

LA ECONOMÍA INTERNACIONAL EN EL SIGLO XX

Juan Tugores Ques

*Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico
Universidad de Barcelona*

Se ha convertido en un tópico afirmar que estamos en la fase de la Historia en que la internacionalización de la economía ha alcanzado un máximo. Cuando se alude a la reiterada "globalización" (mundialización sería una denominación más respetuosa con el castellano) se mencionan múltiples datos que ratifican esa percepción. Desde el punto de vista comercial las transacciones internacionales configuran economías muy abiertas: los artículos que todos tenemos en casa y adquirimos cotidianamente tienen un porcentaje de importaciones (ropa, discos o compactos, electrodomésticos, etc.) más elevado que hace una o dos generaciones, y los índices de apertura a nivel macroeconómico (exportaciones más importaciones respecto al PIB) ratifican esa impresión. En España se ha duplicado entre 1980 y 1998 (entre otras cosas por el impacto de la incorporación a la Unión Europea) y en otros países la evolución ha sido similar. Desde el punto de vista financiero los datos son abrumadores: la facilidad de los flujos de capital para desplazarse de un sitio a otro del planeta gracias a las innovaciones financieras y de telecomunicaciones es bien conocida. Cada día se mueven en los mercados financieros internacionales volúmenes que equivalen a casi 3 veces el PIB anual de España. Tecnológicamente, las difusiones de las innovaciones son rápidas y además las empresas aprovechan la mundialización para reorganizar sus centros de producción y distribución, originando una nueva división internacional del trabajo con aspectos sociales y políticos a

veces conflictivos. Algunas de esas aristas conflictivas se asocian a veces a la incorporación plena a los engranajes de la economía internacional de países en desarrollo que durante décadas siguieron estrategias "hacia adentro" (del estilo de sustitución de importaciones", por ejemplo, o la peculiar configuración de los países del bloque de economías planificadas, incluida China) y ahora llaman con fuerza a las puertas de la división internacional del trabajo, con unas ventajas basadas en recursos naturales y en trabajo abundante y barato muy notables.

Pero si bien es cierto que las cosas han cambiado mucho últimamente, en las líneas de mayor apertura internacional y mayores interdependencias, lo cierto es que los cambios son más notables si comparamos la situación actual con la vigente a finales de los 30 y tras la Segunda Guerra Mundial que si el término de referencia es principios del siglo XX. No es ocioso por tanto, en un balance por apresurado que sea del siglo XX en economía internacional, constatar cómo prácticamente la primera mitad del siglo es la historia del declive y colapso de una economía mundial bastante abierta a finales del siglo XIX y principios del XX, con unos flujos financieros asociados a la salida de un importante volumen de ahorro principalmente británico que se invertía en los "nuevos territorios" (entre ellos, Estados Unidos, Canadá, Australia, Argentina, etc.) al tiempo que importantes volúmenes de emigración acudían desde Europa Occidental a esos territorios.

La segunda parte del siglo XX marcará una reconstrucción de una economía cada vez más internacionalizada, un proceso inicialmente lento y gradual que se fue acelerando progresivamente, bajo el impulso de la creciente movilidad internacional de capitales, de la reducción de barreras comerciales, y naturalmente de las grandes innovaciones en los transportes, comunicaciones y telecomunicaciones. Incluso, moviéndose el péndulo al extremo opuesto, a finales del siglo XX y principios del siglo XXI algunos discuten si se ha llegado demasiado lejos en este proceso y se escuchan propuestas de limitaciones o restricciones de los movimientos internacionales de capitales, a las que a veces se culpa de la inestabilidad financiera que en la década de los 90 ha sacudido a bastantes países. Incluso en la liberalización del comercio internacional se apunta a un cierto agotamiento o reaparición de presiones proteccionistas, camufladas de muy diversas formas. En última instancia, la tensión entre

una economía cada vez más internacionalizada y unos ámbitos políticos (y sociales) con fuertes referentes nacionales, es cada vez más notoria.

En las siguientes páginas trataremos de resumir cómo los economistas han respondido a realidades cambiantes con análisis que trataban de adecuarse al entorno cambiante en el campo cada vez más importante de la dimensión internacional de la actividad económica. Observaremos también cómo surgen algunas lecciones que se repiten a lo largo de la Historia, bajo diferentes contextos.

