumentar la desigualdad “intra”. Una combinación de ambos componentes permite construir una **distribución mundial de la renta**.

En cuanto al comercio internacional, los puntos 25 a 31 de la citada declaración final del G20 aplican la misma noción de inclusividad en los ámbitos comerciales. Estas declaraciones enlazan con los planteamientos formulados por la Organización Mundial del Comercio desde 2016, con un papel relevante del “comercio inclusivo”. En la misma línea va el documento preparado por la propia OMC junto con la OCDE sobre “Cadenas globales de valor inclusivas”, para mejorar el papel y la presencia de las medianas y pequeñas empresas y de los países menos desarrollados a las GVC.

Un tema objeto de debate es la efectividad de todas estas declaraciones sobre la necesidad de un crecimiento, un comercio internacional y unas cadenas globales de valor más inclusivas. Aunque los argumentos presentados tanto en términos de equidad como de eficiencia (sacar el máximo provecho de todo el potencial de las diferentes sociedades) parecen importantes, a veces se contraponen con la eventual continuidad de notables asimetrías entre tipos de empresas y otros actores sociopolíticos, que seguirían acentuando desigualdades a pesar de las declaraciones.

8.2. Pobreza y globalización

En cuanto a la evolución de la pobreza a escala mundial, las expectativas han sido depositadas en el hecho de que el proceso de crecimiento económico consiguiera reducirla. Y, se suele añadir, que en la medida en que una mayor inserción internacional ayudaría a estimular el crecimiento, la reducción de la pobreza sería la consecuencia de una economía más global. Los datos tienden a mostrar que, de media, ha sido así, pero con importantes diferencias entre países.

El cuadro 8 presenta algunos datos significativos en cuanto a la evolución de la pobreza, en el marco de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), un programa asumido formalmente por las Naciones Unidas el año 2000 y que marcaba objetivos para mejorar estas y otras vertientes económicas y sociales, normalmente referidos a lograr determinadas metas cuantificadas para el año 2015.

Precisamente el primero de estos ODM es la reducción a la mitad de las tasas de pobreza –expresadas en términos de número y porcentaje de personas que se sitúan por debajo de determinado umbral de ingresos– entre 1990 y 2015.

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible formulados en 2015 por las Naciones Unidas –más detallados en el apartado siguiente como continuación de los compromisos del ODM–, prevén como primer objetivo erradicar la pobreza absoluta (inicialmente definida como ingresos de menos de 1,25 dólares diarios, ahora –octubre 2018– revisada al umbral de 1,90 dólares diarios) en 2030.

Los datos del cuadro muestran la heterogeneidad entre regiones de la economía mundial en cuanto a la reducción en las tasas de pobreza, hecho que evidencia que son necesarios unos enfoques específicamente orientados a cada realidad regional y local.

Cuadro 8. Variación entre 1990 y 2015 de la tasa de pobreza en varias regiones de las economías en desarrollo: porcentajes de la población que dispone de menos de 1,25 dólares al día

	1990	2011	2015
Total mundial	36	15	12
Economías en desarrollo	47	18	14
África subsahariana	57	47	41
Sur de Asia	52	23	17
China	61	6	4
Sudeste Asiático	53	20	14
América Latina y Caribe	13	5	4

Fuente: Naciones Unidas (2016), MDG Report 2015, disponible en: <http://www.un.org/millennium-goals/reports.shtml>

9. Globalización y medio ambiente: los Objetivos de Desarrollo Sostenible

Como es bien sabido, el medio ambiente está pasando de ser algo con lo que se contaba de forma prácticamente ilimitada y gratuita a convertirse en unos activos –que van desde el aire y el agua hasta materias primas alimentarias, minerales y energéticas– cada vez más explícitamente relevantes, cuya degradación va originando restricciones crecientes. A pesar de polémicas frecuentes, la preocupación ecológica gana peso en el conjunto de las opiniones públicas.

Los temas medioambientales tienen una dimensión intrínsecamente supranacional. La contaminación no respeta ningún tipo de frontera: la lluvia ácida, la degradación de la capa de ozono, los impactos de las deforestaciones, los efectos de escapes radiactivos, etc., todos estos procesos no se paran al llegar a una frontera. La contaminación es a menudo el ejemplo paradigmático de **externalidad negativa** tanto a escala nacional como supranacional.

Hay que añadir, además, la complicación importante que los mecanismos tradicionales para hacer frente a las externalidades negativas, como regulaciones, impuestos, etc., tienen a escala global: problemas de coordinación e implementación que forman parte de los retos de gobernanza de la economía global. Las dificultades en las negociaciones sobre cambio climático son un buen referente de ello. Los resultados de la Conferencia de París sobre Cambio Climático (2015) se ven ahora sometidos a la prueba de los compromisos concretos y de los hechos, así como el desarrollo de los Objetivos de Desarrollo Sostenible aprobados por las Naciones Unidas en 2015 referidos en el horizonte 2016-2030.

A pesar de que sean crecientes las evidencias de que a escala global nos estamos acercando a los límites razonables de sostenibilidad medioambiental, el problema capital radica en la distribución de los costes del ajuste. Las economías avanzadas insisten en el papel de los incrementos de actividad en las economías emergentes –que además pueden estar siguiendo **pautas de industrialización intensivas** en recursos naturales– en la agravación de los problemas, mientras que los países en desarrollo y los emergentes insisten en el hecho de que el grueso de las emisiones contaminantes deriva –históricamente y actualmente– de las economías avanzadas. Y las soluciones basadas en tecnologías y energías limpias –verdes– tienen que hacer frente a los intereses creados a corto plazo por las actividades todavía intensivas en tecnologías tradicionales.

