

HACIA UNA CONCEPTUALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

MSc. Mariledy Quintana González¹, Lic. Danett Estupiñán Calafell², Lic Yunet Peña Sanchez³

1. *Universidad de Matanzas – Sede “Camilo Cienfuegos”,
Vía Blanca Km.3, Matanzas, Cuba.
mariledy.quintana@umcc.cu*
2. *Universidad de Matanzas – Sede “Camilo Cienfuegos”,
Vía Blanca Km.3, Matanzas, Cuba.
danetestupian@gmail.com*
3. *Universidad de Matanzas – Sede “Camilo Cienfuegos”,
Vía Blanca Km.3, Matanzas, Cuba. yunet.pena@umcc.cu*

Resumen

La Economía internacional es un tema de vital importancia para para todos los países en el mundo. De ahí que no basten los estudios que se realicen para su análisis. En este caso, se analizan los diferentes conceptos y categorías que la integran, así como, las relaciones que de ella se derivan por lo que se propone como objetivo: Sistematizar los referentes teóricos y metodológicos de la Economía Internacional, lo cual permitirá mayores elementos que permitan la profundización y el debate en dicha disciplina, para ello se utilizaron diferentes métodos de investigación como análisis y síntesis, inducción y deducción, lógico e histórico.

Palabras clave: *Economía Internacional, Relaciones Comerciales, Exportaciones, Importaciones.*

Desarrollo

La sistematización de los referentes teóricos de la Economía Internacional se desarrolla a partir del siguiente hilo conductor:

Gráfico 1.1: Hilo conductor



Fuente: Elaboración propia

1.1. Conceptualización de la Economía Internacional

La Economía Internacional (EI) es toda aquella actividad económica que se realiza trascendiendo las fronteras nacionales de un país o grupo de países. Esta no está compuesta sólo por naciones, sino por un número de agentes como son las Empresas Transnacionales, los gobiernos, las pequeñas y medianas empresa, los Organismos Internacionales y las Organizaciones no Gubernamentales (ONGs). La economía internacional va a estar determinada por el estado de las relaciones políticas entre las partes, el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y también el sistema socioeconómico de que se trate (Colectivo de Autores, 2004)

Las relaciones internacionales deben entenderse como relación e interacción entre los diferentes actores existentes. Las interacciones se presentan de una manera organizada, a pesar de la inexistencia de una autoridad a nivel supranacional que ordene el funcionamiento del sistema internacional y de la sociedad de Estados (Angarita, 2008).

En su lugar funciona la ley del valor, concepto desarrollado por Karl Marx, que establece que las mercancías van a ser intercambiadas por su valor y que este va a estar dado por el tiempo medio socialmente necesario para su producción. Luego el racionalismo humano se encargaría de hacer cumplir esta ley objetiva en cada pequeño intercambio, que traducido a la economía internacional se convertirían en las complejas estructuras que conocemos hoy. Adam Smith explica el fenómeno de una manera similar, solo que más a la esencia, estableciendo su teoría de la mano invisible, alegando la idea de que el hombre es egoísta por naturaleza y que este egoísmo iba a estar presente en cada transacción haciéndola óptima, de manera que a grandes rasgos si se traduce a toda la economía esta no debe ser regulada por el Estado, sino que la mano invisible se encargara de hacerla funcionar correctamente. Y si por el contrario el Estado interviene, solo entorpecerá el crecimiento. De ahí que tanto Adam Smith como todos los clásicos defiendan el libre comercio y la no intervención del Estado como base de toda su teoría para la obtención de riqueza y de crecimiento económico.

1.1.1. Tendencias actuales de la Economía Internacional

- Aparición de nuevos actores con peso relativo en la EI

La pérdida de la hegemonía económica por parte de Estados Unidos y el inexorable avance hacia un mundo multipolar conducirá a la economía mundial a un sistema financiero multdivisa, liderado por el dólar norteamericano, pero también por el euro y por el yen (Eichengreen, 2012). El acelerado crecimiento de algunos países y su participación en el mercado internacional los hace considerarlos como economías emergentes. Es el caso de China cuyo crecimiento desde el año 2000 hasta el 2017 ha sido de 9.2% como promedio. También está la India, con un crecimiento real del PIB de 7,3% en 2018, además de otros países asiáticos que han tenido un considerable crecimiento en la última década (Ver anexo 1), casi duplicando el promedio mundial. También en América Latina, algunos países están logrando tasas de crecimiento relativamente elevadas, tal es el caso de Bolivia, Paraguay, Chile, entre otros, cuyo crecimiento se encuentra alrededor del 4%, también está el caso de Panamá como una economía emergente, gracias a la inversión extranjera. De manera que los países subdesarrollados están teniendo un crecimiento acelerado en los últimos tiempos, que en el largo plazo podría significar un cambio estructural de estas economías.

- Regionalización de la EI

El mundo de hoy se caracteriza por la interacción de estados-nación, agentes económicos transnacionales, organizaciones monetario-comerciales-financieras internacionales y nuevos esquemas políticos para la organización y cooperación entre países (Ortíz, 2017).

En estos años se aprecia un incremento de los tratados bilaterales de inversión y comercio, así como un avance en la puesta en marcha y profundización de áreas de integración económica. Las nuevas iniciativas de apertura económica evidencian la menor capacidad de organismos supranacionales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), para

articular estos acuerdos y ser el punto de encuentro para dichas iniciativas. Tres destacados ejemplos son la negociación del *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP), acuerdo trasatlántico de liberalización del comercio y la inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea; la Alianza del Pacífico, área de libre comercio impulsada por los países latinoamericanos (y en particular por su sector empresarial) más cercanos a Washington, como Chile, Colombia, México y Perú, o el *Trans-Pacific Partnership*, tratado de libre comercio para el área Asia-Pacífico (Estévez, 2013).