* * *

Hasta 1913, hasta la Primera Guerra Mundial, existía un grado de internacionalización muy notable, para los medios de comunicación y transporte de la época. Fue esa economía mundial la que desapareció en el período de entreguerras y en las primeras décadas tras la Segunda Guerra Mundial como consecuencia de los propios conflictos bélicos, de la inestabilidad de los años 20, de la Depresión de los años 30 y de las cautelas de los años 40 y 50. Las interrelaciones entre conflictos y mengua de la internacionalización fueron múltiples. Baste recordar cómo la errónea vuelta de la libra esterlina en 1925 a la paridad previa a la Primera Guerra Mundial originó severas pérdidas de competitividad a ese país, cómo la respuesta proteccionista de los países desarrollados (de la que el arancel Smoot-Hawley de 1930 en Estados Unidos es un claro exponente) a la crisis del 29 agravó la Depresión y colapsó el comercio y la solvencia de los países en desarrollo (con la oleada de suspensiones de pagos de la deuda desde 1931, y la posterior adopción de estrategias de sustitución de importaciones) o cómo la manipulación del tipo de cambio como forma de ganar competitividad unos países a expensas de otros generó una "guerra de devaluaciones competitivas" en los años 30, que acabó de colapsar el comercio internacional hasta cotas realmente mínimas (las cifras de comercio internacional a finales de los 30 apenas alcanzaban, según las fuentes, a una quinta parte de las de 1929, o incluso menos). Tras la Segunda Guerra Mundial las restricciones a la convertibilidad y las generalizadas limitaciones a los movimientos de capital fueron la consecuencia de que la prioridad era entonces la reconstrucción de las economías, es decir los temas internos.

Ya se ha mencionado cómo la Primera Guerra Mundial quebró una fase de internacionalización de la actividad económica muy notable. Las monedas principales debilitaron y finalmente rompieron sus paridades respecto al oro, dando lugar a la necesidad de un enfoque de la determinación de los tipos de cambio, que Gustav Cassel consolidó como la Paridad del Poder Adquisitivo, PPP (Purchasing Power Parity). Según este análisis el valor de una moneda depende de su poder adquisitivo, de modo que la evolución de los tipos de cambio refleja la evolución de las capacidades de compra (y por eso los países con más inflación tienden a ver debilitadas sus monedas, como mostraron los episodios de hiperinflación en Centroeuropa en los años 20, y como se ha visto constatado con reiteración más recientemente). Pese a que se trata de una teoría muy básica, ha sido recientemente reivindicada en su poder explicativo a medio y largo plazo. Como ya se mencionó, la ignorancia de este mecanismo básico llevó a algunos errores cuando el gobierno británico trató de restablecer a mediados de los años 20 la paridad de la libra esterlina frente al dólar al nivel vigente antes de 1914, el resultado fue una sobrevaloración de la moneda británica con resultados desastrosos para la competitividad; no va a ser la última vez, ni mucho menos, en que se confunden el "orgullo nacional" con la fuerza del tipo de cambio, adoptándose decisiones poco realistas al respecto en aras a unos presuntos criterios político-psicológicos cuya reiteración a lo largo del siglo XX (las monedas europeas hacia 1992, el peso mexicano en 1994, las monedas de Asia en 1997, etc.) indica la presencia de una interferencia persistente entre la racionalidad económica y los móviles políticos en sentido amplio. También en la década de los 20 emerge otro debate importante: el impacto económico de las transferencias internacionales, asociado inicialmente al análisis de los efectos de las reparaciones de guerra impuestas a Alemania por el Tratado de Versalles (1919), y que fueron discutidos por economistas de la talla de Keynes (que las consideraba excesivas y contraproducentes - de hecho dimitió como integrante de la delegación británica en la conferencia de paz) y Ohlin. Algunas discusiones recientes sobre la deuda internacional y las transferencias asociadas a la crisis de la deuda (y a los efectos de las crisis financieras al invertir el flujo de recursos hacia determinadas economías) han retomado ese debate.

Los principales acontecimientos de los años 30 han sido citados, siendo el colapso del comercio internacional el resultado de

posturas egoístas de los países para afrontar los problemas derivados de la Gran Depresión. Cuando en Bretton Woods se tuvo que establecer el fundamento del orden económico de postguerra, el acuerdo sobre tipos de cambio en principio fijos fue en gran medida el resultado de la experiencia negativa de lo que había supuesto en los años 30 el haber dejado que los tipos de cambio se convirtiesen en armas arrojadizas de los países uno contra otros. Naturalmente, el dólar emergió como la moneda de referencia internacional, y solo a finales del siglo XX el euro podría tratar a disputarle su hegemonía, sin resultados satisfactorios al menos en el primer año de vida de la nueva moneda única europea. Por cierto, no es muy conocido que en la conferencia de Bretton Woods el representante británico, Keynes, representando en cierta medida a los países distintos de Estados Unidos, insistió en la necesidad de establecer límites permanentes a la movilidad internacional de capitales, ya que en caso contrario se evaporaban los márgenes de autonomía en materia de política monetaria como consecuencia de la adopción de un tipo de cambio fijo frente al dólar. Algunas recetas recientes acerca de la necesidad de limitaciones de los movimientos internacionales de capital tienen una "música" similar (aunque resaltan más el aspecto de inestabilidad y volatilidad).

