

La dimensión económica de la integración de mercados

Albert Puig Gómez

P08/84020/01169



Universitat Oberta
de Catalunya

www.uoc.edu



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

Índice

| | |
|--|-----------|
| Introducción..... | 5 |
| Objetivos..... | 7 |
| 1. La dimensión comercial de la integración de mercados..... | 9 |
| 1.1. El proceso de liberalización comercial: el camino hacia un mercado mundial integrado | 9 |
| 1.2. Los principales resultados de la integración comercial | 12 |
| 1.3. Las integraciones regionales | 14 |
| 2. La dimensión financiera de la integración de mercados..... | 16 |
| 2.1. Causas de la globalización financiera | 17 |
| 2.2. Evolución de los mercados financieros internacionales | 17 |
| 2.3. Las crisis financieras | 19 |
| 3. La dimensión productiva de la integración de mercados..... | 21 |
| 4. El proceso de integración en Europa..... | 27 |
| Resumen..... | 34 |
| Bibliografía..... | 35 |

Introducción

Este módulo está dedicado al estudio de la dimensión económica de la integración de mercados. Entendemos por *dimensión económica* de la integración de mercados el proceso de globalización económica que está teniendo lugar en la actual fase de desarrollo capitalista. Este proceso ha conducido a una cada vez mayor interrelación entre las economías de todo el mundo.

Este proceso de globalización es el resultado de la combinación de dos elementos: por una parte, un elemento "objetivo", configurado por los cambios y avances tecnológicos en el terreno de los transportes y de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), los cuales han permitido que, en la actualidad, los movimientos de bienes, servicios, capitales y personas puedan ser mucho más rápidos y en cantidades mucho mayores que hace apenas dos décadas.

Por otra parte, a estas posibilidades tecnológicas hay que añadirles la corriente de liberalización de los mercados y de las relaciones económicas que han predominado a lo largo de los últimos treinta años (es el elemento "subjeto" de la globalización). Este elemento queda resumido por los tres principios del llamado Consenso de Washington de principios de los años ochenta, que son privatización, desregulación y liberalización.

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

En este sentido, el mercado más globalizado es el financiero, ya que la libre movilidad de capitales se manifiesta prácticamente en todos los niveles.

En relación con los mercados de productos, nos encontramos en una situación de transición, ya que, aún hoy, existen multitud de prácticas proteccionistas que frenan el proceso de globalización de algunos mercados, como el agrícola. Donde la globalización se encuentra totalmente atrasada, especialmente con respecto a su elemento "subjeto", es en el ámbito de la movilidad de las personas, lo cual está dando lugar a importantes migraciones "ilegales" (las pateras en Europa, los "espaldas mojadas" en la frontera entre los Estados Unidos y México, etc.). De hecho, cuantitativamente hablando, la movilidad humana era mucho mayor hace un siglo.

Sobre los niveles de integración

Destacan la Inversión Extranjera Directa (IED), la internacionalización de la banca y la fuerte interconexión de las bolsas de valores.

Los principales obstáculos para la aceleración del proceso de globalización no provienen de la infraestructura tecnomaterial, sino fundamentalmente de la resistencia de los propios Estados a desaparecer, los cuales permiten la subsistencia de condiciones internas diferentes en cada país y que, por lo tanto, dificultan la homogeneización mundial.

Actualmente, los Estados atraviesan una fase de dudas y cuestionamientos internos, ya que, por una parte, participan y están implicados en el proceso de globalización, mientras que, por otra, generan resistencias a este mismo proceso, en la medida en que van identificando aspectos que ponen en peligro ámbitos que históricamente han estado en sus manos, lo cual acabaría por disminuir su papel en el establecimiento de las reglas generales de comportamiento del sistema.

El módulo se divide en cuatro **apartados**:

- En el primer apartado se analiza el proceso de creación de un mercado mundial, el punto en el que se encuentra dicho proceso y los resultados que se derivan de él. También trataremos el debate que existe en torno al papel que desempeñan los procesos de integración regional.
- En el segundo apartado se estudia el proceso de globalización financiera, teniendo presente, como decíamos, que se trata del ámbito en el que la globalización está más avanzada. En este apartado analizaremos también la sucesión de crisis financieras que han tenido lugar a lo largo de los últimos quince años en distintas economías emergentes.
- En el tercer apartado presentaremos la globalización de la producción, que combina elementos tanto comerciales como financieros, y cuyo principal agente son las empresas multinacionales. Prestaremos especial atención al fenómeno de las deslocalizaciones empresariales.
- Finalmente, en el cuarto apartado describiremos el proceso de integración europeo, destacando los principales elementos que han implicado una integración de los mercados a escala europea. El análisis lo haremos desde una perspectiva crítica, poniendo de manifiesto algunos de los puntos débiles que ha presentado este proceso.

Movilidad del siglo XX

Sólo hay que recordar la importancia de las migraciones desde la "vieja Europa" al "Nuevo Mundo" (Estados Unidos, Canadá, Australia, Argentina) entre 1870 y 1910.

Objetivos

Los principales **objetivos** de este módulo son los siguientes:

1. Conocer los principales rasgos que configuran el elemento "subjeto" de la globalización económica en su ámbito comercial.
2. Poner de manifiesto los principales resultados, tanto cuantitativos como cualitativos, que se derivan del proceso de liberalización comercial.
3. Presentar los argumentos vinculados al debate en torno a si los procesos de integración regional contribuyen a avanzar hacia una mayor globalización o, si por el contrario, actúan en sentido contrario.
4. Estudiar las causas de la globalización de las finanzas a escala mundial, ámbito en el que el proceso se encuentra más avanzado, tanto con respecto al elemento "objeto" (especialmente por el uso de las TIC) como al elemento "subjeto".
5. Poner de manifiesto los principales resultados, tanto cuantitativos como cualitativos, que se derivan del proceso de liberalización financiera.
6. Analizar uno de los principales efectos de la globalización financiera, esto es, la sucesión de crisis financieras que han tenido lugar en los últimos quince años en distintas economías emergentes.
7. Identificar qué papel desempeñan en todo el proceso de globalización las llamadas *empresas multinacionales*.
8. Explicitar la integración de mercados que ha implicado el desarrollo del proceso de integración en Europa que ha desembocado en lo que actualmente es la Unión Europea, y cuestionar algunos de los elementos más importantes que han configurado dicho proceso.

1. La dimensión comercial de la integración de mercados

El primer aspecto de la dimensión económica de la integración de mercados que analizaremos es el ámbito comercial. En el primer punto de este apartado, analizaremos el proceso de liberalización comercial que ha tenido lugar a lo largo de las últimas décadas. En el segundo punto, presentaremos los resultados en términos de comercio internacional de esta dinámica liberalizadora. A continuación, comentaremos el papel que juegan en este ámbito las empresas multinacionales. Finalmente, en el cuarto punto, trataremos el tema de las integraciones regionales.

Competencia estatal-interempresarial

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

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

En virtud de estas características, la competencia es más internacional que interempresarial, y no se puede hablar propiamente de una competencia del mismo tipo que la que se desarrolla en el marco del mercado interior. Por lo tanto, todavía no podemos hablar de un mercado mundial único, sino de un comercio exterior de empresas situadas en diferentes Estados. Eso lleva a que la competencia plena no exista y a que subsistan numerosas empresas no competitivas a escala mundial, protegidas por los distintos sistemas establecidos con este objetivo por sus Estados respectivos.

1.1. El proceso de liberalización comercial: el camino hacia un mercado mundial integrado

A finales de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos, en el marco de los Acuerdos de Bretton Woods (1944), definidores del nuevo orden económico internacional de la posguerra, pretende tomar la iniciativa de liberalizar el comercio internacional y evitar el resurgimiento de las tensiones proteccionistas que se produjeron en el periodo de entre las dos guerras mundiales, y muy especialmente durante la Gran Depresión de los años treinta.