Hay que constatar que los problemas medioambientales no se pueden considerar solo observando en qué lugares se generan las emisiones contaminantes, puesto que a veces estas actividades se producen en el marco de cadenas globales de valor en que determinadas actividades de este tipo se ubican en de-

terminados países como resultado de decisiones tomadas en sus centrales, que pueden acabar “deslocalizando” la generación de contaminación a otros territorios en los que las normativas medioambientales sean más laxas o inefectivas, para tener menos capacidad de negociación o más necesidad de actividad productiva.

También algunos análisis han indicado que en última instancia la responsabilidad de la generación de contaminación corresponde más a los compradores finales de los artículos fabricados que a los lugares de producción. Un estudio de Chancel y Piketty sobre el origen de la demanda de los productos atribuye a las economías avanzadas una parte mayor de esta responsabilidad y, por lo tanto, revaloriza la importancia de las medidas tanto de control de las técnicas de producción de los artículos que llegan mediante el comercio internacional para garantizar su sostenibilidad medioambiental, como del papel de la asunción por parte de las opiniones públicas de lo que está en juego.

El estudio de Chancel y Piketty muestra que las responsabilidades en las emisiones siguen pautas parecidas a las de distribución de la renta. Se pueden destacar tres aspectos: a) el 45 % del total de emisiones se atribuye al 10 % más destacado de los compradores de productos en cuya elaboración se ha generado contaminación; b) los Estados Unidos (con el 40 %) y la Unión Europea (con el 19 %) encabezan esta responsabilidad, pero con un peso muy rápidamente creciente de las economías emergentes; c) entre 1998 y 2013 la desigualdad entre países respecto a la responsabilidad de las emisiones se ha reducido, pero al mismo tiempo la desigualdad dentro de los países ha aumentado, llegando cada uno de estos dos componentes a suponer prácticamente la mitad de la desigualdad global. Entre las implicaciones de su análisis destaca la propuesta de crear un fondo para ir reduciendo emisiones con aportaciones que tendrían que seguir las responsabilidades en su generación, distribuidas tanto entre países como entre sectores de cada país.

9.1. Los ODS

En septiembre de 2015 la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS, SDG en las siglas en inglés), con un conjunto de diecisiete grandes objetivos, cada uno de ellos articulado en unas metas específicas (hasta un total de 169), que deben lograrse en el periodo 2016-2030.

El cuadro 9 compila el listado de los diecisiete grandes temas, que, obviamente, van mucho más allá de los asuntos estrictamente económicos. Está fuera del ámbito de este módulo entrar en detalle en su contenido, pero cabe destacar que en los enunciados más concretos de las metas aparecen varias referencias específicas al papel del comercio internacional.

Cuadro 9. Grandes objetivos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2016-2030

-
- 1) Fin de la pobreza

 - 2) Hambre cero

 - 3) Salud y bienestar

 - 4) Educación de calidad

-
- 5) Igualdad de género

 - 6) Agua limpia y saneamiento

 - 7) Energía asequible y no contaminante

 - 8) Trabajo decente y crecimiento económico

 - 9) Industria, innovación e infraestructura

 - 10) Reducción de las desigualdades

 - 11) Ciudades y comunidades sostenibles

 - 12) Producción y consumo responsables

 - 13) Acción por el clima

 - 14) Vida submarina

 - 15) Vida de ecosistemas terrestres

 - 16) Paz, justicia e instituciones sólidas

 - 17) Alianzas para lograr objetivos

La presencia más destacada radica en el objetivo 17, en el que se añade una sección sobre comercio que incluye el compromiso en la promoción de un “sistema comercial universal, basado en reglas, abierto, no discriminatorio y equitativo”, declaración que compatibiliza, en línea con lo que se ha comentado en el módulo 3, con reglas que den facilidades especiales a las exportaciones de los países menos desarrollados, con criterios preferenciales, transparentes y que faciliten el acceso a los mercados de las economías más desarrolladas. Se fija como meta duplicar la participación de las exportaciones de los *países menos desarrollados* el año 2020.

Otras referencias explícitas se contienen en el objetivo 2 (eliminar distorsiones al comercio internacional en bienes agrícolas que, como ya se comentó en el módulo anterior, a menudo penalizan los productos de las economías en desarrollo), el 3 (acceso a medicinas y vacunas), el 8 (incremento de las ayudas para apoyar al comercio, especialmente de las economías menos desarrolladas), el 10 (trato especial y diferenciado en el comercio en los países menos desarrollados) y el 14 (eliminación de subsidios que contribuyen a unas excesivas capturas y ventas de determinadas especies en peligro de extinción).

10. Gobernanza de la economía global

La globalización de las dimensiones económicas, empresariales y financieras que hemos analizado a lo largo de este texto no ha tenido una evolución correlativa en los ámbitos políticos y sociales. A pesar del papel de los organismos internacionales y a pesar de foros internacionales como por ejemplo el G20, las dimensiones estatales siguen siendo centrales en estas materias. La globalización lleva, pues, a la disociación entre las dimensiones económicas y las sociopolíticas que plantean problemas de gobernanza, es decir, la necesidad de fórmulas que permitan una más adecuada y efectiva conexión entre las dimensiones económicas y las sociopolíticas.