* * *

En los años 50 y 60 se plantean varios avances importantes. Desde el punto de vista del análisis de los regímenes cambiarios alternativos, Friedman y Johnson publican sus argumentaciones a favor de los tipos de cambio flexibles, como forma de recuperar una autonomía en las políticas y de aprovechar el automatismo de la determinación de los tipos de cambio mediante fuerzas de mercado para corregir desequilibrios. La experiencia de Canadá con tipos de cambio flexibles frente al dólar USA muestra la virtualidad de esta fórmula para mantener un cierto margen de maniobra en un entorno de movilidad importante de capitales. Recientemente, Obstfeld, Rogoff y Krugman han insistido precisamente en cómo un grado creciente de movilidad internacional de capitales obliga a los países a decantarse entre formas de fluctuación libre o compromisos más rotundos de estabilidad (del tipo moneda única o "currency board").

En esa misma época el Premio Nobel de Economía 1999, Robert Mundell, efectúa dos aportaciones básicas: 1) plantea la teoría de las "áreas monetarias óptimas" (circunscripciones

territoriales que tienen algunas características que hacen que en su interior las ventajas de tener moneda única superen a sus inconvenientes, enfatizando el papel de la movilidad de factores) como forma de superar el debate más tradicional entre tipos de cambio fijos y flexibles (este enfoque ha sido “desempolvado” y ampliado como base analítica del proceso de integración monetaria en Europa); 2) por otra parte, es coautor del modelo Mundell-Fleming, que extiende a economías abiertas los modelos macroeconómicos estándar (IS-LM y variantes) y analiza el papel de las políticas macroeconómicas atendiendo al sistema de tipos de cambio y al grado de movilidad internacional de capitales. El resultado de que con tipos fijos y alta movilidad de capitales la política monetaria nacional pierde efectividad es un clásico. De ahí se deriva el principal coste para un país de fijar el tipo de cambio o adoptar un “currency board” o participar en un esquema de moneda única: renunciar a la soberanía monetaria.

En esta creciente tendencia a la movilidad internacional de capitales desempeñó un gran papel la puesta en marcha de los mercados de “eurodólares”, definidos en sentido amplio como divisas que son objetos de transacciones fuera de su jurisdicción, con lo que evaden las regulaciones. La aparición de estos nuevos mercados y de entidades muy activas en ellos se deriva de varias razones (superar regulaciones percibidas como “excesivas”, favorecer la financiación de inversiones extranjeras, etc.), y se consolidan rápidamente como el segmento de mercado más activo, gracias precisamente al mayor margen que propicia la ausencia de regulación. Es el punto de partida de la moderna enorme movilidad internacional de capitales, imparabile desde entonces.

Desde el punto de vista comercial en los años 60 cambia el estilo de negociaciones en las Rondas del GATT, adoptándose un sistema de objetivos de reducciones generalizadas de aranceles y otras herramientas proteccionistas. La Ronda Kennedy, entre 1964 y 1967 supone la primera de estas laboriosas Rondas en sentido moderno. En esa misma época se ponen en marcha diversas iniciativas para conformar acuerdos regionales en la economía internacional, una primera oleada de acuerdos de integración regional. Sin embargo, con la única excepción de la entonces denominada Comunidad Económica Europea, los demás intentos tendrán un alcance muy limitado.

No puede dejar de señalarse que en esos tiempos de prosperidad y crecimiento se consolida en el mundo industrializado el "Estado del Bienestar" (especialmente en Europa Occidental). Supone una forma de concretar las políticas intervencionistas macroeconómicas de corte keynesiano, al tiempo que suponen una especie de "pacto social" de los Estados con sus ciudadanos, asumiéndose por parte del sector público unos compromisos de estabilización económica, redistribución y provisión de bienes públicos y servicios sociales que configuran la red de protección social que da lugar al Estado del Bienestar. Cuando a finales de siglo llega la fase de globalización algunos verán amenazado el margen de maniobra de este Estado de Bienestar.