El despertar económico del hemisferio sur ha alterado los patrones económicos y comerciales que regían la economía mundial. Los flujos comerciales Sur-Sur se han convertido en protagonistas del comercio internacional, pasando de representar apenas un 10% del volumen total del comercio internacional en la década de los noventa a un 25% en la actualidad.

- Fortalecimiento del Estado y las instituciones públicas:

Una de las experiencias exitosas de los países en desarrollo (asiáticos, latinoamericanos y africanos) ha sido el fortalecimiento de los Estados nacionales. O sea, este tipo de nueva institucionalidad pública operativa posibilita la reorientación del excedente económico hacia la inversión productiva y el empleo, la industrialización moderna, el conocimiento y la información, el bienestar de la población, substrayéndola de los circuitos del consumo extravagante, la especulación financiera, la nueva delincuencia organizada y los paraísos fiscales. Los países en desarrollo que han obtenido tasas más rápidas de crecimiento son también los que han logrado tasas de inversión pública más elevadas (superiores al 30% del PIB). Esto supone el fortalecimiento de la capacidad fiscal del Estado y de la inversión pública dentro de estrategias de desarrollo de largo plazo (Latrubesse, A. y Villegas, 2013).

- Globalización neoliberal:

La globalización es el acercamiento político, económico y cultural entre las personas o grupos de estas desde distintas partes del mundo. Ha existido durante toda la historia de la humanidad, manifestándose en las relaciones de entre los hombres por todo el planeta. En el sistema capitalista de producción la globalización se ha hecho más marcada y necesaria, La internacionalización de las relaciones sociales de producción y los modos de vida son imprescindibles para la reproducción ampliada del sistema y la realización de las mercancías.

La globalización neoliberal, es sólo la forma actual que ha asumido la globalización en las nuevas condiciones del capitalismo y se define como el sometimiento del proceso de producción, distribución, circulación y consumo al “fundamentalismo del libre mercado”, así como de la vida social a los valores del individualismo, el cual se impone mediante un proceso político dirigido por la clase dominante.

- Desarrollo de la ciencia y la técnica

La época contemporánea está marcada por el paradigma moderno. Bajo su égida tiene lugar un desarrollo de las fuerzas productivas sociales jamás soñado en la historia anterior. La moderna civilización industrial vino a desencadenar la pujante revolución científico – técnica, hasta el punto en que la propia ciencia llega a convertirse en fuerza productiva directa: las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, la robótica, la ingeniería genética, la automatización de los procesos productivos son sus frutos (Milián, 2011).

El análisis dialéctico y materialista de la historia, explica que el motor principal de la misma es la necesidad que tiene la sociedad humana de desarrollar las fuerzas productivas: aumentar nuestro conocimiento y dominio de la naturaleza, reducir los tiempos de trabajo socialmente necesarios para producir y reproducir las condiciones de vida y mejorarlas (Booth, 2013).

El capitalismo actual ha logrado grandes niveles de tecnificación en coordinación con la ciencia, disminuyendo cada vez más el tiempo de trabajo socialmente necesario, reduciendo precios y aumentando la productividad, pero también el desempleo.

John Mainard Keynes afirmó en 1930 en su artículo titulado “Las posibilidades económicas de nuestros nietos” que estamos siendo afectados por una nueva enfermedad de la que algunos lectores todavía no habrán escuchado el nombre, pero que oiremos mucho en los próximos años, a saber, el desempleo tecnológico. Esto significa que el desempleo debido al descubrimiento de medios de economizar mano de obra avanza más rápido que el descubrimiento de nuevos usos para la mano de obra excedente.

- Desarrollo de la actividad financiera y su rasgo esencialmente especulativo.

El sistema financiero es el conjunto de instituciones que intermedia entre los sujetos económicos que ahorran y los sujetos económicos que invierten y consumen.

Pudiera decirse que hay dos tipos de capitalistas teóricos. Por un lado, están los capitalistas financieros, cuyo dinero (D) se reproduce en la forma $D-D'$, lo que quiere decir que en apariencia el dinero se transforma en más dinero sin pasar por ningún proceso. Por otro lado, están los capitalistas productivos, cuyo dinero (D) necesita pasar por un proceso de producción (P) de mercancías (M) para que se incremente (D'), en la forma $D-M...P...-M'-D'$. Tenemos aquí dos formas posibles de hacer dinero con el dinero disponible, pero a través de mecanismos diferentes. La naturaleza del sistema financiero es complementaria a la del sistema productivo en su conjunto. Es, en cierto sentido, parasitaria. Por eso autores clásicos como Marx consideran al sistema financiero improductivo desde el punto de vista técnico. El sistema financiero es un simple instrumento para espolear la producción, pero a la vez puede ejercer una tensión sobre la misma (Garzón, 2012). Es por ello que según Marx solo el proceso de producción es el creador de valor por la utilización de fuerza humana de trabajo y debido a esto las mercancías con valor incrementado se intercambian

por dinero incrementado, cumpliéndose de esta forma con la ley del valor y demostrándose así la esencia explotadora y parasitaria del capitalismo.