De hecho, una consecuencia de esta disociación ha sido la pérdida de efectividad de algunas de las políticas “tradicionales”. Entre los ejemplos más conocidos cabe mencionar que algunas normas fiscales estatales, como las referidas a los rendimientos del capital u otros factores con elevada movilidad internacional, ahora pueden ser evadidas o eludidas con más facilidad en caso de ser consideradas “onerosas” y pueden dar lugar a buscar jurisdicciones más “complacientes”. Algo parecido sucede con las normativas medioambientales. Y se comenta desde hace tiempo que las normas sociales y laborales más protectoras en las economías avanzadas (sobre todo en la Europa del estado del bienestar) se ven presionadas a la baja por la gran competencia del factor trabajo en economías emergentes o en desarrollo con niveles retributivos y de protección social sustancialmente inferiores.

La crisis de finales de la primera década del siglo XXI no solo acentúa estas tendencias, sino que pone en marcha la búsqueda de mecanismos de cooperación y coordinación que, en principio, reconocen que **problemas globales requieren soluciones globales** y que esto pasa por mecanismos de toma de decisiones más efectivos a escala global. La constatación, adicionalmente, de que los organismos internacionales diseñados después de la Segunda Guerra Mundial responden, a pesar de las reformas muy parciales, a una fotografía ya muy superada de la distribución del poder económico y político, apunta también a la necesidad de reformular en cierta profundidad la gobernanza de las nuevas realidades globales.

Una de las características que más hay que destacar es que, como ya se ha visto, la distribución del potencial económico ha variado sustancialmente en las últimas décadas, sobre todo a favor de las economías emergentes. La conversión del G20 en el principal foro internacional para hacer frente a la crisis en detrimento del G7 es una muy conocida visualización de esta realidad.

Una formulación parcialmente similar es la que insiste en la **multipolaridad** del mundo global, frente a la “unipolaridad” centrada en los Estados Unidos que se estableció desde la década de 1990. Naturalmente, el papel de China es capital –se habla incluso de un G2 compuesto por los Estados Unidos y China como verdadero directorio de la economía y política mundiales–, pero otras entidades, como India, Brasil o la UE, son actores significativos. Y, como ha recordado Kevin O’Rourke (2009), en comparación con **los órdenes unipolares** en que una potencia tiene suficiente liderazgo como para marcar las pautas a la hora de definir reglas internacionales, **los órdenes multipolares** tienen la dificultad adicional de tener que gestionar eventuales fricciones entre las principales potencias, sobre todo si aspiran a una cierta hegemonía.

10.1. Instituciones internacionales, pero... ¿globales?

A lo largo de las páginas anteriores de este texto se ha hecho referencia a importantes organismos internacionales, como la Organización Mundial del Comercio, el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial, así como a otras de ámbito regional, empezando por los de la Unión Europea, incluido el Banco Central Europeo. También hemos encontrado iniciativas de las Naciones Unidas, formalmente el máximo nivel político supranacional.

Algunos de estos organismos multilaterales (Naciones Unidas, FMI, Banco Mundial) responden a la orden internacional puesta en marcha después de la Segunda Guerra Mundial. La composición de algunos órganos –como el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas–, algunas prácticas de nombramientos –como la tradición de que el máximo dirigente del Banco Mundial sea de los Estados Unidos, mientras que el del FMI sea europeo– y en algunos casos las ponderaciones de votos, responden a lógicas políticas que las nuevas realidades globales han ido dejando obsoletas. Los intentos de reforma institucional de las Naciones Unidas no han prosperado por las inercias del *statu quo*, y las revisiones en los derechos de voto en el FMI para dar un peso más realista a las economías emergentes son lentas. A veces se habla de que se dispone de **organismos internacionales**, pero no, al menos todavía, de **instituciones globales**.

La crisis de finales de la primera década del siglo XXI ha actuado en cierta medida como catalizadora de la necesidad de cambios al respecto. La ya comentada asunción por parte del G20 –y no del G7–, con una presencia significativa de economías emergentes y en desarrollo, se ha reflejado en la composición también de instituciones creadas por el propio G20, como el Financial Stability Board (configurado a partir de una entidad jurídicamente privada preexistente –el Foro de Estabilidad Financiera–, pero con una composición más cercana al G20). Uno de los temas que hay que seguir en el futuro es cómo se va institucionalizando la gobernanza de la globalización con un realismo que nos permita ser más eficaces.

10.2. Trilema de la globalización

Un formato para presentar de manera pedagógica las complejidades y complicaciones de las interacciones entre economía y políticas globales es el **trilema de la globalización** –una formulación similar a la que comentamos en el módulo 1 referida a las políticas macroeconómicas en economías abiertas– que han desarrollado, entre otros autores, Dani Rodrik y Larry Summers.

Análogamente al hecho de que un dilema es la situación en la que dos opciones deseables son incompatibles y, por lo tanto, se debe renunciar a una de ellas, se denomina **trilema** en los casos en que tres características inicialmente deseables resultan imposibles simultáneamente, por lo cual al menos una de ellas se debe abandonar o relajar. Una formulación de esta índole podría aplicarse al análisis –y pedagogía– de cuáles son los márgenes de maniobra u opciones estratégicas en un mundo globalizado.

El trilema de la globalización está conformado por estos vértices:

- Por un lado, el **proceso de globalización económica**. Es el mecanismo por medio del cual, como hemos ido estudiando en este texto, aumentan las interconexiones e interdependencias entre las diversas economías nacionales.
- Por otro lado, tenemos la **soberanía política**. Se refiere a la pretensión que la base de la soberanía política de los estados tradicionales radica en otorgar a las autoridades nacionales la facultad de adoptar las decisiones relevantes para conformar la vida política y económica.
- El tercer vértice lo denominaremos, en esta formulación, **estado del bienestar**, para recoger los compromisos que los poderes públicos tienen asumidos con sus ciudadanías en materia de protección social y estabilización económica. Naturalmente tiene lecturas y dimensiones diferentes según los países, pero en la Europa occidental refleja el compromiso o **pactosocial**, en vigor al menos en la segunda mitad del siglo XX, mediante el que los poderes públicos asumían funciones amplias en materia económica y social (pensiones, cobertura de paro, sanidad y educación públicas, etc.).

