

---

## RESEÑAS

---

### *Economía*

KRUGMAN, P., OBSTFELD, M. Y MELITZ, M. (2013) *Economía Internacional*, Madrid, ed. Pearson (9ª edición), 752 pp.

El texto que reseñamos es la novena edición del libro *Economía Internacional* del nobel de Economía 2008, Paul KRUGMAN, catedrático de Economía de Princeton University, EE. UU. Recordemos que este es el manual más utilizado por las universidades de todo el mundo para impartir los cursos de las materias del área de Economía Internacional (tales como el comercio internacional y las finanzas internacionales). Hasta la octava edición en inglés (no traducida al español; la última edición en español era la 7ª edición inglesa, publicada en 2006), el manual tenía como coautor a Maurice Obstfeld, catedrático de Economía de University of California, Berkeley, EE. UU. En esta novena edición participa un nuevo coautor: Marc J. Melitz, catedrático de Economía de Harvard University, EE. UU.

Tras la introducción, los contenidos abordados en este manual se dividen en cuatro grandes bloques. El primero de ellos ("Teoría del comercio internacional") que aborda las principales aportaciones a los modelos teóricos que explican el comercio, recoge los capítulos 2 a 8 siguientes:

2. Comercio mundial: una visión general.
3. Productividad del trabajo y ventaja comparativa: el modelo ricardiano.
4. Factores específicos y distribución de la renta.

5. Recursos y comercio: el modelo Heckscher–Ohlin.
6. El modelo estándar de comercio.
7. Economías externas de escala y localización internacional de la producción.
8. Las empresas en la economía global: decisiones de exportación, contratación externa y empresas multinacionales.

Como se aprecia en la relación anterior, se busca dar respuesta por medio de seis modelos teóricos sobre comercio internacional a la pregunta ¿por qué comercian las naciones? El primer modelo para contestarla es el ricardiano, el cual se basa en la idea de que el comercio internacional se debe únicamente a las diferencias en la productividad del trabajo (modelo de un solo factor). Con este modelo se explican las siguientes premisas: primera, un país puede ganar en el comercio aun cuando su productividad sea menor que la de sus socios comerciales en todas las industrias; segunda, el comercio es beneficioso incluso si las industrias extranjeras son competitivas debido a los bajos salarios; y tercera, el comercio es beneficioso incluso si las exportaciones de un país incorporan más trabajo que sus importaciones.

El segundo modelo que se expone fue desarrollado por Samuelson y Jones, quienes consideran la existencia de otros factores de producción, además del trabajo, denominados factores específicos porque tardan más en ser desplazados de una industria a otra. Con este modelo se plantea la hipótesis de

---

que el comercio beneficia al factor específico del sector exportador de cada país, pero perjudica al factor específico de los sectores competitivos con las importaciones, por lo que el efecto sobre el factor móvil (trabajo) resulta ambiguo.

La siguiente tesis analizada consiste en que las diferencias en la existencia y en el cómo son utilizados los recursos en los países (tierra, capital, recursos naturales) se reflejan en el comercio internacional, de tal forma que la economía tenderá a ser relativamente efectiva en la producción de bienes, que son intensivos en los factores más abundantes. Para poder sustentar esto último, en el libro se explica, como tercer modelo, la teoría de las proporciones factoriales de Heckscher y Ohlin. En este modelo se diferencia a los factores abundantes de los escasos; los propietarios de los primeros factores resultan beneficiados por el comercio internacional, mientras que los propietarios de los segundos son perdedores porque la competencia extranjera les lleva ventaja. Si bien es cierto que este tercer modelo tiene muchas limitaciones, permite explicar el efecto del comercio en la distribución de la renta.

El modelo estándar de comercio es el cuarto en incluirse en la obra y se construye sobre cuatro relaciones: primera, la relación entre la frontera de posibilidades de producción y la curva de oferta relativa; segunda, la relación entre los precios relativos y la demanda; tercera, la determinación del equilibrio mundial mediante la oferta y la demanda relativas mundiales; y cuarta, el efecto de la relación de intercambio sobre el bienestar nacional.

Los cuatro modelos anteriormente explicados se basan en la ventaja comparativa,

por esto, para introducir el papel de las economías de escala y externa, se incluyen como quinto y sexto los modelos de competencia monopolística y de "dumping". La explicación de estos modelos se centra más detenidamente en las estrategias usadas por las empresas para competir internacionalmente, incluyéndose un análisis detallado sobre las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa.

Tras la exposición de los diferentes modelos, estos especialistas señalan que la ventaja comparativa no necesariamente es la base del comercio mutuamente beneficioso (no todos ganan en el comercio, hay perdedores). También explican que la distribución de la renta es un pretexto político, no una razón de carácter social para que los gobiernos apliquen medidas proteccionistas. Además, analizan el endeudamiento internacional como un tipo de comercio intertemporal; es decir, los préstamos y el endeudamiento internacionales pueden entenderse como una forma de comercio internacional, el intercambio de consumo presente por consumo futuro afectado por una tasa de interés.