Tiene, por lo tanto, un rol contradictorio. Sin el sistema financiero, y muy particularmente sin el sistema bancario, no se habrían acometido grandes proyectos (como las grandes infraestructuras; ferrocarriles, por ejemplo) porque hubieran necesitado ser financiados poniendo de acuerdo a unas pocas grandes fortunas, permite al sistema económico ampliar su potencial. Pero a la vez ese fenómeno debe sustentarse en que dicha acumulación sea suficientemente rentable como para pagar el préstamo. Si el proceso de producción falla, no se reinicia el ciclo de capital, por ejemplo, porque las empresas no venden y no obtienen beneficios o los impuestos son insuficientes en el caso de los Estados, el capitalista financiero no puede cobrar su interés (la parte de la ganancia que le corresponde). Entonces, llega la crisis financiera (Garzón, 2012).

El sistema capitalista actual cuenta con gran desarrollo financiero, capital que lo sustenta y lo infla. Mecanismo eficiente para impulsar el crecimiento, pero peligroso al no representar la economía real, haciendo al sistema susceptible a crisis financieras que pueden estallar en cualquier momento.

Durante el 1er decenio del S XXI, muchas empresas instalaron sus bases de producción en países emergentes con bajos costes laborales. Sin embargo, la tendencia actual es la vuelta a la producción “en casa”. El motivo es que los costes en los países emergentes son cada vez más altos y la inseguridad jurídica y comercial supone un riesgo añadido en las operaciones internacionales. Además, las altas tasas de desempleo de los países avanzados suponen un punto de presión social para generar puestos de trabajo.

1.2. Relaciones Económicas Internacionales

Las Relaciones Económicas Internacionales (REI), se definen como los vínculos que se establecen entre los distintos países a nivel mundial, pero a su vez es la prolongación al exterior de las relaciones económicas nacionales, ya que tienen su inicio en la producción pero se manifiestan en la esfera de la circulación, garantizando la realización de las mercancías que no encuentran mercado en el territorio nacional. (Colectivo de Autores, 2004).

Así como el sistema capitalista de producción tiene su base en la división social del trabajo, las REI tienen su base en la división internacional del trabajo, donde la especialización individual se convierte en la especialización de países en la producción de determinados productos, sobre todo debido a condiciones económicas naturales favorables que han condicionado ventajas relativas para muchas naciones desde sus inicios. Esto se une a un desarrollo de la productividad que, con el paso de los años, se ha manifestado en la clasificación de los países en desarrollados y subdesarrollados.

Las REI, de acuerdo a la naturaleza de los vínculos entre los agentes involucrados pueden ser clasificadas en cinco tipos:

- Relaciones comerciales

Se considera el intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países, por otro lado, el profesor español Francisco Mochón, lo define como el intercambio de bienes, servicios y capitales. Samuelson y Nordhaus definen al comercio internacional como el proceso por el que los países importan y exportan bienes, servicios y capital financiero (Flores, 2012). Por lo que las exportaciones e importaciones son las categorías fundamentales en este concepto. Las exportaciones son la venta en el exterior de un producto o servicio, y las importaciones la compra en el exterior de un producto o servicio igualmente. Existen tres razones por las que se llevan a cabo relaciones de comercio exterior:

1. Importación de mercancías que no pueden ser producidas por cierto país, y exportación de otras que no pueden ser producidas por sus competidores.
2. Importación de mercancías que pueden ser producidas por el país, pero a un costo superior al de las producidas por otro.
3. Importación de mercancías que aunque pueden ser producidas a menor costo en el país comprador, distraería sus medios de producción de concentrarse en otras más rentables (Colectivo de Autores, 2004).

Según la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el 2013, la lista de países exportadores la encabeza China, con 2,21 billones de dólares, en segundo lugar, se encuentra Estados Unidos con 1,57 billones, quien a su vez es el país mayor importador con un saldo en el 2017 de 2,35 billones de USD, mientras que China lo hizo por un valor de 1,73.

Las importaciones y las exportaciones son reflejadas en la balanza comercial, que mide la diferencia entre ambas variables. Se establece con la diferencia entre los bienes que un país vende al exterior y los bienes que compra a otros países. Cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones se habla de un déficit en la balanza comercial.

- Relaciones monetarias:

Las relaciones monetarias internacionales son el conjunto de transacciones y vinculaciones monetarias que se realizan entre los países. A medida que las economías van evolucionando las relaciones monetarias internacionales también ya que se producen un conjunto de intercambios entre ellos a través de las exportaciones y de las importaciones lo que genera cobros, pagos y transferencias. Fue necesaria la implementación de un sistema monetario

internacional (SMI) para regular todas esas relaciones monetarias entre los países, el cual constituye el conjunto de instituciones, normas y acuerdos que regulan la actividad comercial y financiera entre ellos.

- Relaciones financieras:

Se ponen de manifiesto cuando el dinero funciona y actúa como capital, es decir, la realización de una Inversión Directa o el otorgamiento de un préstamo de un país a otro (Colectivo de Autores, 2004). A nivel agregado se contabiliza mediante la Cuenta de Capital y Financiera de la Balanza de Pagos, siendo superavitaria cuando el país en cuestión es exportador neto de capitales, y por el contrario es deficitaria cuando predominan las inversiones extranjeras.

Una inversión es el gasto de recursos financieros, humanos y materiales con la finalidad de obtener ulteriores beneficios económicos, sociales y medioambientales a través de la explotación de nuevos activos fijos tangibles e intangibles (Decreto Ley 327/14). Por otro lado la Inversión extranjera es la colocación en el exterior de capitales con el objetivo de incrementarlos en la búsqueda de mayor rentabilidad.