La dificultad radica en llegar simultáneamente a los tres vértices del trilema: esto deriva del hecho de que la dimensión o jurisdicción relevante para las decisiones económicas (en sentido amplio, incluidas las comerciales, financieras, de localización, etc.) pasa a ser superior en el ámbito nacional y frecuentemente son ya de ámbito global mundial, mientras que, por el contrario, las decisiones sociopolíticas, diseñadas en principio para ordenar la economía y eventualmente corregir o compensar las imperfecciones o fallos de los merca-

dos, continúan teniendo en su mayor parte alcance nacional. La consecuencia es la ineffectividad creciente de estas políticas y la visibilidad creciente de que determinados aspectos importantes de la vida económica dependen de decisiones que o bien se adoptan fuera de las fronteras nacionales (por ejemplo, una multinacional que traslada total o parcialmente su producción a lugares de más bajos salarios o regulaciones medioambientales más laxas), o bien se adoptan con estrategia y alcance supranacional (por ejemplo, una empresa nacional que decida deslocalizar total o parcialmente su producción al extranjero).

Se podrían apuntar varias **vías para afrontar** o soluciones alternativas al trilema de la globalización.

Por un lado, se podría abandonar o relajar el proceso de integración internacional. Las propuestas **antiglobalización** que preconizan, por ejemplo, mecanismos de “desconexión”, irían por este camino. Versiones más suaves de este enfoque preconizan aplicaciones más o menos selectivas o amplias de medidas proteccionistas comerciales o medidas restrictivas de los movimientos financieros internacionales. Los debates sobre regulación financiera en la actualidad y la constatación de que “mercados libres” no es lo mismo que “mercados desregulados” suponen nuevos ingredientes en esta dimensión.

Un segundo enfoque para afrontar el trilema va en la línea de “relajar” los compromisos públicos en materia de protección social y estabilización macroeconómica. Es lo que se deja ver en el fondo de debates sobre la “sostenibilidad del estado del bienestar” tan frecuentes en los últimos tiempos. Se debaten los efectos de una competencia internacional creciente que traduce la presión de los salarios bajos –y otras condiciones de trabajo en materia de jornada, seguridad o jubilación– con lo que se produce en muchas economías emergentes de presencia creciente en la economía internacional. Es posible tener salarios más altos y seguir manteniendo la competitividad, siempre que el diferencial de productividad compense el diferencial salarial, por lo cual la verdadera preocupación se centra en los efectos de la absorción creciente de tecnología que permita que economías emergentes accedan a producir el rango de bienes que sus diferenciales de salarios contrarrestan a las iniciales divergencias de productividad. Los cambios en la división internacional del trabajo ya mencionados repetidamente son una de las consecuencias.

Una forma ciertamente cruda de resumir el fenómeno es el título que dio Richard Freeman a un conocido artículo de 1999 refiriéndose a un trabajador norteamericano que fabrica artículos parecidos a los que de forma cada vez más masiva se producen en China, *¿Se fijan tus salarios en Beijing (Pekín)?* Naturalmente se contestaría que los países industrializados tienen que reorientar su producción a sectores más intensivos en trabajo cualificado, pero esto no es ni tan fácil ni tan rápido.

La cuestión que surge es, pues, la sostenibilidad de unas condiciones laborales y sociales que encarecen el coste del factor trabajo cuando al mismo tiempo las presiones competitivas de salarios y condiciones muy inferiores son mayores que nunca. A largo plazo actuaría el mecanismo de competencia y emulación en ambos sentidos, de tal manera que en las economías emergentes es probable que surjan fuerzas –sindicales, sociales, políticas, culturales– que actúen para conseguir una mejora de las condiciones que los vaya acercando a los estándares de los países desarrollados. De hecho, es lo que ha sucedido a medida que países como España o Irlanda se han ido incorporando en las últimas décadas a la UE a partir de salarios bastante más bajos. Pero no se puede negar en el ínterin una importante presión. Por otro lado, la crisis ha planteado debates sobre el papel de la protección social en las economías actuales. ¿En países anglosajones (empezando por los Estados Unidos) y asiáticos (con China al frente) se incorporan en las agendas, de forma impensable hace unos años, los temas sociales (y medioambientales), acercándose al modelo europeo? El futuro de las medidas de protección social adoptadas por la Administración del presidente Obama, *Obamacare* –que la Administración Trump plantea revertir–, así como la efectividad o no de los compromisos medioambientales asumidos en la Conferencia de París sobre Cambio Climático de 2015, serán importantes “test”.

Una “tercera vía” es delicada, puesto que lo que se debería relajar es el concepto de **soberanía nacional**. Los europeos tenemos experiencia, puesto que el mismo proceso de construcción europea nos ha enseñado cómo se puede avanzar en la transferencia de parcelas de soberanía a instituciones supranacionales, pero también hemos aprendido lo difíciles que son las negociaciones referentes a este tema, incluso entre un grupo de países de historia y cultura cercanas, geográficamente vecinos, y con voluntad (en principio) de profundizar en intereses comunes. Pero la argumentación esencial para esta tercera alternativa parte de la sencilla constatación –ya repetida– de que la pérdida de efectividad de las decisiones nacionales se debe al ámbito global o internacional de muchas decisiones económicas. Se trataría ahora simplemente de desplazar las decisiones sociopolíticas desde el ámbito nacional hasta el ámbito global –mediante lo que Rodrik denomina **federalismo global**– por medio de una red de reglas o acuerdos multilaterales globales efectivos en estos ámbitos globalizados. Para ello, los organismos internacionales tendrían que mejorar su legitimidad en términos democráticos y de efectividad.