La segunda parte "Política comercial internacional" comprende los capítulos 9 (Los instrumentos de la política comercial); 10 (La economía política de la política comercial); 11 (La política comercial en los países en vías de desarrollo); y 12 (Controversias de la política comercial). En ella se presentan los instrumentos usados por los gobiernos para influir en los intercambios comerciales –aranceles, cuotas de importación, subsidios a la exportación, restricciones voluntarias a la exportación, barreras administrativas y las exigencias de contenido nacional–, y se aclaran los argumentos a favor del

---

libre comercio –economías de escala y mercados eficientes– y los argumentos en contra –bienestar nacional y fallos del mercado–.

Los autores hacen un esbozo de la política comercial de los países desarrollados, analizando los beneficios y costos del proteccionismo y describiendo las prácticas proteccionistas en los sectores agrícola y textil, en el marco de la Organización Mundial de Comercio. Abordan las políticas comerciales estratégicas que promueven las exportaciones de los sectores competitivos o desalientan las importaciones en los sectores débiles, revisando algunos ejemplos como Japón, Francia y Estados Unidos. De igual forma, estos autores describen la política comercial en los países en vías de desarrollo a partir de la estrategia de industrialización mediante la sustitución de importaciones en América Latina; analizan la desigualdad en la distribución del ingreso en la India y hacen una interpretación del milagro asiático y sus consecuencias en la política comercial internacional. Además, como novedad de esta edición incorporan un nuevo capítulo sobre el papel de las empresas en el comercio internacional. En esta segunda parte del libro Krugman mantiene su posición expresada en otras obras: *la desregulación del mercado y la privatización deben manejarse con precaución*. Consideran que el mercado, cuyos fallos ofrecen una base lógica para sus conclusiones, no debe prescindir del control gubernamental.

La tercera parte, “Tipos de cambio y macroeconomía de una economía abierta”, tras analizar la relación entre balanza de pagos y las variables macro (ahorro e inversión), presenta un modelo económico que relaciona los tipos de cambio fijos, flexibles

y flexibles intervenidos con las políticas monetaria y fiscal, los tipos de interés, la tasa de inflación, el nivel de producción, el intercambio internacional de bienes y servicios (incluye un análisis con respecto a las barreras al comercio y los bienes no comercializables) y la expectativa del mercado sobre precios futuros. Para explicar este modelo se analizan los efectos de las variaciones en el mercado monetario y en el mercado de productos sobre el tipo de cambio del dólar con respecto al euro a corto y largo plazo, al mismo tiempo que se contrasta la teoría con los casos de algunos países como Corea del Sur, México, Reino Unido, Canadá, Japón, Alemania, Estados Unidos y Bolivia. La tesis principal en esta parte es cómo la política macroeconómica gubernamental puede utilizarse para mantener el pleno empleo en las economías abiertas ante los efectos recesivos. Una forma es aumentando la oferta monetaria que traerá como consecuencia que se deprecie la moneda nacional, expandiendo el producto y aumentando el nivel de empleo. Otra forma es la política fiscal expansiva que mediante el aumento del gasto público, la reducción de impuestos o una combinación de ambas hace que la moneda se aprecie, el producto crezca y aumente el nivel de empleo. En cualquier caso, los autores señalan varios problemas que afectan el resultado esperado al aplicar alguna política de las citadas anteriormente. Estos problemas pueden ser: el sesgo inflacionista; desconocer en qué mercado se origina el problema (mercado de productos o financiero); las políticas pueden tener un motivo político electoral, partir de predicciones o intuiciones y no de un análisis económico; además, la reducción de impuestos o aumento del gasto público pueden provocar un déficit público.

---

Finalmente, el último bloque “La política macroeconómica internacional” incluye los capítulos dedicados a los sistemas monetarios internacionales (n° 19), las áreas monetarias óptimas y la experiencia europea (n° 20), las oportunidades derivadas de la globalización financiera y la crisis (n° 21) y el papel de los países en desarrollo (n° 22). Al describir con claridad el sistema monetario internacional ayudan al lector a comprender por qué la capacidad de un país para mantener su equilibrio tanto interno (pleno empleo y estabilidad en precios) como externo (balanza de cuenta corriente) depende en parte de las políticas que los demás países adoptan. Asimismo, facilitan la comprensión del tipo de cambio “sucio” al analizar, y contrastar, las ventajas y desventajas del tipo de cambio flexible con las recesiones recurrentes en el escenario internacional a partir de 1980. Los autores concluyen su análisis declarando que ningún tipo de cambio funcionará correctamente si se rompe la cooperación económica internacional.