Este interés respondía a que Estados Unidos se había convertido en la única gran potencia económica y comercial del momento, y el establecimiento de un régimen de librecomercio multilateral, con la rápida abolición de los obs-

táculos al comercio internacional, favorecía sus intereses. Por el contrario, los países europeos, debilitados por la guerra, mantenían posiciones más proteccionistas, ya que se veían incapaces de hacer frente a la propuesta fuertemente librecambista de Estados Unidos.

En respuesta a estas dificultades para crear una organización encargada de promover la liberalización comercial en el marco de los Acuerdos de Bretton Woods, Estados Unidos lideró, a partir de 1947, un proceso de negociaciones para llegar a unos acuerdos que supusieran una reducción multilateral de los aranceles. Estas negociaciones tuvieron lugar en Ginebra, tomaron parte de ellas 23 países (13 desarrollados y 10 subdesarrollados), y culminaron en lo que se llamó el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (*General Agreement of Tariffs and Trade*, GATT). Posteriormente se fueron añadiendo a ellas otros países hasta llegar a los 123 participantes a finales de 1994.

A partir del 1 de enero de 1995, el GATT fue sustituido por la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual es fruto de los acuerdos alcanzados en la VIII Ronda de Negociaciones del GATT, conocida como Ronda de Uruguay (1986-1994).

El número de países que se ha adherido a la OMC ha seguido aumentando a lo largo de los últimos años, de manera tal que, en enero del 2008, tenía 151 miembros (de entre los nuevos, algunos tan significativos desde un punto de vista comercial como China y Rusia).

Desde su origen, el GATT estableció que sus objetivos generales eran los de alcanzar un alto grado de crecimiento económico, la plena ocupación y la eficaz utilización de los recursos, y que, para hacerlo, consideraba el libre comercio como el procedimiento adecuado. En consecuencia, durante todo el tiempo que estuvo en vigor, el GATT persiguió el desarrollo de los intercambios comerciales internacionales sirviéndose de procesos de negociaciones multilaterales por medio de las llamadas rondas negociadoras, las cuales debían permitir avanzar hacia la liberalización del comercio mundial.

Entre 1947 y 1994, en el marco del GATT, se llevaron a cabo ocho rondas negociadoras, en las que se fue avanzando en la reducción de aranceles, a la vez que se ampliaba el abanico de productos contemplados y el número de países signatarios de los acuerdos.

Este camino de desprotección comercial es uno de los factores que, en mayor medida, contribuye a explicar el rápido crecimiento del comercio mundial a partir de 1950. Cabe decir, sin embargo, que después de la crisis del petróleo de 1973 la contención del crecimiento ha frenado, al menos parcialmente, este proceso, abriendo paso al rebrote de tentaciones proteccionistas en algunos países; si bien, en este caso, se ha recurrido no tanto a los aranceles como a otros tipos de barreras protectoras (normativas técnicas, sanitarias, medioambientales...).

El surgimiento de nuevos asuntos relacionados con el comercio internacional y su complejidad obligaron a ampliar la agenda de los temas de negociación. Así, en la VIII Ronda del GATT –la llamada "Ronda Uruguay"–, además de seguir avanzando en la reducción arancelaria de los productos industriales y en la negociación en torno a los productos agrícolas y textiles, fueron tratados, entre otros, temas nuevos como el comercio de servicios, las medidas *antidumping*, las barreras no arancelarias y la defensa de los derechos de la propiedad intelectual. En el ámbito del comercio de servicios, por ejemplo, y a petición de los países desarrollados, se negoció sobre su liberalización, principalmente en el terreno de las telecomunicaciones, los servicios financieros, del transporte y los préstamos a las empresas.

Por otra parte, en esta misma Ronda del GATT, celebrada entre 1986 y 1994 (la llamada "Ronda Uruguay"), se acordó la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) como organización permanente, con un estatuto similar al de otras instituciones multilaterales, como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

OMC

La OMC es una institución multilateral que trata de crear un entorno comercial más libre. Sus principales funciones son las de administrar y aplicar los acuerdos alcanzados, servir de foro para las negociaciones comerciales multilaterales, así como establecer un sistema para la resolución de los conflictos comerciales. En los últimos años, con la incorporación de un gran número de países, esta institución engloba al 97% de la población mundial. El principal órgano de la OMC es la Conferencia Ministerial, que está compuesta por representantes de todos los países miembros y que debe celebrarse al menos una vez cada dos años.

Desde la fundación de la OMC han tenido lugar varias conferencias ministeriales, siendo las más renombradas las de Seattle (1999) y Doha (2001). La primera destaca por su fracaso, ya que en ella no se consiguieron acuerdos que permitieran avanzar en el proceso multilateral de apertura comercial. Durante la celebración de esta conferencia se produjo una fuerte oposición por parte de sindicatos y ONG, que pusieron en duda que los beneficios del comercio se estuvieran repartiendo de manera equitativa entre los países, por lo que reclamaban una mayor atención a las necesidades de los países más pobres.

Como consecuencia de esta presión, en la cumbre ministerial de Doha (Qatar), en noviembre del 2001, se acordó lanzar una nueva ronda de negociaciones, la primera desde la Ronda Uruguay, que pretendía ser más sensible a los intereses de los países en desarrollo. Por este motivo, a la agenda de trabajo de esta ronda se le dio el nombre de Programa de Doha para el Desarrollo.

En síntesis, a pesar de los acuerdos alcanzados con respecto a la liberalización de las relaciones comerciales internacionales, todavía existen problemas importantes. De hecho, todo el conjunto del proceso ilustra lo difícil que ha sido, es y probablemente seguirá siendo, avanzar en la cooperación comercial en los próximos años.

1.2. Los principales resultados de la integración comercial

El análisis de la evolución agregada del comercio mundial permite identificar al menos cuatro grandes tendencias a lo largo de la segunda mitad del siglo XX.

La primera es que el proceso de liberalización se ha traducido en una expansión del comercio hasta una tasa superior al crecimiento de la producción mundial (tabla 1).

Tabla 1. Tasas de crecimiento de la producción y el comercio mundial de bienes (1950-2006) (en volumen)

| Periodo | Producción | Comercio total | Productos agrícolas | Productos de industrias extractivas | Manufacturas |
|------------------|------------|----------------|---------------------|-------------------------------------|--------------|
| 1950-1973 | 6,0 | 8,8 | 3,9 | 7,6 | 10,6 |
| 1974-1982 | 2,0 | 2,6 | 3,2 | -1,6 | 4,5 |
| 1983-1993 | 2,4 | 4,9 | 2,0 | 3,5 | 6,0 |
| 1994-2006 | 3,2 | 6,5 | 4,1 | 3,6 | 7,4 |
| 1950-2006 | 3,4 | 5,7 | 3,3 | 3,2 | 7,1 |

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la OMC

Desde 1950 hasta el 2006, la exportación creció hasta una tasa media anual en términos reales del 5,7%, mientras que la de la producción lo hizo en un 3,4%. Esta tendencia a la divergencia entre comercio y producción se ha acentuado a lo largo de los últimos veinte años, periodo en que el crecimiento del comercio ha más que duplicado al de la producción.

Ejemplo

Este proceso de apertura puede medirse también por medio de un indicador simple como el coeficiente de apertura, que es el resultado de dividir la suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios de un país entre su producto interior bruto. Para el conjunto de la economía mundial, este cociente ha pasado de un 40,9% a principios de los ochenta a casi un 50% en la actualidad.