El escenario de globalización + postcrisis nos deja abiertas muchas incógnitas sobre el futuro de nuestra economía y nuestras sociedades. El trilema de la globalización ofrece un marco para seguir la evolución de las tensiones entre las dinámicas globales, las preocupaciones de regulaciones –financieras, etc.– de los mercados globales, y los impactos sobre cambios en el poder económico y político.

Resumen

La recuperación del comercio internacional después de la crisis fue más lenta que la trayectoria previa y, adicionalmente, también ha disminuido el grado de respuesta –elasticidad– del comercio respecto a la actividad productiva mundial. El regreso a una cierta normalización se ha visto seriamente amenazado por las medidas proteccionistas más explícitas iniciadas por los Estados Unidos desde 2017-2018 y que tienen el riesgo de iniciar una escalada de represalias, haciendo aflorar las referencias a una nueva “guerra comercial”.

El papel destacado de las cadenas globales de valor ha llevado a profundizar en su análisis. Se han elaborado indicadores del papel de los *inputs* importados que se reexportan, medidas de participación y posicionamiento en las GVC, con estadísticas sobre dónde se genera y cómo circula internacionalmente el valor añadido de los productos y servicios. Estos indicadores permiten clarificar aspectos que van desde el “papel de las importaciones como motor de las exportaciones” y de las “exportaciones indirectas” hasta nuevas formas de medir los desequilibrios externos y evaluar las pautas de especialización dentro de las GVC y el posicionamiento competitivo que se deriva de ello.

Precisamente la competitividad es un término omnipresente en los debates recientes. La importancia del concepto aconseja un enfoque poliédrico, en el que las dimensiones más tradicionales de comparaciones de precios y costes van dando lugar a enfoques más estructurales y sistémicos que van a las raíces de los posicionamientos competitivos de los países. Algunos índices con proyección no tan solo económica o empresarial sino también política y mediática, como el índice de competitividad global del World Economic Forum, usan estos enfoques más amplios, que incluyen dimensiones que van desde la calidad de las instituciones y las infraestructuras hasta el papel de la innovación, pasando por la eficiencia de los mercados de bienes y servicios, del mercado de trabajo, o el nivel de desarrollo y estabilidad de los sistemas financieros. Estos índices se van revisando periódicamente en su composición para adecuarse a las nuevas realidades económicas y tecnológicas. Aspectos como los ecosistemas de ideas y los mecanismos de transmisión al tejido productivo son algunos de los ítems recientemente destacados. Hay que tener en cuenta, también, aspectos como la calidad, adicionales al precio, y también evaluar como el tejido productivo de un país se implica en mayor medida en las actividades que tienen proyección internacional, y llegan a más mercados de destino y con una variedad más amplia de productos.

El papel creciente de las llamadas **economías emergentes** es una de las características más destacadas de la economía global. Los cambios económicos experimentados son un ingrediente capital de la reconfiguración de la economía global, con dimensiones históricas. Las economías emergentes han evo-

lucionado rápidamente, y han pasado de ser solo lugares de producción barata atractivos como destinos de deslocalizaciones a constituir mercados de rápido crecimiento y también protagonistas de operaciones corporativas e inversoras de importancia creciente. Pero se trata de un proceso que presenta también riesgos y fragilidades.

El comercio internacional tiene impactos sobre muchos de los aspectos del funcionamiento del conjunto de las economías y las sociedades. Las relaciones entre comercio y crecimiento son uno de los temas más debatidos a lo largo de la historia. Los efectos de la internacionalización sobre la dinámica del crecimiento han visto reactualizada su importancia en el marco de la actual globalización. Las transferencias internacionales de ahorro, la difusión tecnológica, el poder contar con mercados más abiertos y más amplios para la difusión y el aprovechamiento de nuevas ideas y productos son algunos de los mecanismos que merecen más atención. Recientemente se revalora también el papel de la calidad institucional como factor explicativo de las diferencias en el comportamiento de las economías, sobre todo por su incidencia sobre la generación –o no– de incentivos adecuados.

En cuanto a los impactos del comercio internacional sobre la distribución de la renta, son un tema también con larga tradición, como se destacó en el módulo 1. Los aumentos de varios indicadores de desigualdades en las últimas décadas han reactivado las controversias, con dimensiones sociopolíticas importantes, que incluyen importantes recelos de sectores de la ciudadanía hacia la globalización y, en concreto, con algunas dimensiones de las importaciones y de las deslocalizaciones. También las interrelaciones entre comercio y problemas medioambientales están recibiendo una creciente atención. La redistribución de las actividades generadoras de emisiones contaminantes, las medidas que quieren dar garantías de que determinados productos que consumimos han sido elaborados de forma medioambientalmente sostenible, los intentos para llegar a acuerdos globales sobre cambio climático, etc., son algunas de las manifestaciones de las interacciones entre globalización y medio ambiente. Los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2016-2030, aprobados por las Naciones Unidas en 2015, incluyen algunas referencias a la función del comercio internacional en la agenda de sus compromisos.