* * *

La década de los 70 asiste a dos acontecimientos que perturban notablemente la economía internacional. Por un lado, la caída del sistema de tipos de cambio fijos de Bretton Woods, que tras tambalearse varias veces es abandonado por los principales países industrializados en 1973, dejando fluctuar sus monedas según los vaivenes del mercado. Se han esbozado varias razones para esta caída. Entre ellas la explicación de Robert Triffin acerca de la inconsistencia interna en el sistema Bretton Woods entre la necesidad de suministrar una liquidez creciente sobre todo en épocas (como los 60) de expansión económica, lo que mermaba la base de confianza del sistema, que era la convertibilidad en oro de las tenencias oficiales de dólares. Posiblemente fue decisiva la actuación del denominado "cuarteto inconsistente", un resultado del modelo MundellFleming contrastado en diversos episodios históricos que muestra como son incompatibles la libertad de comercio y la libre circulación de capitales con los tipos de cambio fijos y la autonomía de las políticas monetarias. Cuando a partir de la segunda mitad de los 60 los principales países industrializados distintos de Estados Unidos no aceptan los elevados tipos de interés y la elevada inflación ("inflación importada") de ese país, la única forma de recuperar el control monetario nacional es abandonar los compromisos cambiarios frente al dólar. De manera similar se argumentaría veinte años más tarde, a principios de los 90, que las discrepancias entre algunos de los países europeos a aceptar los elevados tipos de interés que imponían la reunificación alemana (y la política anti-inflacionista del Bundesbank) llevaron a tener que optar entre seguir las reglas del juego del SME o abandonarlas, lo que condujo a las "tormentas monetarias europeas" de 1992- 93). El carácter asimétrico de los tipos de cam-

bio fijos que coloca a la política del país líder eventualmente ante un conflicto entre sus prioridades internas y sus responsabilidades al frente del conjunto del sistema pasa aquí factura.

La aparición de fluctuaciones en los tipos de cambio introduce una fuente de incertidumbre en las transacciones comerciales y financieras internacionales. Para "cubrir" esos riesgos aparece una generación de nuevos instrumentos financieros que incrementan el peso de los mercados financieros internacionales.

Por otra parte el shock del petróleo en los mismos años (con una segunda edición en (1979-80) planteaba un nuevo problema a los sistemas económicos y a las políticas económicas. Para los primeros, tener que trabajar con energía cara tenía un impacto devastador sobre la rentabilidad del aparato productivo, lo que planteaba a las segundas la necesidad de afrontar unos "shocks de oferta" de naturaleza diferente a la que habían aprendido a gestionar. Ahora la aparición simultánea de problemas de inflación y desempleo, conocida como estanflación, planteaba nuevos retos a las políticas económicas. El hecho de que cada país respondiera de forma independiente ("sálvese quien pueda") aumentó las tensiones en el seno de la economía internacional. Además los tipos de cambio flexibles no mostraban en los mercados de divisas el funcionamiento "suave" de ajuste al equilibrio que pronosticaban las argumentaciones Friedman-Johnson. Una explicación muy interesante de esta mayor volatilidad cambiaría se asocia a la teoría del "overshooting" (sobre-reacción o desbordamiento) planteada por Dornbusch en 1976, según la cual los tipos de cambio aunque se ajusten a medio-largo plazo de forma correcta, pueden presentar a corto plazo unos movimientos "excesivos", derivados en última instancia de la diferente velocidad con que en el mundo real ajustan los mercados financieros y cambiarios (muy rápidos) frente al ajuste más lento de los mercados de bienes y servicios.

En la Comunidad Europea se había aprobado en 1970 el Plan Werner, para poner en marcha en diez años una moneda única. Cabe recordar que su "detonante" había sido la constatación a finales de los 60, con algunos episodios de inestabilidad cambiaria que implicaron a monedas europeas, de la eventual amenaza que para un mercado que se pretendía "común" ("único"), con competencia leal, sin discriminaciones por el origen nacional de los productos, podía suponer que los países participantes retuviesen su propia moneda y con ella la posibilidad de

alterar (¿de forma desleal o artificial en algunos casos?) la competitividad de sus productos frente a los demás socios. Este argumento, resumido en la expresión "Ona Market, One Money", sigue siendo hoy la base esencial para el proceso de unificación monetaria en la UE. El proyecto Werner fracasó en el marasmo financiero internacional de los 70, ayudado por la falta de compromiso político de los países a la hora de la verdad.