- Relaciones de colaboración y cooperación:

La cooperación se establecen entre los países cuando se pretende lograr un propósito común, sin que ello signifique un acercamiento de las economías participantes ni la ayuda de una parte a la otra, pues son vínculos donde está presente la reciprocidad, mientras que la colaboración son aquellas relaciones de cooperación que implican la ayuda de un país al otro en cualquiera de sus manifestaciones, pues en ambos casos estos vínculos trascienden la esfera económica (Colectivo de Autores, 2004).

- Relaciones de integración económica:

Es la forma más amplia de relación internacional, y consiste en la coexistencia de todas las formas anteriores. Un ejemplo significativo de integración económica lo constituye la Unión Europea, la cual es la forma de integración más completa que existe, formada por 28 países, consta de un sistema jurídico y político unitario, al igual que una moneda común (euro), sus países gozan de políticas de cooperación entre ellos y libre comercio entre sus fronteras.

1.3. Teorías del Comercio Internacional

Para poder entender de una manera más clara lo que es el comercio internacional es necesario comenzar por plantear como surge y sobre todo cuáles son sus bases teóricas es decir, las diversas teorías que se han formado a través del propio desarrollo y evolución del comercio internacional.

Mercantilismo

La primera teoría del comercio internacional surgió en Inglaterra a mediados del siglo XVI. Conocida como mercantilismo, su declaración de principios consistía en que el oro y la plata eran los pilares fundamentales de la riqueza nacional y eran esenciales para un comercio vigoroso. El principio fundamental planteaba que era conveniente para un país mantener un excedente de comercio, a través de un mayor nivel de exportación que de importación. Al hacerlo, un país acumularía oro y plata e incrementaría su riqueza y prestigio nacionales. Ésta doctrina defendía la intervención gubernamental para lograr un excedente en la balanza comercial. El error del mercantilismo consiste en creer que el comercio es un “juego de suma cero” Actualmente los gobiernos saben perfectamente que pocos países en el mundo pueden tener mayores exportaciones que importaciones, ya que como se verá en las teorías siguientes, ningún país tiene los recursos para ser autosuficiente y exportar el excedente de su producción después de haber satisfecho el consumo nacional. Se sabe que aunque no siempre se puede ser superavitario, un déficit puede ser no tan malo, sobre todo cuando no representa un porcentaje importante del producto interno bruto y cuando puede ser compensado por un ingreso de capitales (Rivas, 2017).

Teoría de la Ventaja absoluta

Si un país extranjero puede proporcionarnos un bien más barato de lo que costaría producirlo en el nuestro, lo mejor es comprárselo a cambio de una parte del producto de nuestra propia actividad, centrandó esta última en aquellos sectores en los que tenemos una particular ventaja...El libre cambio arrastra la eliminación de algunas empresas, pero el aumento de actividad que genera, contrarresta con creces la posible pérdida de capital fijo).

Adam Smith en su obra clásica *“The Wealth of Nations”* de 1776, argumentaba que los países deben especializarse en la producción de mercancías para las que tengan una ventaja absoluta (destinar todos los recursos a la producción de los mismos) y, posteriormente intercambiar estos productos por artículos producidos por otros países en los cuales ellos tienen mejor especialización y por ende menor tiempo de trabajo, nunca se debe producir en casa lo que se pueda adquirir, a un menor costo, de otros países. Esta teoría a pesar de ser la primera en considerar la especialización como un factor estratégico para los países, en la vida real, ningún país tiene el monopolio total en la producción de algún artículo, sino por el contrario, se da una gran competencia entre los países por ganar mercados con artículos de manufacturas mayormente nacionales de cada uno de ellos. Un exportador compite por ejemplo, contra los exportadores de otros países, así como contra productores nacionales de los países de destino. Una empresa trasnacional tal vez encontrará más conveniente incluso trasladar sus operaciones fabriles a otro país donde se encuentra su mercado meta. La teoría de Adam Smith simplifica la cuestión de decidir “qué producir” a un acuerdo entre caballeros entre todas las naciones del mundo negociando cómo se distribuirá la obtención de alimentos, materias primas y bienes manufacturados, industriales o de consumo. Tampoco considera las cuestiones de distribución, ya que podría ser que un país es más eficiente en la producción de ciertos productos, pero al trasladarlos hasta otra

parte del mundo se pierda dicha ventaja (Rivas, 2017). Además sólo tiene en cuenta el factor trabajo, obviando el resto como la tecnología o las condiciones de producción.

Teoría de la Ventaja comparativa

Tabla 1.1. Ventaja comparativa:

<i>País</i>	Bien (Horas para producir una unidad)	
	X	Y
A	1	2
B	5	4

Fuente: Fundamentos teóricos del comercio internacional, Daniel Díaz Fuentes, 2009.

El país A produce absolutamente mejor los dos bienes. Pero en términos comparativos produce mejor el bien X (5 veces más eficiente), mientras que el país B sólo es dos veces menos eficiente que A en el bien Y. Si el país A se especializa totalmente en la producción de X, y el país B se especializa totalmente en la producción de Y, ambos países comercializarían. El resultado sería más eficiente que si se diera una situación autárquica (Fuentes, 2009).