Son cada vez más frecuentes, pues, las referencias a si se pueden poner en marcha mecanismos de gobernanza a escala global –y cómo se puede hacer–, que complementen los procesos económicos con las regulaciones e intervenciones públicas, de forma (en principio) parecida a cómo interactúan a escalas nacionales. No es un proceso fácil, al contrario. El **trilema de la globalización** explicita las fricciones entre dimensiones como las soberanías nacionales o los compromisos públicos –como los que conforman el estado del bienestar– y grados crecientes de globalización. Estas fricciones marcarán buena parte de la

agenda presente y futura, y la reforma del sistema financiero internacional es un caso que está poniendo a prueba a los mecanismos económicos y políticos internacionales.

Actividades

1. A partir de los documentos periódicos de la OMC/WTO como el World Trade Report, World Trade Statistical Review, y otros que se publican en su web www.wto.org haced el seguimiento de los indicadores comentados en las primeras secciones de este módulo: tasas de variación del comercio internacional (volumen y valor) y su comparación con la evolución de la actividad productiva (PIB o similares). Discutid si se confirman o rectifican las tendencias apuntadas desde 2012 y explicad las eventuales causas.

2. A partir de los datos sobre comercio en valor añadido que publican la OCDE y la OMC/WTO (ved las referencias en la sección “Para ampliar y actualizar”), haced el seguimiento de la evolución de los indicadores referentes a las GVC y el posicionamiento dentro de estas de países que consideréis relevantes. En particular, analizad la evolución de los indicadores de los principales países de la zona euro, de los Estados Unidos y el Reino Unido, China e India, así como algunos casos de países con especial implicación en las GVC como los mencionados en el apartado 2 de este módulo. Discutid si se confirman, rectifican o matizan las tendencias apuntadas en el texto del módulo y plantead las causas.

3. A partir de los sucesivos Informes sobre Competitividad Global del World Economic Forum, haced el seguimiento de los rankings de competitividad. Explicad los principales cambios en las posiciones más destacadas. Analizad en particular cómo evoluciona el posicionamiento competitivo de los principales países de la UE, de los Estados Unidos y de algunos de los principales emergentes. Examinad las modificaciones en la composición del índice de competitividad global y discutid su enlace con los análisis planteados en el texto de este módulo.

4. A partir de los documentos de seguimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, y otras fuentes de información y análisis que consideréis relevantes, haced el seguimiento de las relaciones entre comercio internacional y los temas de crecimiento, distribución de la renta y sostenibilidad. Discutid las interacciones entre los cambios en las estrategias económicas de los principales países hacia la globalización con las dinámicas que se deriven de ellas.

5. A partir de las páginas web del Financial Stability Board (www.financialstabilityboard.org), del Banco Internacional de Pagos (www.bis.org) y del FMI (www.imf.org), haced un seguimiento de las propuestas de reforma del sistema financiero internacional y de su grado de implementación o no. Usad también la web del G20 (www.g20.org) para seguir las formulaciones oficiales de los objetivos en esta materia y otras relativas a la gobernanza de la globalización.

6. A partir de los datos del Banco Mundial (www.worldbank.org, especialmente en Data & Research) y del FMI (www.imf.org especialmente en Data and Statistics), pero también los datos presentados de forma más compacta en sus informes oficiales (como el World Economic Outlook del FMI y el World Development Report del Banco Mundial), haced un seguimiento de los indicadores y los datos sobre niveles de renta y bienestar de los últimos años y analizad la evolución de las disparidades que hay entre países y grupos de países.

Ejercicios de autoevaluación

1. Entre 2012 y 2016 el comercio internacional...

- a) recuperó el ritmo de crecimiento que tenía antes de la crisis de 2008.
- b) creció menos que antes de la crisis pero con bastante más dinamismo que el PIB mundial.
- c) creció menos que antes de la crisis y además con menos elasticidad respecto al PIB mundial.
- d) Ninguna de las anteriores.

2. Entre los indicadores que se usan para medir el papel de las cadenas globales de valor figuran:

- a) El peso de los *inputs* importados que se incorporan a las exportaciones de un país.
- b) El porcentaje de las exportaciones de un país que son reexportadas a un tercer país.
- c) Ambos indicadores.
- d) Ninguno de los indicadores.

3. El enfoque de competitividad del WEF...

- a) se basa fundamentalmente en el papel de los tipos de cambio reales.
- b) adopta un enfoque estructural centrado en las cuotas de exportación mundiales.

- c) adopta un enfoque estructural otorgando a la productividad un papel central.
d) Ninguna de las anteriores.

4. El margen intensivo de las exportaciones hace referencia a...

- a) incrementar significativamente el número de empresas exportadoras.
b) incrementar significativamente el número de mercados de destino.
c) incrementar sustancialmente la variedad de productos exportables.
d) Ninguna de las anteriores.

5. Entre los aspectos de la competitividad que incorpora el índice de competitividad global del WEF hay que incluir:

- a) El papel de la calidad institucional.
b) El papel de los ecosistemas de ideas.
c) El papel de la eficiencia y estabilidad del sistema financiero.
d) Todos los aspectos anteriores.

6. Entre la década de los ochenta del siglo xx y principios del siglo XXI...

- a) en conjunto, ha aumentado la desigualdad entre países pero ha mejorado la igualdad intrapaíses.
b) en conjunto, han aumentado tanto los componentes interpaíses como intrapaíses.
c) en conjunto, han disminuido tanto los componentes interpaíses como intrapaíses.
d) en conjunto, ha disminuido la desigualdad entre países pero ha aumentado la desigualdad intrapaíses.