Hacia finales de los 70 se ponen en marcha una serie de iniciativas en la línea de reconocer las interdependencias cada vez más profundas en la economía internacional y propiciar soluciones concertadas, mediante la cooperación o coordinación internacional. Fruto de ello es la culminación de la Ronda Tokyo, por un lado (1973-79) y el paso a primer plano de las "cumbres" de países industrializados para hablar de esos temas. La Cumbre de Bonn en 1978 fue un ambicioso intento. La creación del Sistema Monetario Europeo es otro resultado de este mismo "espíritu".

Pero la idea de coordinación tuvo que esperar varios años más a reaparecer. Los acontecimientos posteriores pennitieron evidenciar la fragilidad de los acuerdos internacionales de coordinación, sujetos a ser postergados ante urgencias o prioridades nacionales o a ser relegados ante cambios de gobierno o de poder económico. El cambio de orientación en la política monetaria de Estados Unidos desde 1979, al llegar Paul Volcker a la Reserva Federal, es un buen ejemplo. Sin atender a compromisos internacionales, el "experimento monetarista" de contracción monetaria para doblegar la inflación generó unos elevados tipos de interés que condujeron a una apreciación muy notable del dólar. Al principio los resultados de reducción de la inflación, dólar fuerte y entrada de capitales hacia Estados Unidos fueron saludados en este país como muestra de éxito (y como muestra de no necesitar ningún tipo de coordinación). El hecho de que la depreciación correlativa de las monedas europeas agravase la estanflación en Europa, y de que los elevados tipos de interés incrementasen hasta hacerla insoportable la carga de la deuda externa de los países en desarrollo que habían recibido abundantes fondos en los 70, serían en la terminología de moda en la actualidad, "efectos colaterales". La recesión internacional de principios de los 80 se considera la más importante de las provocadas "deliberadamente" por las políticas económicas (al margen de la argumentación de Friedman-Schwartz de que también en la Gran Depresión de los 30 la incom-

petencia de la incipiente política monetaria estadounidense tuvo bastante que ver). Incidentalmente - o no - la mayor volatilidad en los tipos de interés originó una nueva generación de instrumentos financieros dirigidos a tratar de cubrir los riesgos asociados a ella, dando lugar a un nuevo protagonismo de los mercados financieros internacionales.

* * *

A mediados de los 80 la sobrevaloración del dólar es percibida con creciente unanimidad. En Estados Unidos la pérdida de competitividad asociada al dólar fuerte conduce a la invasión del mercado USA por parte de productos japoneses y europeos (además de dificultar las posibilidades exportadoras de las empresas USA), así como a compras de activos USA- algunos emblemáticos - por inversores extranjeros. El riesgo ahora es un "aterrizaje brusco" ("hard landing") del dólar a niveles más realistas que genere convulsiones en el sistema financiero internacional. Reaparece la antigua idea de cooperación y coordinación, encaminada a devolver al dólar de forma controlada a un nivel más razonable, mediante un "soft landing" articulado en la Cumbre del Plaza de 1985 del G-5. En la cumbre de 1987 en Francia parecen establecerse unas bandas informales de fluctuación entre las principales monedas ("target zones"), dando lugar a lo que McKinnon (1993) trató de caracterizar como el Sistema Plaza-Louvre. Surge una literatura sobre el papel estabilizador de estas bandas, y la idea de bandas se vuelve a utilizar por varios países para combinar objetivos de estabilización de la inflación con una cierta flexibilidad cambiaria. Hacia 1996 casi el 75% de los países miembros del FMI tenían un sistema de este estilo, que las crisis financieras recientes han ido poniendo en tela de juicio y propiciando abandonos notables (sea por efecto de crisis, como las monedas del Sudeste Asiático o Brasil, sea anticipándose a dificultades, como Chile en 1999).

Desde el punto de vista comercial, a finales de los 70 y principios de los 80 se desarrolla la denominada "nueva teoría del comercio internacional". Se trata en realidad de un enfoque complementario a las explicaciones clásicas, elaborado para dar cuenta del peso creciente en las transacciones comerciales internacionales de un tipo de intercambios de productos similares entre países parecidos, denominado comercio intraindustrial, que resultaba de difícil acomodo en las teorías clásicas del comercio, basadas en el aprovechamiento de las diferencias entre países. Como consecuencia del éxito de la CEE y de otros acuerdos