Las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo. Es decir que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes. De ésta manera los países podrán exportar aquellos otros que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente. Se puede concluir, que esta teoría se basa en las diferencias entre la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones, estas diferencias hacen posible favorecer a algunos sectores. Para esta teoría, el trabajo es el único factor de producción y los países sólo difieren en la productividad del trabajo en diferentes industrias (Avalos, 2001).

Teoría de dotación de factores (Heckscher-Ohlin)

Los economistas suecos Eli Heckscher, en 1919, y Bertil Ohlin, en 1933, expusieron una explicación distinta de la ventaja comparativa. Ambos aseveraron que la ventaja comparativa es producto de las diferencias en la dotación de factores (tierra, mano de obra

y capital). Distintas dotaciones de factores explican las diferencias en los costos relativos a los factores. Entre más abundante es un factor, menor es su costo. Los países exportarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de aquellos factores localmente abundantes, e importarán bienes que hacen uso intensivo de aquellos factores localmente escasos.

Esta teoría tiene como supuestos dos países (A y B), con dos bienes (X e Y) cada uno intensivo en un factor, y dos factores productivos con distinta dotación en los países. La tecnología es una variable exógena al igual que en los demás modelos y tampoco considera los costos de transportación. Asume una movilidad nula de factores entre los países y perfecta dentro del país. Va a haber un efecto sobre la distribución de la renta, ya que se favorece al factor más abundante, en detrimento del otro, esto puede dar lugar a distribuciones de renta más desiguales o a presiones internas proteccionistas.

Al parecer con esta teoría, un país que es intensivo en mano de obra está condenado a exportar productos intensivos en este factor, sin embargo existen ejemplos como el de Suiza o Hong Kong, países que actualmente son bastante prósperos y en donde abundan los grandes capitales, sin embargo no siempre fueron así. El desarrollo de servicios financieros en ambos, además del transporte marítimo en el segundo, fueron aspectos que hicieron que ambos países dejaran de depender de su mano de obra o su escasa tierra para desarrollarse (Rivas, 2017). Otro ejemplo empírico que contrasta esta teoría es que en 1947, EEUU exportaba productos intensivos en mano de obra, cuando el país tenía la mayor dotación de capital del mundo.

Teoría de la localización:

La teoría de la localización parte del hecho básico de que los recursos naturales son limitados y están distribuidos en forma desigual en el globo terrestre. Esta distribución desigual de los recursos naturales determina, en las primeras etapas del desarrollo económico, condiciones diferentes entre las regiones para la producción de ciertos artículos. La explotación de estos recursos naturales es lo que condujo a los individuos a la especialización en determinadas actividades. En la medida que la acumulación de capital y el conocimiento tecnológico se desarrollan, originan la tendencia a depender menos de dichos recursos naturales, y cuando la humanidad avanza considerablemente, surge la sustitución de estos por productos sintéticos (Avalos, 2001).

Nueva teoría del comercio internacional

La nueva teoría del comercio empezó a surgir en la década de los setenta. De acuerdo con ella, muchas industrias experimentaban rendimientos crecientes de la especialización, debido a la presencia de economías sustanciales de escala. Además los teóricos del nuevo comercio aseveran que por la presencia de economías de escala importantes, la demanda mundial únicamente apoyará a unas cuantas firmas en varias industrias. Gracias a que pueden obtener economías de escala, los primeros en entrar en una industria pueden colocar un candado en el mercado mundial que desaliente los intentos de una penetración

subsecuente. Muchas industrias globales tienen un número muy limitado de empresas. Tal es el caso de las industrias de aviones comerciales, químicos, equipo de construcción, camiones, neumáticos, aparatos electrónicos y motores de reacción. Mediante la utilización juiciosa de los subsidios, un gobierno puede incrementar las probabilidades de que las firmas nacionales sean las primeras en actuar dentro de las industrias emergentes (Rivas, 2017).

Aquí se tiene un estudio del comercio de las grandes corporaciones mundiales, las cuales controlan en gran medida el comercio, sobre todo de los países en desarrollo. Para participar en uno de estos sectores no cuentan ya definitivamente aspectos como la dotación de factores o la productividad, sino que existen barreras a la entrada que van relacionadas con altas inversiones en I&D, plantas productivas, equipamiento industrial y comercialización, además de fuertes apoyos gubernamentales que sólo algunos países pueden otorgar. Una vez adentro del sector, estas grandes empresas se ubican principalmente en los países de origen de los capitales (Rivas, 2017).

1.4. Competitividad internacional

El concepto de competitividad internacional, se remonta a la época mercantilista, existiendo desde entonces disímiles criterios al respecto. Porter (1990) asegura que la competitividad de las naciones se ha relacionado con variables como el tipo de cambio de moneda, el tipo de interés y el déficit presupuestario. Otro criterio consiste en la asociación de la competitividad con la disponibilidad de mano de obra barata y abundante. El concepto también ha estado vinculado a la dotación de recursos naturales. Por su parte, Krugman (1990) considera que un análisis de la competitividad de una nación debería considerar los diversos determinantes del nivel de vida de la población, tales como el crecimiento, el empleo y la distribución de ingresos. De manera más específica, otros autores (Zysman y Tyson, 1983; Cohen y Zysman, 1987; Porter, 1987; Tyson, 1992) consideran que la competitividad de una nación se podría definir como el grado en el que un país, bajo condiciones de libre mercado, es capaz de producir bienes y servicios que satisfagan los test de los mercados internacionales, siendo este concepto más aceptado (Ramos, 2001).