7. Respecto a las relaciones entre apertura comercial y crecimiento se puede afirmar que:

- a) Los países que se han abierto más al comercio internacional han crecido más y con más estabilidad, como Taiwán en la década de 1960 y Argentina en la de 1990.
b) Los países que se han mantenido más cerrados han crecido más, al evitar las fragilidades de la economía global.
c) Los países más cerrados de promedio han crecido menos.
d) Ninguna de las anteriores.

8. Respecto a las relaciones entre comercio internacional y desigualdades se puede afirmar que:

- a) Algunas explicaciones del comercio internacional anticipan unas dinámicas de ganadores y perdedores, como por ejemplo las basadas en diferencias de dotaciones de factores.
b) Los países que se han abierto al comercio internacional, como en las últimas décadas China, han experimentado reducciones en las desigualdades internas.
c) Las dos afirmaciones anteriores son ciertas.
d) Ninguna de las anteriores.

9. Respecto a las relaciones entre comercio internacional y medio ambiente se puede afirmar que:

- a) No hay ninguna relación significativa entre globalización y problemas medioambientales.
b) Los países emergentes y en desarrollo han seguido en general modelos de crecimiento más respetuosos hacia el medio ambiente.
c) Las regulaciones que supervisan los impactos medioambientales van ganando presencia en las normas comerciales.
d) Ninguna de las anteriores.

10. El enfoque del crecimiento de Paul Romer destaca...

- a) el papel de los rendimientos decrecientes.
b) el papel del ahorro.
c) el papel de las ideas.
d) Ninguna de las anteriores.

11. Respecto al papel de las instituciones sobre el crecimiento económico...

- a) son un residuo de explicaciones extraeconómicas antiguas.
- b) tienen importancia para la equidad pero no para la eficiencia.
- c) han ganado peso en los enfoques recientes.
- d) Ninguna de las anteriores.

12. Entre los organismos internacionales creados por el G20 figuran...

- a) la Organización Mundial del Comercio (WTO).
- b) el Banco Internacional de Pago (BIS).
- c) el Consejo de Estabilidad Financiera (Financial Stability Board).
- d) el Consejo de Seguridad Financiera y Energética Global.

Solucionario

Ejercicios de autoevaluación

1. c

2. c

3. c

4. d

5. d

6. d

7. c

8. a

9. d

10. c

11. c

12. c

Glosario

competitividad *f* En sentido tradicional, capacidad de un país para hacer frente con éxito a los mercados internacionales (incluido el mercado doméstico) con sus productos y servicios frente a fabricantes y proveedores extranjeros; en sentido amplio, conjunto de factores, instituciones y políticas que determinan el posicionamiento internacional de un país y su capacidad de mejora y progreso.

competitividad estructural *f* Análisis que consideran todo el amplio abanico de factores, internos e internacionales, con incidencia sobre el posicionamiento competitivo de un país.

competitividad vía precios *f* Análisis que valoran principalmente la capacidad de colocar productos en situaciones atractivas de costes y precios en la competencia global.

crecimiento económico *m* Mejora en los niveles de renta y bienestar de los países, normalmente medido por la tasa de incremento de la renta per cápita, aunque su papel como indicador es a veces discutido. Cuando se quiere resaltar que los cambios derivados del proceso son también cualitativos –y no solo cuantitativos– se habla de desarrollo.

deslocalizaciones *m pl* Cambios en las ubicaciones geográficas de la actividad económica como resultado de cambios en los parámetros de costes, demandas o formas de organizar internacionalmente la producción. El término se aplica a menudo a los efectos sociales y políticos adversos sobre los territorios que experimentan pérdidas o reducciones en la actividad y la ocupación.

difusión tecnológica *f* Proceso mediante el que los diferentes países tienen acceso a las innovaciones generadas en otros lugares del mundo. Su aprovechamiento requiere unas condiciones de capital humano e infraestructuras que no siempre se dan.

elasticidad del comercio internacional *f* (respecto a la actividad) Ratio entre el porcentaje de variación del comercio y el porcentaje de variación de la actividad económica, medida por el PIB o un indicador similar.

gobernanza *f* Mecanismos políticos que se superponen a los económicos para establecer reglas, supervisar y controlar los aspectos en que son o pueden ser necesarias intervenciones públicas.

Índice de Competitividad Global *m* Medida de competitividad elaborada por el World Economic Forum para hacer comparaciones entre el posicionamiento competitivo de diferentes países y a lo largo del tiempo.

liberalización comercial *f* Proceso por el cual un país incrementa su apertura comercial al exterior y reduce sustancialmente sus políticas comerciales restrictivas (aranceles, cuotas, prohibiciones, etc.).

liberalización financiera *f* Proceso por el cual un país reduce los obstáculos a la entrada y salida de capitales (liberalización externa) y/o reduce reglamentaciones en el funcionamiento del sistema financiero nacional y los mercados financieros del país (liberalización interna).

margen extensivo *m* Componente de las variaciones de las exportaciones (o, en su caso, de las inversiones en el extranjero) que suponen incorporar más empresas (margen extensivo de empresas) a las actividades exportadoras, o más productos o variedades (margen extensivo de productos), o llegar a más mercados de destino (margen extensivo geográfico).

margen intensivo *m* Componente de las variaciones de las exportaciones (o, en su caso, de las inversiones en el extranjero) que supone que empresas que ya tenían presencia exportadora la incrementen. En sentido más estricto, se referiría al hecho de que lo hagan con los mismos productos y en los mismos destinos.