como el de libre comercio en el sector automovilístico entre USA y Canadá, el comercio intraindustrial aparece con fuerza en la realidad comercial, requiriendo una explicación de los intercambios basados en la similitud que complementase las explicaciones tradicionales de intercambios basados en las diferencias (aunque, naturalmente, como siempre que aparece una teoría nueva, al principio se resaltan excesivamente sus aspectos de contradicción con las existentes, actualmente se aceptan con normalidad como complementarias). La "new trade theory" (elaborada inicialmente por Krugman, Lancaster, Ethier, Brander, etc.) explica los intercambios en base a las ganancias asociadas a un mayor potencial aprovechamiento de las economías de escala (al poder plantear las empresas sus ventas en mercados más amplios como consecuencia de la integración o liberalización comercial), el acceso de los consumidores a una mayor gama o variedad de productos diferenciados, y los beneficios asociados a un "efecto pro-competitivo" al romper o debilitar el comercio internacional o la integración comercial los poderes de mercado de antiguos monopolistas nacionales (siempre que se siga una política de defensa de la competencia a nivel supranacional, que la reciente oleada de fusiones plantea como una vertiente más decisiva de las nuevas reglas del juego).

La nueva teoría del comercio internacional ofrece un ejemplo muy interesante de las relaciones entre análisis económico, decisiones políticas y proceso de adopción de estas decisiones. Para los grupos empresariales de USA que a mediados de los 80 tenían dificultades de competitividad –asociadas entre otras cosas, pero no exclusivamente, a la sobrevaloración del dólar– la constatación de que una nueva y respetable corriente de análisis económico enfocaba los temas comerciales internacionales bajo unos supuestos muy diferentes a los tradicionales fue un atractivo. ¿Podía utilizarse la nueva teoría para debilitar el tradicional argumento que la teoría económica clásica había prestado al libre comercio y la crítica a las distorsiones que suponían las medidas proteccionistas?. Las "políticas comerciales estratégicas" fueron la forma que adoptaron los intentos neoproteccionistas de "capturar" los nuevos enfoques para evidenciar que las nuevas realidades del comercio internacional requerían nuevas explicaciones bajo las cuales no era imposible encontrar intervenciones públicas que mejorasen los resultados del *laissez faire*. En un mundo de tecnologías sofisticadas y competencia imperfecta era posible encontrar ejemplos de intervenciones

más sutiles que las tradicionales del proteccionismo (mediante subsidios al R+D, compras públicas, etc.) que tenían un resultado comercial típico: beneficiar a los productores nacionales en detrimento de los extranjeros.

Algunos de los economistas "padres" de la nueva teoría, como Brander, parecen sentirse a gusto en este escenario; otros como Krugman señalan cómo la gran cantidad de información precisa acerca de la evolución futura de la demanda y la tecnología en la práctica inutilizan (y pueden hacer contraproducentes) estos intentos de política comercial estratégica. Romer es más rotundo y muestra cómo los costes de seguir siendo proteccionista en un mundo en que el comercio tiene las características asociadas al comercio intraindustrial en artículos de tecnologías sofisticada es probablemente mucho más alto que hace 30 o 40 años. Ello podría ser una explicación del creciente cambio de orientación de muchos países hacia estrategias de mayor inserción en la economía internacional (estrategias outward) incluso en países en desarrollo o de economías planificadas en que la regla había sido la orientación "inward" (mediante sustitución de importación o la división socialista del trabajo). En todo caso los grupos de presión asociados a demandas de protección han utilizado esos enfoques, que además del concepto de políticas comerciales estratégicas (defendidos por influyentes miembros del primer equipo del presidente Clinton) se ha manifestado más popularmente en una retórica sobre la "competitividad" que trata de presentar la economía internacional como un juego de suma cero en que unos ganan solo a expensas de otros que pierden, alterando la tradicional (y esencialmente correcta) visión de los intercambios (entre personas y entre países) como mutuamente beneficiosos.

* * *

Como ya se ha dicho, en los últimos años un número importante de países han cambiado su estrategia económica en un sentido de mayor inserción en la economía internacional. Es uno de los ingredientes de la denominada globalización o mundialización. Entre las razones para ello figurarían las presiones de organismos internacionales al condicionar las ayudas ante determinadas situaciones de emergencia ("condicionalidad") y la aparente evidencia en su momento del contraste entre la "performance" de los países del Sudeste Asiático que se alegaba basaban su éxito en su orientación más abierta (aparte de la fuerza que pudiera tener la argumentación de Romer). Sachs y Warner,

entre otros, publicaban estudios ratificando la correlación entre apertura internacional y crecimiento + convergencia en los niveles de renta y bienestar. La inversión extranjera, tanto la directa como la en cartera, afluyó con fuerza a los países que demostraban ser discípulos aventajados de esta nueva ortodoxia, como México, asumiendo lo que se denominó el "consenso de Washington"; "receta" que incluía como ingredientes básicos mercados liberalizados y abiertos y finanzas sólidas (que dieran confianza a los inversores extranjeros).