Una segunda característica dentro del comercio mundial de bienes es el mayor dinamismo del comercio de manufacturas con respecto al de materias primas. En concreto, el crecimiento de las exportaciones de manufacturas (7,1%) es superior al de la media del comercio mundial (5,7) y duplica al alcanzado por las exportaciones de materias primas (un 3,3 por los productos agrícolas y un 3,2 por los minerales). Esta tendencia se ha mantenido estable desde 1950, lo cual explica la progresiva pérdida de cuota en el comercio mundial de los países exportadores de este tipo de productos, generalmente países subdesarrollados, y justifica el retroceso relativo que las materias primas han experimentado en las corrientes de comercio mundial. Mientras que al principio del periodo las materias primas suponían el 60% del comercio mundial, a finales del siglo XX su peso casi no superaba el 20%, con una participación mayor de los productos minerales que de los agrícolas.

La tercera característica en la evolución del comercio es la creciente importancia del intercambio de servicios. La progresiva liberalización de los servicios financieros, del transporte aéreo y de las telecomunicaciones, entre otros, ha dado lugar a un importante aumento en las transacciones en estos subsectores, que viene a sumarse a otros más tradicionales como los servicios turísticos, los de transporte internacional (marítimos y aéreos) y los de seguros. En la actualidad, el comercio de servicios supone un 19,5% del comercio mundial. Estados Unidos es el principal exportador de servicios –representan aproximadamente un 25% del total de sus exportaciones–, hecho que está vinculado no sólo a su carácter de potencia financiera y turística, sino también a su liderazgo en los servicios estrechamente relacionados con el conocimiento y las telecomunicaciones, que forman los pilares básicos de la llamada nueva economía.

Finalmente, una cuarta característica sería la concentración de las transacciones comerciales en el entorno de los países desarrollados. En los últimos cincuenta años los países en desarrollo han visto oscilar su cuota de mercado en el total de las exportaciones mundiales en torno al 35%, pasando de representar el 34,2 en 1953 al 36,3 en 1983, un 28,0 en 1993 hasta llegar al 35,5 del 2003. Por otra parte, si se excluye del grupo de países en desarrollo a los países asiáticos que han basado su crecimiento en la exportación (Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong), la evolución marcaría claramente una caída de la cuota, situándose en torno al 25% de la exportación mundial.

Para apreciar el nivel de concentración de los flujos de comercio, conviene señalar que nueve de los diez principales países exportadores e importadores (menos China) son países desarrollados que concentran el 50% de las ventas y el 52,7% de las compras mundiales. Del 65% del comercio mundial que corresponde a los países ricos, 43 puntos corresponden a Europa Occidental, 14 a América del Norte y el resto a los países más desarrollados de Asia. Esta preponderancia de los países desarrollados en los flujos comerciales internacionales está relacionada con las características de su especialización comercial, que reposa sobre bienes manufacturados, que son aquéllos cuyo comercio resulta más dinámico.

Además, buena parte del comercio (exportaciones e importaciones) de los países desarrollados lo realizan entre sí.

Ejemplo

El caso más claro es el de Europa Occidental, que envía casi el 80% de sus exportaciones a otros países desarrollados (casi un 70% se dirige a otros países de esta misma región y casi un 10% a los países desarrollados de América del Norte). Por el contrario, el comercio de los países en desarrollo entre sí es manifiestamente marginal: gran parte de sus exportaciones se dirigen también a los mercados de los países desarrollados.

Estados Unidos y Unión Europea

Pese a que Estados Unidos es el principal exportador de servicios, hay que tener en cuenta que las exportaciones de servicios de la Unión Europea como conjunto triplicaron sobradamente las de esta potencia en el año 2003.

Los servicios en el Japón

En relación con las importaciones mundiales, cabe destacar que un 30% de las importaciones del Japón son servicios.

1.3. Las integraciones regionales

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

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

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

Además, eso puede comportar un efecto contagio, ya que los países que inicialmente quedan fuera de un bloque comercial pueden evaluar la amenaza de la desviación de comercio y verse inducidos a la vez a constituir otros bloques comerciales (estaríamos ante un proceso de regionalización de la economía mundial que, para algunos, es lo que está teniendo lugar).

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

a la economía mundial de la plena integración del mercado mundial, objetivo deseable desde el punto de vista de la OMC. Por lo tanto, esta institución admite los acuerdos regionales siempre y cuando éstos no impliquen un incremento del grado de protección con respecto a países terceros.

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

2. La dimensión financiera de la integración de mercados

El segundo nivel para analizar de la dimensión económica de la integración de mercados es el que hace referencia al ámbito de las finanzas. La movilidad libre de los capitales a escala mundial sería otro de los requisitos para la globalización o integración mundial plena de los mercados a nivel mundial. Y éste es uno de los aspectos en que el proceso está más avanzado, lo cual se concreta en:

1) Una fuerte interconexión entre los diferentes mercados financieros del mundo, incluidas las bolsas de valores. En este último aspecto, por ejemplo, las oscilaciones en las cotizaciones en una bolsa tienen repercusión inmediata en el resto. Sin ser un mercado de valores unificado, se están estableciendo las bases para que lo pueda ser en un futuro no demasiado lejano.

2) Una intervención cada vez más activa de bancos e instituciones internacionales en la financiación de actividades privadas, o incluso de los Estados, de numerosos países del mundo.

3) Después del fracaso del sistema monetario internacional establecido en Bretton Woods, se establece la libre flotación de las monedas en función del "mercado mundial" de divisas, lo cual implica la libre convertibilidad de las diferentes monedas.

Pero en algunos casos, determinados países han decidido adscribirse subsidiariamente a la influencia de una "moneda fuerte", lo cual ha derivado en procesos de "dolarización". Asimismo, cada vez más países de Europa se unifican monetariamente. Eso ha llevado a hablar de la zona del dólar, la zona del yen, la zona del euro o la zona del yuan. En suma, puede estar empezándose a configurar la aparición, en este caso en un futuro más lejano, de una moneda mundial única.

En síntesis, a lo largo de las últimas tres décadas se ha producido una expansión notable de los mercados financieros internacionales, los cuales, además, han experimentado importantes cambios como consecuencia de un proceso continuado de innovación financiera. En el primer punto de este apartado analizaremos las causas que impulsan este proceso de globalización financiera. En el segundo punto presentaremos la evolución de los mercados financieros internacionales a lo largo de las últimas décadas. Y, finalmente, en el tercer punto estudiaremos la sucesión de crisis financieras que han tenido lugar a lo largo de los últimos quince años en distintas economías emergentes.

Ejemplo

Las empresas multinacionales o los gobiernos para financiar sus inversiones se pueden dirigir a bancos de su propio país de origen, del país de destino o incluso de terceros países. No hay límite para esta actividad.

2.1. Causas de la globalización financiera

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

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

2) El importante aumento de la liquidez internacional derivada de los abundantes excedentes de recursos financieros generados en los países exportadores de petróleo (los llamados *petrodólares*) como consecuencia del aumento del precio de esta materia prima a partir de 1974 y, sobre todo, durante la crisis energética de finales de los setenta y principios de los ochenta.

El resultado de esta situación fue que los países productores de petróleo depositaron estos excedentes en los mercados financieros internacionales y los bancos prestaron estos fondos a agentes públicos y privados de los países en desarrollo, especialmente de América Latina.

3) El triunfo de las corrientes neoliberales, impulsada particularmente por el FMI, lleva a un progresivo pero al mismo tiempo acelerado proceso de liberalización de los movimientos de capital a escala internacional.

4) Los avances en el campo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) –las cuales permiten transacciones electrónicas de capital en tiempo real– han constituido una clara razón tecnológica que evidencia la dificultad de poner "puertas al campo" en materia de movimientos internacionales de capital.