Objetivos de Desarrollo del Milenio *m pl* Conjunto de términos enunciados por las Naciones Unidas el año 2000 en varios ámbitos orientados al desarrollo, la reducción de la pobreza y la mejora de las condiciones de vida y las oportunidades de los países menos desarrollados. La mayor parte de indicadores a lograr tienen como referencia el año 2015.

Objetivos de Desarrollo Sostenible *m pl* Conjunto de términos que las Naciones Unidas plantean lograr a escala mundial entre 2016 y 2030, incluyendo aspectos económicos, sociales, medioambientales y transversales.

paradoja de Lucas *f* Observación por parte del premio Nobel Robert Lucas en 1990 de que los flujos inversores que se habrían de dirigir hacia las economías en desarrollo –menos

intensivas en capital per cápita que las economías avanzadas– no estaban en consonancia con las predicciones de los modelos tradicionales de crecimiento. Esta observación generó la necesidad de reformular los enfoques sobre crecimiento.

ralentización del comercio *f* Disminución del ritmo de variación del comercio internacional, especialmente en comparación con su trayectoria histórica de las décadas anteriores.

Bibliografía

Para actualizar y ampliar

Un resumen no técnico de los estudios sobre impactos de la globalización sobre el crecimiento y la distribución de la renta es:

Estrada, A.; Martínez-Martín, J.; Viani, F. (2018, mayo). “Una revisión de la literatura económica sobre los efectos de la globalización en el crecimiento y en la distribución de la renta”. *Notas Económicas*. Banco de España. <https://www.bde.es/f/webbde/ses/secciones/publicaciones/informesboletinesrevistas/notaseconomicas/2018/t2/fich/bene1802-nec6.pdfh>

Sobre las perspectivas del comercio internacional, la posición de las principales instituciones internacionales se resume en:

FMI-BM-WTO (2018). *Reinvigorating Trade and Inclusive Growth*. https://www.wto.org/english/news_e/news18_e/igo_30sep18_e.pdf

Un resumen de los enfoques sobre competitividad:

Bravo, M. S.; Gordo, E. (2005). “El análisis de la competitividad” (n.º 17, págs. 489-518). En: Servicio de Estudios del Banco de España. *El análisis de la economía española*. Madrid: Alianza.

Sobre la multiplicidad de dimensiones de la competitividad con aplicaciones en la economía española:

Banco de España (2012, junio). “La competitividad de la economía española”. Informe anual 2011 (capítulo 2). Banco de España. <http://www.bde.es/f/webbde/ses/secciones/publicaciones/publicacionesanuales/infortablanuales/11/fich/cap2.pdf>

Un análisis referido a Cataluña que usa algunas de las nociones expuestas en este módulo:

Tugores, J. (2016). “La internacionalización de la economía catalana: retos y oportunidades”. En: *Memoria económica de Cataluña*. Barcelona: Cámara de Comercio de Barcelona (págs. 162-176).

<http://www.cambrescat.org/media/docs/mec2015.pdf>

Entre los estudios periódicos comparativos sobre competitividad tienen especial importancia los del World Economic Forum:

WEF (2018, octubre). *Global Competitiveness Report*. <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018>

Las recientes ediciones del Global Financial Stability Report del FMI contienen estudios actualizados de los problemas financieros y las perspectivas de futuro: accesibles desde: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/index.htm>

También las webs del Financial Stability Board, www.financialstabilityboard.org y del Banco Internacional de Pagos de Basilea, www.bis.org, contienen análisis y propuestas sobre el sistema financiero internacional.

Sobre las monedas digitales, como el bitcoin, una introducción no técnica es:

Heller, Daniel (2017, abril). “Do Digital Currencies Pose a Threat to Sovereign Currencies and Central Banks?”. Washington: Peterson Institute for International Economics, Policy Brief. <https://pie.com/system/files/documents/pb17-13.pdf>

Una evaluación crítica de las criptomonedas es:

Banco Internacional de Pagos (2018). “Criptomonedas: más allá del fenómeno de moda”. En: *Informe económico anual 2018* (cap. V). https://www.bis.org/publ/arpdf/ar2018_es.htm

Sobre la propuesta europea de un impuesto sobre las transacciones financieras, se puede consultar en la web de la Comisión Europea: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/other_taxes/financial_sector/index_en.htm

Sobre la cuestión de distribución de la renta a escala global, una referencia importante es el libro:

Milanovic, Branko (2016, abril). *Global Inequality – A New Approach for the Age of Globalization*. Harvard: Harvard University Press. <http://www.hup.harvard.edu/catalog.php?isbn=9780674737136>

La edición de 2018 del Trade and Development Report de UNCTAD presenta un resumen crítico de la evolución reciente del comercio y del conjunto de la economía global: <https://unctad.org/en/pages/publicationwebflyer.aspx?publicationid=2227>

Sobre los Objetivos de Desarrollo del Milenio, un resumen de los compromisos y los logros del informe referido a 2015: http://www.un.org/es/millenniumgoals/pdf/2015/mdg-report-2015_spanish.pdf

Y sobre los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2016-2030, los planteamientos iniciales de objetivos generales y su concreción que incluyen referencias en temas comerciales internacionales:

<http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

Un libro interesante sobre los problemas de fondo de la globalización es:

Rodrik, Dani (2011). *La paradoja de la globalización: democracia y el futuro de la economía mundial*. Barcelona: A. Bosch editor.

Sobre el conjunto de estos temas, combinando los aspectos económicos y las implicaciones sociopolíticas (en catalán):

Tugores, J. (2015). *I després de la globalització?* Mallorca: Leonard Muntaner editor.