El manual se completa con un apéndice en el que se recogen las fórmulas matemáticas y gráficas lo que permite que el lector no experto evite confundirse en medio de análisis que pudiera a primera vista ser incomprensible por no estar familiarizado del todo con la economía, al mismo tiempo que permite una mayor profundización para aquellos que deseen hacer un análisis más cuidadoso de los modelos presentados. Otra característica, que además resulta atractiva para quienes no están familiarizados con la economía, tiene relación con el sencillo contraste de casos reales con la teoría económica –como la cuota de importación del azúcar en Estados Unidos, las economías externas en la industria del ocio creadas por Hollywood, el colapso del Banco Ambro-

siano, el caso de los autobuses americanos fabricados en Hungría o el precio mundial de las Big Mac de Mc Donald’s-. En este sentido es destacable la incorporación de la nueva cobertura de los sistemas bancarios y de la crisis financiera de 2007–2009, así como la inclusión de nuevos casos de estudio y recuadros especiales con ejemplos de todo el mundo.

El lenguaje empleado es técnico pero en ocasiones aparecen expresiones más coloquiales que ayudan al lector a entender los conceptos y que en ocasiones muestran la opinión de los autores ante diferentes acontecimientos. En este sentido, los autores no sólo presentan y desarrollan en esta obra las teorías sobre finanzas y comercio internacional de una forma sencilla y clara, añadiendo a las teorías clásicas o tradicionales las últimas aportaciones hechas por otros economistas, sino que al mismo tiempo exponen sus propias hipótesis. Por último, esta obra puede ser una herramienta práctica porque sienta las bases para analizar cómo las políticas proteccionistas de los países desarrollados influyen en las exportaciones de las empresas de los países en desarrollo, cuáles son las estrategias que las transnacionales usan para internacionalizarse y cómo se puede hacer frente a la competencia internacional.

Esta nueva edición presenta una gran transformación que se plasma en la revisión y puesta al día de manera exhaustiva de todos los capítulos del libro, incluyendo las últimas tendencias y acontecimientos económicos del ámbito internacional. El libro ofrece un marco de análisis actualizado y comprensible.

En definitiva, un libro recomendable para contar con un manual de referencia para

---

entender las cuestiones actuales y llevar a las clases lo apasionante de la economía internacional (globalización, países emergentes, tipos de cambio, crisis), combinando los desarrollos más recientes e importantes de esta disciplina, sin perder de vista los

planteamientos teóricos e históricos, resaltando la evolución de las nuevas teorías en respuesta al desarrollo de la economía mundial.

[M<sup>a</sup> del Carmen LÓPEZ MARTÍN]

YUNUS, M. ( 2011) *Las Empresas Sociales. Una nueva dimensión del capitalismo para atender las necesidades más acuciantes de la humanidad*, Madrid, Paidós, 253 pp.

Muhammad YUNUS recibió varios premios por su contribución a la erradicación de la pobreza y a la justicia social, hasta obtener el Premio Nobel de la Paz en 2006.

Muhammad YUNUS es un economista, profesor universitario que se implica en buscar una solución a la pobreza para lo cual crea los microcréditos, instrumento de financiación de la actividad de los pobres que facilita la inclusión; su experiencia en este sentido se ha visto plasmada en sus obras *El Banquero de los Pobres* y *Un Mundo sin Pobreza*, ambas editadas por esta misma editorial.

En *Las Empresas Sociales*, Muhammad nos presenta la continua evolución de su preocupación por cambiar este mundo. El autor piensa en el ser humano como un ser multidimensional, por un lado egoísta, centrado en la obtención de un beneficio propio, pero a su vez desinteresado porque se preocupa por lo que le rodea: intereses políticos, sociales, medioambientales, etc. Sobre esta visión del ser humano el autor plantea la creación y desarrollo de un nuevo

tipo de empresa "la empresa social", así es como denomina a lo que él llama "una compañía sin pérdidas ni dividendos, con un objetivo social", es decir, una organización que tiene propietarios pero que no recibirán ninguna remuneración económica, que realiza una actividad económica para atender una necesidad social y cuyos posibles beneficios se reinvertirán en la compañía.

En el libro se desarrolla el concepto y teoría de empresa social con abundantes ejemplos de empresas en funcionamiento, a la vez que se sugieren mejoras. Su objetivo principal es sensibilizar para promover esa semilla y creatividad que tenemos todos por el bien de la humanidad, además de compartir sus experiencias y aprendizaje al respecto.

Es un libro que se lee fácilmente y que no requiere conocimientos especiales de economía o empresariales.

El libro se estructura en 9 capítulos y se acompaña de un índice analítico que puede ayudar al lector a localizar rápidamente un tema concreto o una experiencia concreta de un sector.

En el primer capítulo se plantea el porqué de la empresa social, distinguiéndola de conceptos con los que normalmente se le