2.2. Evolución de los mercados financieros internacionales

Una aproximación al proceso de integración de los mercados financieros lo ofrece el análisis de los flujos en cartera y los flujos de inversión extranjera directa (IED) en algunas de las principales economías del mundo (en concreto, en las economías de los países que conforman el llamado G-7¹ (tabla 2).

Como se puede comprobar, tanto los flujos brutos (entradas más salidas) como los flujos netos (entradas menos salidas) han crecido fuertemente desde 1970. No obstante, a pesar del importante aumento en términos brutos de la IED (aunque en los últimos años se observa una cierta disminución), éste queda minimizado si se compara con el incremento ininterrumpido de los flujos brutos de inversión en cartera, que expresa muy claramente el proceso de integración de los mercados financieros internacionales.

Interconexión entre mercados financieros

Actualmente, durante las 24 horas del día y gracias a la interconexión entre los diferentes mercados financieros, se puede operar en alguno de los mercados del mundo (Tokyo, Seúl, Hong-Kong, Singapur, Francfort, Londres, Nueva York, Sao Paulo...).

⁽¹⁾Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y Canadá.

Tabla 2. Flujos brutos y limpios de inversión directa y en cartera en algunos de los principales países industrializados (en millones de dólares)

| | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 | 2000 | 2003 |
|-------------------------------------|------|------|------|-------|-------|-------|---------|---------|
| Formación bruta de inversión | | | | | | | | |
| Extranjera directa | 14,5 | 34,3 | 82,8 | 75,9 | 283,2 | 369,0 | 1.452,0 | 489,2 |
| En cartera | 5,3 | 27,1 | 60,9 | 233,4 | 329,4 | 764,3 | 1.785,6 | 1.646,9 |
| Formación neta de inversión | | | | | | | | |
| Extranjera directa | -4,1 | -9,9 | -8,1 | -12,7 | -59,6 | -83,2 | 14,9 | -200,5 |
| En cartera | 1,4 | 8,5 | 16,0 | 25,0 | 41,4 | 41,4 | 279,2 | 531,7 |

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

La década de los noventa presenta como otra gran novedad la mayor importancia que han adquirido los mercados financieros internacionales para todos los países como forma de obtener fondos. En este sentido, algunos países en desarrollo, que no tenían acceso a estos mercados o cuyo acceso era muy restringido, han podido acceder a ellos (normalmente, se trata de países en desarrollo de renta media o bien de renta baja pero con un gran mercado, como es el caso de China).

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

2.3. Las crisis financieras

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

Esta inestabilidad ha afectado, precisamente y paradójicamente, a algunos de los países más beneficiados de la globalización financiera –en el sentido de ser los principales receptores de estas transacciones–, ya que han sido, también, algunas de sus principales víctimas, al haber sufrido importantes crisis financieras.

Estas crisis tienen, además, unos efectos de contagio sobre otras economías o sobre el conjunto de la economía mundial, dependiendo de la profundidad de la crisis y la intensidad de las relaciones económicas entre el país afectado y el resto de los países.

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

Definimos **crisis cambiaria** como una depreciación o devaluación fuerte de la moneda nacional en un periodo de tiempo relativamente corto.

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

Crisis financieras

Algunas de las más destacables han sido la de México en 1995, la del sudeste asiático en 1997, la de Rusia en 1998, la de Brasil en 1999 y la de Argentina en 2001.

Una **crisis bancaria** se desencadena cuando una parte importante del sistema financiero nacional se vuelve insolvente.

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

Una **crisis de deuda** implica la incapacidad de hacer frente al pago de compromisos adquiridos en divisas y puede adoptar dos variedades: de liquidez o de solvencia.

En el primer caso, la escasez de moneda extranjera es temporal, es decir, la estructura productiva del país es capaz de generar en un futuro próximo recursos suficientes para reembolsar a los prestamistas internacionales. En el segundo caso existe una incapacidad estructural para hacer frente a los pagos en divisas del servicio de la deuda (intereses más amortizaciones). El problema es que a menudo no es fácilmente distinguible si el problema es de liquidez o de solvencia.

Relación entre una crisis de deuda y una crisis cambiaria

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

3. La dimensión productiva de la integración de mercados

Las empresas multinacionales son corporaciones en las que el capital no depende de su origen nacional sino que se valora a escala mundial, la producción se realiza en varios territorios y su destino es el mercado mundial. Son, por lo tanto, empresas cuyo valor añadido se obtiene en más de una economía nacional y en las que las ganancias proceden de la realización del valor contenido en los productos que se elabora internacionalmente al ser vendidos en numerosos territorios.

Su nacimiento puede obedecer a distintas razones: la de contrarrestar los elevados costes de transporte o de producción en términos salariales, fiscales y medioambientales; la de superar las barreras aduaneras; la de asegurar el abastecimiento de materias primas; la de acceder a nuevos mercados que absorban una producción creciente; la de optimizar su tecnología; la de aprovechar mejor los recursos financieros propios y ajenos; la de amortizar inversiones elevadas en I+D; la de tener agilidad en la colocación de sus recursos líquidos.

Es decir, como consecuencia de la expansión de los mercados, las empresas necesitan un acceso lo más fácil posible tanto a las fuentes de abastecimiento de las materias primas como a los mercados en los que vender su producción. Esta necesidad de expandir las actividades empresariales, no sólo en todos los lugares del planeta, sino en todos los ámbitos, ha llevado a que sean las empresas multinacionales los principales agentes de la globalización económica, ya que son las que dominan los flujos de capitales, manufacturas y servicios. El resultado ha sido que buena parte del producto agregado y del comercio mundial reposa sobre la actividad de estas empresas multinacionales, convirtiéndolas en el agente activo y la visualización más concreta del proceso de globalización.

Al margen de los grados de autonomía relativa de cada una de sus filiales, los puntos esenciales de la actuación de las empresas multinacionales están dirigidos desde un centro común. Este centro es el que decide las nuevas inversiones, asigna los mercados de abastecimiento o venta de los productos, determina los programas de investigación, establece los precios mediante los cuales las distintas filiales llevan a cabo las transacciones. Lo importante no son los beneficios concretos de cada una de las partes, sino la ganancia global del grupo. Puede haber pérdidas, temporales o permanentes, en las actividades realizadas por alguna de las unidades productivas que conforman la empresa multinacional, si éstas se integran de manera armónica en la estrategia global de ganancia.

Tráfico de mercancías

Según algunas estimaciones más de la mitad del tráfico internacional de mercancías está constituido por simples movimientos entre unidades filiales de las empresas multinacionales.

El aumento de la importancia de este tipo de empresas ha dado lugar a modificaciones significativas en la estructura del sistema económico, como las siguientes:

- Se generaliza la propiedad internacional de las empresas, de manera tal que la propiedad sobre los medios de producción deja de ser exclusivamente de capitalistas de un mismo origen nacional y se funde en un solo capital, en el que el origen nacional de los propietarios pierde sentido.
- Las decisiones empresariales tienen como punto de referencia el ámbito mundial, no nacional. El objetivo es maximizar los beneficios de la empresa y, por lo tanto, las decisiones de producción, de localización, de utilización de una tecnología o de otra, de reparto de beneficios, etc. se fundamentan en las necesidades y en los resultados de la empresa a escala mundial y no en un solo Estado.

Eso da lugar al hecho de que una empresa multinacional esté en condiciones de cerrar una planta en un país para reubicarla en otro si las condiciones de rentabilidad global lo aconsejan (deslocalización), prescindiendo de los intereses "nacionales" del Estado en cuestión, lo cual pone de manifiesto la autonomía de decisión de las empresas multinacionales respecto de los Estados. La acción de las empresas multinacionales desborda el marco de los Estados "nacionales", que se muestran incapaces de controlar las decisiones legítimas de las EMN (de localización, de estrategias, de tipo de producción...).