Las crisis de los años 90 han obligado a repensar estas argumentaciones. Se discute - desde antes de 1997 - si la causa del éxito del Sudeste Asiático radicaba en la orientación a la exportación - como sugería la ortodoxia representada por ejemplo por Krueger - o más bien en una política industrial y una concertación inteligente, como sostienen las interpretaciones heterodoxas de Rodrik, entre otros. La fragilidad de algunos modelos en términos de crecimiento satisfactorio y vulnerabilidad ante las crisis también está siendo objeto de amplia revisión. Los enfoques de "ancla nominal" utilizados por varios países para estabilizar su inflación mediante compromisos cambiarios relativamente estrictos, mostraron su vulnerabilidad en prácticamente todos los episodios de crisis financieras. Al mismo tiempo los efectos devastadores sobre las economías productivas o "reales" de estas crisis hacían levantarse voces reclamando una revisión de la "arquitectura financiera internacional" en la que la supervisión de las entidades financieras y algún grado (o no) de restricciones a la libre movilidad de capitales son objetos de debate (incluso dos premios Nobel como Allais y Tobin han defendido limitar esa movilidad internacional, Tobin mediante una "global transactions tax").

El análisis de los factores subyacentes a la crisis de origen cambiario y/o financiero ha evolucionado rápidamente. Tras una primera generación de enfoques que tendían a responsabilizar de las crisis a algún tipo de "incoherencia" de las políticas económicas (por ejemplo, una evolución fiscal incompatible con el objetivo de estabilidad cambiaria), le siguió una segunda de generación que desplazaban la culpabilidad hacia unos operadores en los mercados financieros internacionales que habían adquirido tal hegemonía en esos mercados (en comparación con las autoridades "oficiales") que sus expectativas habían adquirido el carácter de "autocumplimiento" ("self-fulfilling"): si esperaban - con razón

basada en los "fundamentos económicos" o sin ella - una devaluación, la corriente de ventas de esa moneda acababa produciendo efectivamente la devaluación. Naturalmente, para la primera generación de enfoques los remedios a las crisis se obtenían introduciendo mayores dosis de responsabilidad y restricciones al margen de maniobra de las políticas económicas nacionales mientras que desde el segundo enfoque las soluciones pasaban por "echar arena en las ruedas de las finanzas internacionales regulando o limitando la movilidad de capitales. Recientemente se acepta, pragmáticamente, que la realidad es más compleja y que con frecuencia se trata de una combinación de "factores de vulnerabilidad" que hacen más frágil una economía. Entre ellos se han señalado la adopción de un tipo de cambio poco realista, un sistema financiero doméstico inadecuadamente regulado o supervisado (frecuentemente por privatizaciones y/o liberaciones ineficientes y/o corruptas), un endeudamiento excesivo en monedas fuertes extranjeras (que provoca un "dominó" de quiebras en el sector productivo con las devaluaciones), falta de adopción a tiempo de medidas correctoras, problemas de distribución de la renta, etc.

Esta globalización financiera, como se decía al principio, es otro de los ingredientes de la mundialización que pone de relieve cómo están cambiando las reglas del juego en muchos sentidos. Entre ellos, como la creciente internacionalización de lo económico y el mantenimiento de responsabilidades sociales y políticas en los ámbitos nacionales genera una asimetría que en la práctica reduce el margen de maniobra de los países precisamente cuando los shocks sobre la división internacional del trabajo hacen más necesarias que nunca las tareas de estabilización y protección derivadas del pacto social que veíamos dio lugar al Estado del Bienestar. (Esta sería la paradoja Rodrik-Summers). Este redimensionamiento de la división internacional del trabajo, de la distribución territorial de la actividad económica, es otro rasgo esencial de la actual economía internacional. Adquiere singular relevancia la aparente paradoja de Feenstra, según la cual la integración comercial (y tecnológica y financiera) permite la desintegración de la producción al permitir "trocear" la cadena de valor añadido de modo que una empresa multinacional puede segmentar el proceso productivo distribuyendo a lo largo del planeta cada actividad en función de las ventajas comparativas y competitivas de cada localización. Y no se trata solo de los casos conocidos de las maquilas en el automóvil o los ordenadores o incluso las reservas de líneas aéreas que se efectúan desde el

Caribe, sino que alcanza esta partición incluso a productos aparentemente tan insignificantes como las populares muñecas Barbee, en cuyo proceso pueden aparecer ingredientes de cinco o más países.