Muchos autores atribuyen esta categoría a elementos internos de un país, referentes a empresas y sectores, mientras que otros la relacionan con causas relacionadas a condiciones externas a la nación. La competitividad internacional puede ser considerada entonces como un fenómeno esencialmente del nivel microeconómico, influido por determinados parámetros del nivel macro, por tanto la exportación e importación de bienes y servicios están dados por elementos micro y macro de competitividad (Ramos, 2001).

La infraestructura tecnológica se ha convertido en un recurso clave para la competitividad futura de una nación, también el conocimiento se considera como eje vertebrador de la diferenciación de una región y la base principal de obtención de ventajas competitivas por parte de las empresas.

Existen ciertos indicadores de competitividad los cuales miden el desempeño de cada país. Uno de los más conocidos internacionalmente es el estudio del Foro Económico Mundial (FEM) llamado *Global Competitiveness Report*. Está basado en los siguientes pilares de competitividad:

- Eficiencia en el sector laboral.
- La sofisticación del mercado financiero.
- Preparación tecnológica.
- Tamaño del mercado.
- La sofisticación de los negocios.
- La innovación.

Elementos institucionales:

- Infraestructura.
- Estabilidad macroeconómica.
- Salud y educación primaria.
- Educación secundaria y formación.
- Eficiencia de los mercados de los productos.

(Soto, et al., 2012)

En 2017-2018, los primeros lugares según este medidor fueron Suiza, Estados Unidos, Países Bajos y Alemania. Destaca en Suiza la fortaleza y transparencia de sus instituciones, sobre todo la del poder judicial y su estabilidad macroeconómica dentro de la turbulencia del continente europeo.

1.5. Comercio justo

El comercio justo es un movimiento social global cuyas experiencias pioneras empezaron a finales de 1940 como respuestas alternativas al fracaso del modelo de comercio convencional. El comercio justo busca promover patrones productivos y comerciales responsables y sostenibles, así como oportunidades de desarrollo para los pequeños agricultores(as), campesinos(as) y artesanos(as) en desventaja económica y social, respecto a los actores dominantes en el mercado. El comercio justo es un modelo comercial que pone al centro los seres humanos y la sostenibilidad social, económica y ambiental de las

sociedades; dignificando el trabajo, respetando el medio ambiente y fomentando una gestión responsable y sostenible de los recursos naturales.

El comercio justo facilita a los pequeños productores(as) organizados un acceso directo al mercado en condiciones justas y equitativas, creando un canal de comercialización sostenible, solidario y de calidad, lo más directo posible entre productores y consumidores. Con el ánimo de que se reconozca dignamente el trabajo de los productores(as) y sus organizaciones, de modo que los consumidores se comprometan con el desarrollo de sus comunidades. Además, busca garantizar a los trabajadores agrícolas y artesanales condiciones de trabajo dignas, promoviendo su asociatividad y empoderamiento (CLAC, 2018).

Principios básicos del Comercio Justo:

- Crear oportunidades para pequeños productores en desventaja económica y social, organizados democráticamente.
- Establecer y mantener relaciones comerciales solidarias, estables y de largo plazo, basadas en el diálogo y en el respeto entre productores, compradores y consumidores. Todos los actores comerciales involucrados deben respetar los principios de la democracia, transparencia y rendición de cuentas.
- Pagar un precio justo (acordado entre los actores de manera dialogada, responsable y participativa, que cubra los costos de producción, una remuneración digna del trabajo y pueda ser sostenido por el mercado) a las organizaciones de productores y a los productores; una prima social (para inversiones comunitarias) y un pre-financiamiento (mínimo 50% del valor del pedido final) para garantizar la sostenibilidad del negocio.
- Al centro de la relación económica están los seres humanos no la maximización de las ganancias.
- El rechazo rotundo a la explotación infantil y al trabajo forzoso.
- La no discriminación por motivos de raza, clase, nacionalidad, religión, discapacidad, género, orientación sexual, afiliación sindical, afiliación política, VIH/SIDA, edad o de cualquier otra índole.
- Garantizar la libertad de asociación y un entorno de trabajo seguro y saludable para los empleados y/o miembros, así como condiciones de trabajo dignas. Dignificar el trabajo.

- Fomentar el desarrollo de las capacidades y las habilidades, sobre todo, de los más desfavorecidos y más vulnerables: jóvenes, mujeres, ancianos, discapacitados, entre otros grupos marginados.
- Los actores involucrados en las relaciones de comercio justo también promueven activamente los principios y valores del comercio justo tanto a nivel local como continental e internacional.
- Practicar y defender la sostenibilidad ambiental en todos los niveles de la cadena comercial.

(CLAC, 2018)

1.6. Estructura económica

La totalidad de las relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la cual se alza un edificio jurídico y político y a la cual corresponden determinadas formas de conciencia social (Marx, 1859). Marx también la define como el modo de producción que se halla en la base de tal o cual régimen social. La base económica de la sociedad determina todas las superestructuras sociales: el estado, las instituciones políticas, las ideas, las teorías (Diccionario de filosofía y sociología marxista, 1959).

La estructura económica es la base sobre la que se desenvuelve la superestructura. La economía está formada por distintas partes: sectores, instituciones, agentes económicos, regiones, etc. Todos ellos forman un sistema que define las características fundamentales de una economía, y sobre ellas se entabla todo el funcionamiento de las relaciones sociales de producción.