Se podría llegar a decir que, aunque las EMN tienen un importante peso específico en la actividad económica "nacional" de muchos Estados, ya que de las decisiones que adopten depende la situación económica presente y futura de su "economía" nacional, éstas no están subordinadas a estos Estados, sino todo el contrario: son los Estados los que están subordinados a las decisiones "legítimas" de las empresas multinacionales que actúan en su territorio.

Ejemplo

Es así como puede entenderse la especial relación entre cada unidad de la empresa multinacional y el Estado nacional concreto donde se localiza. Éste trata de asegurarse que las empresas multinacionales que actúan dentro de sus fronteras cumplen con sus objetivos de política económica nacional: ocupación, exportaciones, reinversiones, investigación, medioambiente, etc. Sin embargo, aunque en sus actividades productivas las multinacionales tratan de amoldarse a ellos, eso no implica que no antepongan sus propios fines, es decir, cumplir con las obligaciones señaladas a escala mundial por la empresa matriz. Esta finalidad puede, de hecho, chocar con las directrices del Estado, las cuales, obviamente, las empresas multinacionales dejarán en un segundo plano.

Por lo tanto, y no por perversidad intrínseca sino por jugar "a las reglas del juego" (si no, otros lo harán), las multinacionales buscan el mejor postor a escala mundial y eso les confiere poder (de chantaje) frente a gobiernos, sindicatos y otros grupos de interés nacionales, conformando un espacio económico en el que los fallos del mercado mundial ya no son corregibles.

Por otro lado, de un tiempo a esta parte el fenómeno de las deslocalizaciones de empresas ha sido un tema de debate y análisis, especialmente en las economías desarrolladas, donde son presentadas a menudo como una amenaza para su actividad y nivel de ocupación. Además, previsiblemente, este fenómeno irá adquiriendo importancia.

La *deslocalización* se puede definir como el proceso por el cual una empresa toma la decisión de abandonar su actividad parcial o totalmente en un país para situarla en otro país. Es decir, para que se considere deslocalización, deberá reducirse la producción en una unidad situada en un país y trasladar esta misma actividad –o una similar– a otro país. Por lo tanto, aunque en ocasiones se ha identificado la inversión directa en el exterior con la deslocalización –especialmente cuando ésta tiene como destino países emergentes (por ejemplo, China o la India)–, esto no es acertado, ya que una firma puede proyectar una inversión en otro país sin tener intención de reducir sus actividades en ninguno de los lugares donde está establecida. O puede dejar de producir un producto en un país para pasar a producir otro en un país diferente.

El traslado internacional de actividades que implica la deslocalización se puede llevar a cabo de dos formas diferentes:

- a) Una empresa decide dejar de producir total o parcialmente en un país para pasar a producir lo mismo en otro país mediante una filial del grupo, ya sea ésta existente o de nueva creación (deslocalización *offshoring*).
- b) Una empresa decide subcontratar la producción que abandona en un país a otro productor externo al grupo y situado en otro país (*offshoring outsourcing*).

Tradicionalmente, la deslocalización de actividades se ha vinculado al sector manufacturero, en el cual acostumbra a ser el resultado de un proceso gradual. En un primer momento se produce la internacionalización de las empresas manufactureras mediante la IED y, más adelante, muchas de ellas deshacen sus inversiones de manera total o parcial para situarlas en otros países que les proporcionen mayores ventajas competitivas (especialmente menores costes laborales).

Cambios técnicos en las deslocalizaciones

Como se comentará más ampliamente en el módulo siguiente, las deslocalizaciones se han generalizado gracias a una serie de cambios técnicos que se han ido produciendo. Empezaron con la disminución de los costes de transporte, que favoreció la disociación geográfica entre producción y consumo, básicamente para el caso de productos manufactureros de baja intensidad tecnológica (textil, calzado, juguetes...). Gradualmente, los avances técnicos han ido permitiendo que se deslocalicen manufacturas de mayor intensidad tecnológica (automóvil, química...).

Más recientemente, los cambios relativos a las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) han permitido la especialización vertical igualmente en los servicios, siendo por lo tanto también susceptibles de ser deslocalizados.

Estos cambios (especialmente Internet y la disminución de los costes de las telecomunicaciones) han aumentado la comerciabilidad de los servicios y han permitido que la elección de la localización para las empresas de servicios sea menos restrictiva. Hay que tener en cuenta que estos avances han reducido el coste de la transferencia internacional de datos y voces desde niveles prohibitivos, por elevados, a niveles casi idénticos a los costes de comunicación dentro del país.

Ejemplo

De hecho, es en este sector en el que las previsiones de crecimiento de las deslocalizaciones son más elevadas. Por ejemplo, algunos análisis sugieren que cerca del 20% de la ocupación total en servicios (incluyendo tanto las ocupaciones de baja como de alta cualificación) está potencialmente afectada por la deslocalización. En este sentido, por ejemplo, la consultora Gartner estima que, para el 2010, cerca del 25% de los puestos de trabajo en el sector servicios de los países desarrollados habrá migrado a países en vías de desarrollo.

Entre los servicios, sin embargo, hay un amplio abanico de posibilidades. En un extremo encontraríamos algunos servicios altamente deslocalizables, como por ejemplo los programadores informáticos, que pueden trabajar en cualquier lugar, ya que los códigos informáticos pueden ser enviados por Internet de forma barata e instantánea desde cualquier lugar del mundo. Otros servicios que estarían dentro del grupo de los más deslocalizables serían los servicios empresariales (contabilidad, publicidad, consultoría...), los servicios financieros y distintos colectivos de profesionales (médicos, arquitectos, matemáticos...). En el otro extremo estarían los servicios personales (atención a la tercera edad o niños, peluquerías...), que deben realizarse cerca del beneficiario o cliente.

Con respecto a las causas que originan la deslocalización, generalmente éstas se han asociado a la búsqueda de costes laborales menores pero, ciertamente, este motivo no parece suficiente para explicar la actual situación. En este sentido, un informe de la consultora A. T. Kearney del 2004 agrupa los factores de deslocalización en tres tipos: estructura de costes, entorno empresarial y recursos humanos.

1) Estructura de costes:

- costes laborales (salariales y no salariales, como impuestos y cotizaciones a la Seguridad Social);
- costes de infraestructura (oficinas, electricidad, telecomunicaciones...) y costes de desplazamiento a y desde los países;
- carga impositiva para la empresa y otros costes propios del país, como los asociados a la corrupción.

2) Entorno empresarial:

- riesgos provenientes del grado de confianza empresarial y de la estabilidad política;
- estabilidad macroeconómica (sobre todo situación del régimen cambiario);
- políticas de atracción (o rechazo) de la inversión extranjera;
- infraestructura del país (redes de transporte, calidad de los servicios de Internet, de las telecomunicaciones y de las TIC en general);

- adaptabilidad de la cultura;
- seguridad jurídica, en lo referente a la protección de los derechos de propiedad en general y de la propiedad intelectual en particular;
- existencia de un tejido empresarial dinámico;
- proximidad a un mercado amplio.

3) Cualificación y disponibilidad de la mano de obra:

- experiencia y capacidad en los negocios (lo cual va unido a la calidad de las escuelas de negocios y de los programas de formación locales),
- formación e idioma (calificaciones obtenidas en exámenes estandarizados),
- disponibilidad de mano de obra (dimensión de la población activa y proporción de la misma según niveles de educación),
- retención de empleados (tasas relativas de crecimiento y de desempleo).