Esta tendencia a la mundialización encuentra un contrapeso (para algunos sólo aparente) en una segunda oleada de procesos de integración regional, que incluye no sólo la culminación de la UE, sino experiencias en América del Norte (NAFTA/TLC) y del Sur (Mercosur), ambas en ampliación y con una perspectiva, difícil, de ALCA (Acuerdo de Libre Comercio de las Américas) para el siglo XXI. Otras iniciativas en diversas partes del mundo han llegado a configurar una tupida red de Acuerdos Comerciales Regionales que son objeto de análisis por la Organización Mundial de Comercio (WTO/OMC). Esta Organización surge en 1995 como resultado de la Ronda Uruguay del GATT, y con cincuenta años de retraso tras fracasar a finales de los años 40 el intento de crear la International Trade Organization (ITO) como entidad "hermana" del FMI y Banco Mundial. La Ronda Uruguay alcanzó avances limitados en terrenos cada vez políticamente más delicados (agricultura, textiles, propiedad intelectual, servicios, etc.), que no son fáciles de profundizar, como ha mostrado la Conferencia de Seattle de la OMC en diciembre de 1999.

En una misma tónica de regionalización podría incluirse la emergencia del euro como moneda única de los principales países de la UE desde 1999. Tiene por resolver el complejo tema de su papel como moneda de referencia internacional, en "competencia" con el dólar, además de problemas internos (con repercusión internacional) como decidir el "tono" de la política monetaria europea ante unos mandatos "constitucionales" (derivados del Tratado de Maastricht: y reforzados por el Pacto de Estabilidad) de ortodoxia monetaria y disciplina fiscal, así como articular una respuesta "europea" que sea algo más que la componenda de intereses nacionales.

* * *

En resumen, la historia de la economía y del análisis económico internacional del siglo XX muestra la constante de la tensión entre una realidad económica que tiende a internacionalizarse y unos mecanismos políticos que retienen su carácter esencialmente nacional. Como recordaba Kindleberger, mucha

gente estaría de acuerdo en singularizar a la economía internacional como aquella parte de la Economía que trata de las "relaciones los nuestros y los otros" (con lo que ello implica de enraizamiento de sentimientos eventualmente proteccionistas, nacionalistas, etc.). Ello conduce a diferentes sistemas (o no-sistemas), en función de la distribución internacional de poder económico y político, el grado de movilidad internacional de capitales y de liberalización comercial, la evolución de la tecnología, etc. La globalización es la variante moderna de estas realidades, en la que aparece con claridad el "trilema" entre presuntas ganancias de eficiencia económica, contenido de políticas públicas para afrontar limitaciones del sistema de mercado y el componente de soberanía nacional asociado a las caracterizaciones de Kindleberger y Summers. Es una época compleja y decisiva en que dedicar algún tiempo y esfuerzo a entender la economía internacional no sólo puede ser extremadamente útil, sino además una aventura intelectual excitante.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Los textos modernos de Economía Internacional destacan en general las enseñanzas de la historia. Por ejemplo, Krugman-Obstfeld, *Economía Internacional: teoría y política*, 4ª ed., McGraw-Hill, 1999; o a un nivel más modesto, Tugores, *Economía Internacional: globalización e integración regional*, 4ª ed, McGraw-Hill, 1999. Ambos textos contienen las referencias bibliográficas relevantes para cada tema. Sobre la globalización, sus problemas actuales y sus antecedentes, véase el Mini-Symposium del *Journal of Economic Perspectives* de otoño de 1998, con contribuciones de Rodrik, Obstfeld, Feenstra y Williamson, así como Summers, "Reflections on Managing Global Integration"; *Journal of Economic Perspectives*, primavera 1999. El trabajo de Sachs-Warner citado es "Economic Reform and the Process of Global Integration"; *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995: 1. El de McKinnon es "The rules of the Game: International Money in Historical Perspective"; *Journal of Economic Literature*, marzo 1993. Como clásico debe estudiarse, R.A.Mundell, *International Economics*, Macmillan, 1968, así como la segunda parte de R. Mundell, *Teoría Monetaria* (versión española de Amorrortu). También clásico es, R. Dornbusch, *Macroeconomía de economías abiertas* (versión española de A. Bosch, ed.).