1.6.1. Países subdesarrollados

En estos países la estructura económica es incapaz de ofrecer empleo a la población. Así, es necesario crear nuevas actividades productivas donde la mano de obra subempleada o desempleada pueda encontrar empleo remunerado de acuerdo con una mayor productividad. La nueva producción se dirige al mercado interno, en principio porque la población trabajadora en la manufactura requiere de satisfactores en cantidades y calidades distintas a la situación anterior de subempleo rural, también porque la nueva producción requiere de mercados y en las primeras fases no será necesariamente competitiva en el mercado internacional. Asimismo, la población que permanece en el campo ve elevarse su productividad e ingreso cuando la población excedente emigra al sector manufacturero, de modo que también se transforma en consumidora de bienes industriales. Entonces, la dinámica del sistema se beneficia de que los nuevos trabajadores industriales gocen de mayores salarios, acordes con su productividad acrecentada por trasladarse hacia las nuevas manufactureras (*Brazilian Journal of political economy*, 2013)

La estructura económica que caracterizaba a los países subdesarrollados en los años 1940 era dominada por las actividades rurales o mineras, que producían bienes para la exportación. Los bienes manufacturados eran mayormente importados, si bien en algunos países existían segmentos de la economía donde se encontraban empresas manufactureras modernas, produciendo para el mercado interno principalmente. Esta estructura no era capaz de emplear a la población. Era necesario crear actividades manufactureras modernas, como las únicas capaces de crecer rápida y suficientemente, garantizando que los recursos fueran absorbidos plenamente por el sistema económico, alcanzando tasas de productividad competitivas, proporcionando niveles suficientes de ingresos, incluso a poblaciones grandes. La misma población trabajadora puede proporcionar la demanda necesaria para garantizar el crecimiento del sector (*Brazilian Journal of political economy*, 2013).

En los países donde ocurrió la industrialización fue necesario trasladar recursos hacia las nuevas actividades productivas, donde tanto de los trabajadores como de los propios empresarios participaron en procesos de aprendizaje para adaptarse a las nuevas actividades. Ello no ocurrió sin costes de todo tipo y en particular propició movimientos migratorios al interior de los países, cuando la población se mudó a las actividades manufactureras. Asimismo, sin importar la ubicación geográfica o los resultados finales, en todos los países la industrialización ha supuesto que los estados hayan practicado políticas de industrialización específicas, lo cual ha implicado mayores niveles de intervención de lo que están dispuestos a reconocer algunos organismos económicos internacionales (Chang, 2003).

De este modo, el desarrollo económico se ha asociado con el mayor grado de complejidad de las estructuras productivas: la mayor especialización de las ramas y el mayor intercambio entre ellas da lugar a mayores niveles de desarrollo (*The Structure of Development*, 1963).

A partir de los años 1950 algunos de los países han logrado superar la condición de subdesarrollo, como algunos países europeos, Corea del Sur e Israel, por nombrar algunos donde las estrategias de desarrollo consiguieron modernizar las estructuras económicas y sociales, elevando los niveles de ingreso y ofreciendo empleo de calidad a la población. No obstante, muchos otros países antes llamados subdesarrollados - y ahora emergentes - no han resuelto muchos de los problemas económicos básicos, de modo que se repiten fenómenos como el exceso de población (o el desempleo estructural) y los bajos ingresos, asociados con la prevalencia de actividades de baja productividad, mientras, la distribución del ingreso es inequitativa y como fenómeno nuevo muchos de estos países expulsan población, que emigra en busca de empleo y oportunidades. No obstante, la teoría del desarrollo reciente desconoce que estos fenómenos (y otros) derivan del hecho de que la propia estructura productiva es incapaz de ofrecer a la población empleo suficiente con alta productividad, que haga posible elevar los niveles de ingreso. En cambio, se buscan las causas de la pobreza y el subempleo en las características de la población aquejada (*Brazilian Journal of political economy*, 2013).

1.6.2. Países desarrollados

Se les llama países desarrollados aquellos que han logrado altos grados de industrialización, altos niveles económicos y tecnológicos, así como sistemas financieros fuertes y en donde su población cuenta con acceso a distintos servicios como agua corriente, energía eléctrica, servicios médicos, educativos, de telecomunicaciones y otros servicios además de los básicos, así como ingresos económicos que les permiten una buena alimentación y la satisfacción de otras necesidades, poseyendo su población un estado de bienestar.

El indicador más utilizado para medir el desarrollo es el Índice de Desarrollo Humano (IDH), establecido por el programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Funciona teniendo en cuenta tres variables fundamentales: salud, educación y riqueza.

- La dimensión “tener una vida larga y sana” plantea la variable sanitaria para la cual se utiliza el indicador de la esperanza de vida al nacer
- Para dimensionar el “acceder al conocimiento necesario para un buen desempeño social y laboral”, el indicador utilizado es años de educación aprobados. Se calcula por la tasa de alfabetismo para todos los mayores de 14 años, y la matrícula combinada para personas de 6 a 22 años.
- Para valorizar la dimensión “gozar de un nivel de vida decente”, que hace referencia a la variable de riqueza, y que se encuentra más próxima a los datos individuales; se utiliza el ingreso familiar per cápita, ajustando para cada individuo según las paridades de poder de compra del consumidor por región (Jara, 2015).

Según diversas fuentes como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, entre otras, se pueden considerar países desarrollados los siguientes: Alemania, Andorra, Australia, Austria, Bélgica, Bulgaria, Canadá, Chipre, Ciudad del Vaticano, Corea del Sur, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia,

Grecia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Liechtenstein Luxemburgo, Mónaco, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Rumania, Republica Checa, Singapur, San Marino, Suecia, Suiza, Taiwán.