En el informe de A. T. Kearney se da una puntuación a los países según tengan, en mayor o menor medida, las ventajas de cada uno de los tres tipos enumerados. A partir de estas puntuaciones, se observa:

- a) Que los países que tienen en mayor medida las ventajas de tipo 1 son los que en menor medida presentan las ventajas de tipo 2 y 3, y viceversa;
- b) Que, a medida que se va ganando ventaja en formación o en entorno, se va perdiendo la ventaja en costes.
- c) De esta manera, podemos agrupar los países en función de si es la ventaja 1 la que domina o, por el contrario, son las ventajas de tipo 2 y 3 las que lo hacen. Según el mismo estudio, el primer grupo lo forman los países asiáticos y los latinoamericanos e incluso algunos de los países de Europa Central y Oriental, y el segundo grupo incluye los países más desarrollados.
- d) España forma parte del grupo de países de menor desarrollo dentro del grupo de desarrollados. Es decir, presenta una cierta ventaja en costes cuando se le compara con los países más desarrollados, que se compensa con una menor graduación en entorno y calidad de la mano de obra. Por lo tanto, puede sufrir deslocalizaciones tanto hacia países más avanzados (que tienen ventaja en factores de los tipos 2 y 3) como hacia países menos avanzados (con ventajas en factores de tipo 1).
- e) Si se quiere minimizar el riesgo de que el proceso de deslocalizaciones en España aumente, es indudable que resulta primordial la intensificación de las inversiones para mejorar el grado de cualificación de la mano de obra y el nivel tecnológico de España, así como la mejora de las infraestructuras de transporte y de comunicaciones, como vía para compensar las limita-

ciones de una ubicación que, con la última ampliación de la Unión Europea, se ha hecho más periférica.

Y es que los países recientemente incorporados a la Unión Europea, que hasta ahora se había considerado que presentaban su principal ventaja en el tipo 1 –a pesar de que a una cierta distancia de los países asiáticos y de los latinoamericanos– y deficiencias en las de tipo 2 y 3, excepto en algunos casos, van perdiendo su ventaja en costes, dejando de ser competitivos con los países asiáticos o latinoamericanos, y aumentan a gran celeridad sus atractivos en los otros dos grupos de factores, incrementando de esta manera el incentivo para deslocalizar actividades hacia ellos.

Todo esto plantea importantes retos a las políticas económicas, tanto nacionales como para las de la Unión Europea, seguramente no tanto para frenarlas como, lo que es más importante, para poder modular su ritmo, dando tiempo al inevitablemente lento pero necesario cambio estructural.

4. El proceso de integración en Europa

Europa había sido el líder y centro indiscutible del sistema capitalista hasta que al término de la Primera Guerra Mundial el liderazgo del sistema se desplaza desde Europa hacia Estados Unidos. Por otra parte, Rusia se desanexiona del sistema. Después de la Segunda Guerra Mundial se consuma el relevo: Estados Unidos se consolida como nuevo líder mundial y pasa a ser la primera potencia en rivalidad con la URSS.

Este liderazgo se consolida con la creación de un conjunto de organizaciones internacionales, algunas económicas (como por ejemplo el FMI y el BM), mediante las cuales Estados Unidos dirige las políticas económicas de sus aliados europeos, y otras militares (fundamentalmente la OTAN), mediante las cuales impone y dirige su política de defensa y su hegemonía militar.

En esta relegación a un segundo plano de los europeos está el origen de la integración europea. Se trataba de ir construyendo la futura unión de los diferentes países de Europa como única posibilidad de hacer frente a los dos gigantes de la época: Estados Unidos y la URSS.

La integración se entendió como el único mecanismo capaz en el futuro de colocar a Europa en condiciones de seguir pesando en el concierto mundial de naciones. Necesidad que se ha visto reforzada por la tendencia actual de la economía hacia el unilateralismo norteamericano.

En 1948 ya se había constituido la Unión Aduanera del Benelux (Bélgica, Holanda y Luxemburgo), y en 1950 Alemania y Francia habían firmado un acuerdo internacional destinado a integrar los sectores siderúrgicos de Francia y Alemania. Suponía un paso firme para superar las disputas que habían caracterizado las relaciones entre estos dos países a lo largo de la historia.

En abril de 1951, seis países de Europa Occidental (los del Benelux, Francia, Alemania e Italia) firmaban el Tratado de París o Tratado Constitutivo de la CECA (Comunidad Económica del Carbón y del Acero). El acuerdo representaba un intento de organizar el comercio y los mercados de estos dos productos, básicos en el modelo industrial del momento, y que habían sido fuente de conflictos entre sí históricamente, especialmente en la cuenca del Ruhr.

En 1957, los mismos seis países firman el Tratado de Roma, lo que da lugar al nacimiento oficial de la CEE (Comunidad Económica Europea). Este tratado establecía como principales objetivos:

- 1) La supresión de los derechos de aduana, de las restricciones cuantitativas y de otras barreras a la libre circulación de productos. Esta eliminación

se ha hecho gradualmente, más fácilmente en el caso de la industria y servicios que en el caso de la agricultura y la pesca. Hoy, prácticamente hay completa libertad de circulación de bienes.

- 2) El establecimiento de una tarifa exterior común (TEC) con los países terceros. La TEC ha quedado muy reducida, en torno al 6% de media, para los productos industriales, aunque se mantiene bastante superior en el caso de los productos agrícolas.

A partir de aquel momento, la CEE (Unión Europea a partir de 1993) se ha ampliado en varias ocasiones: en 1973 se incorporan el Reino Unido, Dinamarca e Irlanda; en 1981, Grecia; en 1986, España y Portugal; en 1995, Austria, Finlandia y Suecia; en el 2004, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y Chipre; finalmente, en el 2007, se han adherido Bulgaria y Rumania. Actualmente hay conversaciones y negociaciones más o menos avanzadas con Turquía y Croacia.

Desde el punto de vista de los hechos y tratados más importantes que han tenido lugar a lo largo de este proceso de integración, destacan, en 1979, la puesta en marcha del SME (Sistema Monetario Europeo) con el objetivo de afianzar un área de estabilidad monetaria entre sus países miembros.

En 1987 se firma el Acta Única Europea, la cual estableció la consecución de la total liberalización del movimientos de capital y de personas (ampliación del Acuerdo de Schengen ya vigente entre un subgrupo de países miembros de la UE) a partir del 1 de enero de 1993.

A finales de 1992 se firma en la reunión de jefes de Estado y de Gobierno de Maastricht (Países Bajos) el Tratado de Convergencia Europea (popularmente conocido como Tratado de Maastricht), el cual diseña un calendario y unas condiciones macroeconómicas que habría que cumplir para pasar a formar parte de la Unión Monetaria Europea (es decir, del espacio que sustituiría a un conjunto de monedas locales por una moneda compartida o moneda única). Esta Unión Económica y Monetaria Europea inició su camino en 1999 (muy a menudo al conjunto de países que comparten el euro como moneda se lo conoce como "zona euro"). Actualmente, forman parte de la zona euro Alemania, Austria, Bélgica, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Malta, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y Chipre.

Por otra parte, en 1970 la Unión Europea se dotó de un presupuesto. Con respecto a los gastos, actualmente se destina a la PAC (Política Agrícola Comunitaria) el 33% del total (a principios de setenta se dedicaba un 65%) y a las políticas estructurales, el 35%. El resto va destinado a políticas varias, como la exterior y de cooperación, a la I+D, al medioambiente, a la energía, etc. Previsiblemente, el peso relativo de la PAC seguirá disminuyendo y el de las políticas estructurales seguirá aumentando.

Desde el punto de vista de los ingresos, los principales recursos provienen, en primer lugar, de la parte del IVA recaudado por los Estados que éstos deben transferir a la UE (cubre en torno al 50% del presupuesto); en segundo lugar, de los derechos de aduana vinculados a la TEC; y finalmente, de una aportación que realiza cada país en función de su PIB.