Se pueden establecer algunas características generales que presentan los países desarrollados:

1. Altos ingresos per cápita

Se piensa que una economía se despliega cuando posee un alto nivel de desarrollo económico y confianza financiera. Entre los indicadores más utilizados para establecer la fortaleza económica de un país se encuentra el PIB per cápita, que figura el ingreso bruto total de una economía dividida por el total de habitantes.

2. Industrialización y comercio exterior

La mayor parte de los países desarrollados están altamente industrializados; su industria es tecnológicamente avanzada, gracias entre otras cosas a las grandes inversiones en el desarrollo de la tecnología, que implementan tanto el sector privado como el gubernamental. Por otro lado, el comercio exterior se caracteriza por la exportación de mercancías con alto valor agregado, y la importación de materias primas, obteniendo una relación superavitaria en este intercambio.

3. Estabilidad política

Un indicador confiable, desarrollado por el Banco Mundial, es el *Global Governance Indicator*, donde se relacionan los datos sobre seguridad política, ausencia de violencia, problemas armados, certeza del gobierno, rendición y calidad de las leyes.

4. Salud y educación

La población de estas naciones posee un alto grado de escolaridad; además de que buena parte de su población ha cursado los niveles básicos, Preescolar, Primaria, Secundaria, también han cursado los niveles medios como preparatoria, bachillerato o vocacional, y una buena parte de la población en edad laboral cuenta con estudios universitarios, ya sea una carrera o una carrera más una maestría y posgrados. En estos países gran parte de sus trabajadores cuentan además de sus estudios, con continuas capacitaciones y actualizaciones, en los conocimientos necesarios para el desempeño de su labor.

5. Equidad social, igualdad de género y bajos niveles de pobreza

En estas sociedades, se han superado desde mucho tiempo atrás cuestiones como la desigualdad de género, cada cual ingresa de acuerdo a su trabajo y profesión, y la pobreza es algo prácticamente inexistente, sin hablar de que la pobreza en los países más desarrollados no se parece en lo absoluto a la pobreza de países de África, o a la que existe en las zonas más pobres de América Latina.

6. Estabilidad financiera

Tienen sistemas financieros estables, con una banca próspera que cuenta con amplios recursos económicos; dicha banca invierte en distintas ramas, dentro y fuera del propio país. Se procura que las finanzas públicas y privadas sean “sanas”. En las mismas se busca ahorrar, contribuyendo a la estabilidad económica del país, e instituyéndose leyes fiscales para evitar la evasión fiscal y dar castigo a quienes produzcan desfalcos al estado o a las empresas, contribuyendo a la confianza para invertir, de los inversionistas nacionales y extranjeros.

7. Alto nivel de vida de la población

Este se garantiza cuando de manera general, la población tiene acceso a servicios de agua potable, salud, educación, alimentación adecuada, entre otros, además, cuenta con altos ingresos que le permiten consumir lo que necesita y además recrearse y crecer como profesionales y seres humanos.

Conclusiones

- Con este trabajo se establecieron las bases para un acercamiento a las relaciones económicas internacionales y su entendimiento.
- Sirvió además para enmarcar el contexto del que todos los países en el mundo forman parte.

Bibliografía

ANGARITA, C. Las relaciones económicas internacionales: un enfoque teórico. Bogotá: s.n. 2008.

AVALOS, M. *Evolución del comercio en Mexico a partir de la entrada del modelo neoliberal, hasta la firma del TLC con la Unión Europea*. Mexico: s.n. 2001.

BOOTH, A In defence of marxism. *Tecnología, innovación, crecimiento y capitalismo*. [En línea] 24 de octubre de 2013.

CLAC. Juntas y juntos por un Comercio Justo. [En línea]. 2018.

COLECTIVO DE AUTORES. 2004. *Economía Internacional*. La Habana: Félix Varela, 2004.

ESTÉVEZ, A. Diez tendencias que determinarán la Economía Internacional para los próximos años. [En línea] 2013. [Consultado el: 10 de octubre de 2018.] www.esadegeo.com.

FLORES, X. 2012. Comercio internacional, conceptos y teorías. [En línea] 12 de diciembre de 2012. [Citado el: 11 de octubre de 2018.]

FUENTES, ET AL. Fundamentos teóricos del comercio internacional. Cantabria: s.n., 2009.

GARZÓN, A. La naturaleza del sistema financiero en una economía capitalista. [En línea] 16 de mayo de 2012.

JARA, L. IDH – Índice de Desarrollo Humano. [En línea] 9 de noviembre. observatorioeconsocial@unr.edu.ar. 2015.

LATRUBESSE, A. Y VILLEGAS, P. 2013. *El cotidiano* No.177. 2013.

MILIÁN, M. Ciencia, técnica, desarrollo. [En línea]. 2011.

ORTÍZ, A. Biblioteca virtual de derecho, economía y ciencias sociales. *Evolución de los vínculos económicos en América del Norte y el Este asiático*. [En línea]. 2017.

RAMOS, R. Modelos de evaluación de la competitividad internacional. Una aplicación empírica al caso de las Islas Canarias. 2001.

RIVAS, M. Biblioteca virtual de derecho, economía y ciencias sociales. *Clusters y competitividad*. [En línea]. www.eumed.net. 2017.

SOTO, P. Y ACOSTA, B. Índices de competitividad internacional. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Vol. N° 170. 2012.