En términos comparativos, el presupuesto de la Unión Europea tiene una dimensión muy reducida. El presupuesto para el periodo 2000-2006 equivalió al 1,27% del PIB de la UE-15 (la UE antes de la ampliación del 2004). En concreto, en el 2006 fue de 112.000 millones de euros, cifra que equivale al 40% del presupuesto de Francia y al 10% del presupuesto central de Estados Unidos. Y de cara al periodo 2007-2013 se ha acordado una reducción al 1,045% del PIB de la UE-27.

La integración del mercado agrícola europeo

La principal política de la Unión Europea ha sido, y todavía continúa siendo, al menos en términos de gasto, la PAC (Política Agrícola Comunitaria). Los objetivos generales de la PAC son:

- Reducir los diferenciales de los precios de los productos agrícolas entre países europeos con el fin de amortiguar el impacto de la libre circulación de estos tipos de mercancías. Para hacerlo, había que aumentar la productividad agraria de los países menos productivos mediante una reducción de costes propiciada por la introducción de tecnología.
- Asegurar unos precios de los productos agrarios que fueran estables y que al mismo tiempo garantizaran un nivel de vida adecuado para la población rural, acercándolo a los niveles de renta de la población no rural.

La PAC actúa por medio de dos mecanismos básicos:

- 1) El establecimiento de un precio de orientación superior al del mercado mundial. Eso supone que los productos procedentes del exterior no pueden entrar con un precio inferior al precio de orientación y, por lo tanto, como éste es superior al precio del mercado mundial, las importaciones tienen que pagar unos derechos de entrada (aranceles o *prévèlements*).
- 2) El establecimiento de un precio de garantía. Este precio pretende que los agricultores reciban un precio mínimo garantizado para sus productos con el fin de asegurarles una renta mínima. Por lo tanto, la Comisión garantiza la compra de los posibles excedentes de los productos como mínimo al precio de garantía (con el objetivo de evitar caídas de los precios y de las rentas de los agricultores).

El planteamiento y funcionamiento de la PAC condujo inevitablemente al siguiente problema: la política de precios de orientación y garantía por encima de los precios del mercado mundial hizo aumentar la producción, lo cual causó un incremento de los excedentes agrícolas, que se fueron perpetuando con la consiguiente necesidad de, o bien comprarlos a los precios de garantía, o bien exportarlos de forma subvencionada.

Ambas cosas comportan dificultades para la financiación de la PAC, lo cual ha llevado a proponer varias reformas para corregir estos problemas. Los objetivos de estas sucesivas reformas han sido:

- a) Intentar frenar los estímulos a la sobreproducción generadores de excedentes. Para hacerlo se han fijado cuotas de producción, con sanciones en caso de superarlas. Es decir, se han establecido cantidades máximas garantizadas y ya no se garantiza la compra de todos los excedentes. Por lo tanto, se intenta frenar los estímulos a la sobreproducción y a unos excedentes demasiado altos, aunque éstos se mantienen.
- b) Se han reducido los precios de orientación y de garantía con el fin de aproximarlos al precio mundial. No obstante, se mantiene un precio de orientación y garantía por encima del mundial.

- c) Se ha reconocido y estimulado (con subvenciones) el papel de los agricultores en la conservación y la gestión del medio natural, fomentando el desarrollo de los ámbitos rurales por medio de ayudas con el fin de diversificar las actividades.

Finalmente, un elemento importante en el proceso de integración de mercados en el seno de la Unión Europea ha sido el establecimiento de la Unión Económica y Monetaria, la cual, mediante el establecimiento de una moneda única, tiene como objetivo la consolidación de un espacio económico en el que haya libre circulación de mercancías, servicios, personas y capitales. Además, la moneda única ha implicado, necesariamente, la existencia de una política monetaria única y de una estrecha coordinación de las políticas económicas entre los diferentes países miembros.

Habitualmente se señala un conjunto de beneficios y de costes derivados del establecimiento de una unión monetaria. Entre las ventajas destacan las siguientes:

- La desaparición de la incertidumbre que implicaba la existencia de distintas monedas en la medida en que los tipos de cambio entre ellas podía variar; la eliminación de esta incertidumbre tendría que estimular el comercio exterior y las inversiones productivas y frenar la especulación cambiaria.
- La moneda única elimina algunos costes de transacción para las empresas y los consumidores que están presentes sólo cuando hay monedas diferentes (comisiones de cambio de moneda, operaciones de cobertura frente a las variaciones de los tipos de cambio...). Este ahorro en costes tendría que traducirse en mayores recursos disponibles para llevar a cabo gastos más productivos.

Con respecto a los costes de una unión monetaria para un país que participe en ella, el principal tiene que ver con la renuncia a la posibilidad de utilizar determinados instrumentos de política económica de forma autónoma. Este coste será tanto más importante cuanto más diferentes sean las economías de los países que pasan a compartir moneda, ya que mayores serán los *shocks* asimétricos que se puedan producir y mayores serán las dificultades para poder hacerles frente.

Un *shock* asimétrico es una perturbación que afecta a un territorio de una forma sensiblemente distinta a como afecta a otro dentro de la misma Unión Monetaria. En este sentido, habitualmente se diferencian dos tipos de *shocks* asimétricos: un *shock* de oferta, derivado, por ejemplo, de un encarecimiento del precio del petróleo, el cual generará mayores o menores tensiones inflacionistas en el seno de los países miembros de la UEM según cuál sea la capacidad de cada uno de ellos para absorber el aumento de los precios. España, por

ejemplo, con una industria muy dependiente de este producto, puede sufrir importantes problemas de competitividad si las subidas de precios exteriores se traducen en aumentos de costes y de precios interiores.

Por su parte, un *shock* de demanda (es decir, una disminución de la demanda) podría estar motivado por un aumento de la competencia externa procedente, por ejemplo, de las economías emergentes.

La Unión Europea está, genéricamente hablando, especializada en la producción de bienes intensivos en capital y trabajo muy cualificado. En cambio, las economías emergentes están especializadas en bienes intensivos en factor trabajo poco cualificado. Por lo tanto, según las teorías convencionales del comercio internacional, el intercambio recíproco será mutuamente ventajoso para ambas partes. Pero lo que es bueno para la UE en conjunto no lo es necesariamente para todos sus miembros.

De nuevo España, como resultado de tener una dotación de factores sensiblemente diferente a la de, por ejemplo, Alemania, está mucho más especializada en bienes intensivos en tecnología media e intensivos en factor trabajo de cualificación media, lo cual le generará unos efectos sensiblemente diferentes, ya que está mucho más sometida a la competencia asiática. También la entrada en la UE de los países del Este de Europa en las ampliaciones del 2004 y 2007 puede afectar mucho más sensiblemente a España que a los países del norte de Europa. Por lo tanto, estos dos hechos generarían *shocks* de demanda que podrían ser un foco de permanente inestabilidad para la economía española.

Pero ¿qué puede hacer un país de la zona euro para hacer frente por ejemplo a un *shock* de demanda? ¿A qué políticas instrumentales puede recurrir?

En este sentido, ni la política comercial –está cedida a las instituciones de la Unión Europea por medio de la TEC–, ni la política cambiaria –se ha perdido como instrumento de ajuste, ya que no es posible optar por devaluaciones monetarias para corregir pérdidas en la competitividad exterior– ni la política monetaria –la cual ya no pertenece autónomamente a los países miembros de la zona euro, sino que está centralizada en el Banco Central Europeo– son aplicables.

E incluso el uso de la política fiscal está muy limitado, a pesar de que en este ámbito si que existe cierto margen de maniobra para los gobiernos respectivos. Pero dicho margen de maniobra está acotado a lo que establece el Pacto de Estabilidad, el cual prevé un procedimiento sancionador en caso de un déficit presupuestario excesivo e incluso multas en caso de reincidencia.

Por lo tanto, la pregunta es: qué les queda a los Estados para hacer frente al *shock* de demanda. Posiblemente la única respuesta es el mercado laboral y la política salarial. El ajuste real para neutralizar los *shocks* asimétricos a corto plazo será la caída del nivel de ocupación y, a largo plazo, la caída de los salarios reales en las zonas o países que los sufran.

Es decir, al renunciar a las políticas anticíclicas a escala nacional (monetaria, cambiaria y, en gran medida, fiscal), deberá actuarse con bajos costes laborales para aumentar la competitividad. Eso, además, garantiza la presencia de una fuerza de trabajo cautiva, pues si piden mejoras laborales y sociales se los responsabilizará del deterioro de la competitividad y del desempleo.

Por lo tanto, a los países periféricos dentro de la UE les queda prácticamente una única vía para recuperar la competitividad perdida en determinados sectores, que es la de reducir los costes laborales y aumentar la flexibilización del mercado laboral. En la UE, el resultado de ello es una fortísima presión para que los países periféricos de la Unión disminuyan los costes de la mano de obra. Este proceso hay quien lo compara, por su semejanza, con las devaluaciones competitivas de los años treinta.

En este sentido, para que la adopción de una moneda única sea un proceso ventajoso –los *shocks* asimétricos sean mínimos–, los países que configuran la Unión Monetaria deberían formar lo que se llama un Área Monetaria Óptima (AMO) (de Grauwe, 1996), lo cual implica que, además de presentar las condiciones para la completa movilidad de los factores productivos, se dé una convergencia en los más importantes parámetros económicos. En concreto, esta convergencia debe darse en dos ámbitos:

- En primer lugar, hay que alcanzar la convergencia nominal, es decir, acercamiento en inflación y, para hacerlo, acercamiento en los tipos de interés y estabilidad en los tipos de cambio. Éstos fueron los criterios establecidos en el Tratado de Maastricht.
- Y, en segundo lugar, hay que convergir en términos reales, es decir, en términos de renta per cápita, nivel de ocupación, reducción de las disparidades (regionales, salariales, de productividad...), etc.

Este ámbito es el gran olvidado del Tratado de Maastricht, a pesar de que en la zona euro no se cumplen las condiciones para que se pueda considerar una AMO, puesto que la convergencia real es bastante discutible. Pero la teoría sobre AMO considera la convergencia real como precondition para que una Unión Monetaria sea un proceso satisfactorio para el conjunto de países y ciudadanos que la integran, y que la convergencia nominal no es suficiente.

Los responsables comunitarios argumentan que la UE está haciendo notables esfuerzos para la consecución de la convergencia real, esfuerzos que se han plasmado en las llamadas "políticas estructurales y de cohesión". Pero los efec-

tos redistributivos que pueden haberse obtenido han sido insuficientes para compensar las diferencias existentes. De hecho, como hemos dicho anteriormente, los fondos estructurales y de cohesión representan en torno al 35% del presupuesto comunitario. Del total de estos fondos, hasta ahora –es decir, antes de las dos últimas ampliaciones y del nuevo presupuesto para el periodo 2007-2013– España ha recibido casi el 50%, cantidad que sólo representa el 0,5% del PIB español.

Sin duda, las diferencias internas dentro de la zona euro exigen llevar a cabo en las zonas periféricas una política económica de impulso fiscal, o bien que permita si es necesario la existencia de mayores déficits fiscales, o bien financiada por aportaciones positivas de las zonas centrales de la UE, con un aumento del presupuesto comunitario. Este dinero debería destinarse a aumentar las inversiones en formación de los recursos humanos, en I+D+i y a aumentar las inversiones en infraestructuras (transportes, comunicaciones...).

Pero con el enfoque actual esta política fiscal no puede ejecutarse, ya que, por una parte, el Pacto de Estabilidad limita el margen de maniobra fiscal de los Estados y, por otra parte, el presupuesto comunitario es insuficiente (los poderes europeos no tienen poder para recaudar impuestos y la voluntad de solidaridad interterritorial es bastante dudosa).

Y más todavía teniendo en cuenta las dos últimas ampliaciones, las cuales han disminuido considerablemente la convergencia real, ya que los países que se han integrado presentan enormes diferencias económicas, sociales y políticas, tanto entre sí como con el resto de países de la Unión Europea. Por ejemplo, los diez países procedentes de la Europa del Este que se han adherido a la UE entre el 2004 y el 2007 tienen una renta per cápita que es, de media, el 15% de la de los países de la UE-15. De hecho, su incorporación sólo ha hecho aumentar entre un 4% y un 5% el producto interior bruto europeo, mientras que, en términos de población, la UE ha pasado de 393 millones de habitantes a 498, lo cual significa un aumento superior al 26%.

Por lo tanto, es fácil prever la falta de cohesión en la actual UE de 27 países y, por lo tanto, la necesidad urgente de cambios en la política regional europea. De lo contrario, el importante *gap* entre países ricos y pobres y entre regiones ricas y pobres en la UE-27 hará difícil gestionar la ampliación.

Inversiones en R+D+i en España

España que presenta uno de los niveles de productividad y de tasas de incremento de ésta más bajas de Europa, sólo dedica a I+D+i el 45% de la media europea.

Resumen

En este módulo hemos analizado de forma sintética el proceso de globalización económica, especialmente en los dos ámbitos donde este proceso está más avanzado: el financiero y el comercial.

Hemos visto cómo la globalización es el resultado de la combinación de dos elementos: por una parte, los avances tecnológicos en los terrenos de los transportes y de las TIC y, por otra, la corriente liberalizadora que ha dominado las relaciones económicas en los últimos treinta años.

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

Mientras que los agentes protagonistas del proceso –las empresas multinacionales– presionan para que la globalización se acelere, los Estados, a pesar de que sus gobiernos están en manos de opciones políticas formalmente partidarias de la globalización, generan resistencias en contra de ella, en la medida en que perciben que puede poner en duda o peligro su propia existencia. Una de estas resistencias se pone de manifiesto con la aparición de los actuales procesos de integración regional. Entre ellos destaca, por su grado de desarrollo, el proceso de integración a Europa, el cual se ha materializado en lo que actualmente es la Unión Europea, que, además de otros aspectos, ha implicado una integración de mercados a escala continental, además de otros aspectos.

Bibliografía

Bibliografía básica

Alonso, J. A. (dir.) (2005). *Lecciones sobre economía mundial* (2.^a ed.). Madrid: Thomson / Civitas.

Tugores, J. (2006). *Economía Internacional: globalización y integración económica* (6.^a ed.). Madrid: McGraw-Hill.

Bibliografía complementaria

Bustelo, P. (2002). "Los orígenes de la crisis financiera de Argentina: una comparación con las crisis asiáticas". *Boletín Económico de Información Comercial Española* (núm. 2.715, págs. 9-14).

De la Cámara, C.; Puig, A. (2007). "Deslocalizaciones: ¿mito o realidad?; el caso español frente a los países de Europa Central y Oriental". *Revista de Economía Mundial* (núm. 16, pág. 169-193).

De Grauwe, P. (1996). "Monetary Union and Convergence Economics". *European Economic Review* (núm. 40, págs. 1091-1101).

Eichengreen, B. (2000). *La globalización del capital*. Barcelona: Antoni Bosch.

Mascarilla, O. (2003). *Los trilemas de la globalización*. Barcelona: Centro de Estudios Internacionales / Universidad de Barcelona.

Enlaces de interés

<http://www.wto.org>

<http://www.imf.org>

<http://www.unctad.org>

<http://ec.europa.eu>

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

