



UNIVERSIDAD
DE GRANADA

Economía Mundial

Temario

Ismael Sallami Moreno

Recursos Ingeniería Informática y Ade

Licencia

Este trabajo está bajo una Licencia Creative Commons BY-NC-ND 4.0.

Permisos: Se permite compartir, copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato.

Condiciones: Es necesario dar crédito adecuado, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se han realizado cambios. No se permite usar el material con fines comerciales ni distribuir material modificado.



Economía Mundial

Ismael Sallami Moreno

Índice general

I	Teoria	7
1	Economía Mundial: Concepto y Método	9
1.1	Introducción	9
1.2	La Economía Aplicada, como especialidad de la ciencia económica . . .	9
1.3	Economía Mundial, como disciplina de la economía aplicada	10
1.4	Contenidos de la parte de la asignatura Economía Mundial	12
2	El Comercio Internacional y el Movimiento de los Factores Productivos	13
2.1	Introducción	13
2.2	La teoría clásica	13
2.3	La teoría estándar del comercio internacional	15
2.4	La dotación de factores y la teoría de Heckscher-Ohlin (H-O)	16
2.5	La movilidad del trabajo y los flujos financieros y de capital a nivel internacional	18
3	La política comercial internacional e instituciones	21
3.1	Introducción	21
3.2	Beneficios del libre comercio	21
3.3	Definición y clasificación de los aranceles	22
3.4	Los aranceles a la importación en nuestro país pequeño	22
3.5	Los aranceles a la importación en nuestro país grande	23
3.6	Otros instrumentos de política comercial	24
3.7	Resumen de los efectos de las barreras al libre comercio	25
3.8	Otras barreras no arancelarias	26
3.9	Libre comercio versus proteccionismo	26
3.10	Los acuerdos comerciales y la política comercial	27
3.11	Las políticas comerciales en los países en vías de desarrollo	29

4	La integración económica internacional	31
4.1	Introducción	31
4.2	Tipos de integración económica	31
4.3	Efectos estáticos de la unión aduanera	32
4.4	Efectos dinámicos de la unión aduanera	33
4.5	Multilateralismo y regionalismo	34
4.6	Los efectos de los acuerdos internacionales: cuestiones laborales y medioambientales	34
4.7	La Unión Europea (UE)	38
4.8	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	38
4.9	El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	39
4.10	La Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)	39
4.11	Las Economías en Transición	39
5	El comercio internacional, la política comercial y la integración económica (casos, titulares y práctica)	41
5.1	El comercio internacional y la movilidad de factores productivos	41
5.2	La política comercial internacional e instituciones	44
5.3	La integración económica internacional	46

Parte I

Teoria

Economía Mundial: Concepto y Método

1.1 Introducción

La vasta extensión del conocimiento económico, impulsada por un continuo proceso de crecimiento científico, ha generado ineludiblemente la **división del trabajo de investigación**. Este fenómeno resulta en la parcelación del saber económico en múltiples **especialidades científicas**. Dichas especialidades, aunque interconectadas por principios epistemológicos comunes, a menudo adoptan metodologías diferenciadas. Dentro de este espectro de especialización, la **Economía Aplicada** emerge como un ámbito fundamental, y la **Economía Mundial** se configura como una disciplina intrínseca a ella. El objeto primordial de este estudio es contextualizar esta disciplina bajo la óptica de la **globalización** y establecer su marco conceptual y metodológico, tomando como referencia principal la teoría de la economía internacional y el análisis macroeconómico de largo plazo.

1.2 La Economía Aplicada, como especialidad de la ciencia económica

La conceptualización de la Economía Aplicada (*Applied Economics*) es una empresa compleja. Si bien la distinción respecto a la economía pura se remonta a principios del siglo XIX, no es hasta la segunda mitad del siglo XX cuando esta rama adquiere su verdadera dimensión. Este auge se debe a la necesidad imperante de **asesorar a un Estado interventor** que busca la estabilidad del crecimiento y la mitigación de los efectos adversos de las crisis económicas.

Históricamente, la Economía Aplicada ha adoptado diversas acepciones:

- 1) **Economía Práctica o Normativa (Senior y Mill):** Senior (1836) la definió como un conjunto de principios orientadores para las acciones económicas, cuyo objetivo prescriptivo era la maximización del bienestar social. J. S. Mill la concibió como una disciplina normativa que integraba los fundamentos de la economía política con elementos no económicos, procedentes de otras esferas del conocimiento, esenciales para la explicación de la realidad.
- 2) **Economía Descriptiva (J. N. Keynes):** J. N. Keynes (1955) propuso que la economía descriptiva se centra en el estudio de normas prácticas para alcanzar fines legítimos. Distinguió entre la vertiente *formal* (análisis y clasificación conceptual) y la *narrativa* (estudio histórico-comparativo y cuantitativo). Más allá de la mera descripción, implica el uso de instrumental analítico para interpretar las relaciones causa-efecto del sistema económico. Esta visión posclásica otorga a la economía aplicada una finalidad netamente prescriptiva.
- 3) **Visión Particularista (Neoclásicos y Lange):** Los neoclásicos como Walras y Wicksell restringieron el ámbito de la economía política aplicada al análisis sectorial de la economía

real. **Lange** (1966) diferenció entre la economía descriptiva (historia, geografía, estadística económica) y la economía aplicada (industrial, agrícola, financiera), vinculando esta última a la economía pura para explicar procesos contemporáneos.

- 4) **Campos Aplicados (Schumpeter y Robbins):** **Schumpeter** (1971) situó las especialidades surgidas de la división del trabajo investigador y docente, como hacienda pública o comercio exterior, dentro de los "campos aplicados", derivados del núcleo duro del análisis económico (teoría, estadística, historia). **Robbins** (1951) propuso una tripartición: teoría económica, historia económica y economía descriptiva.
- 5) **Aportación Instrumental-Formalista (Hicks):** Esta perspectiva, actualmente en apogeo, define la economía aplicada como la disciplina científica enfocada en la **contrastación empírica** de las hipótesis formuladas por la economía pura, mediante métodos estadísticos y econométricos. **Hicks** (1950) describió el proceso de adquisición del conocimiento en cuatro etapas:
 - 1) Teoría económica (planteamiento de interrogantes)
 - 2) Selección e interpretación de información (conocimiento cuantitativo)
 - 3) Estadística económica (corrección de datos incompletos mediante interpolación)
 - 4) Economía descriptiva o aplicada (síntesis de información para responder a los interrogantes)

En síntesis, la Economía Aplicada es una especialidad de la ciencia económica intrínsecamente ligada a la teoría, que se distingue por su enfoque en el **estudio empírico de los hechos** que configuran el sistema económico.

1.3 Economía Mundial, como disciplina de la economía aplicada

La Economía Mundial, o *World Economy*, se inscribe dentro de la estructura conceptual de la Economía Aplicada. Siguiendo la taxonomía de **Schumpeter**, la economía mundial se considera un **campo aplicado** de la ciencia económica, anclado en la **estructura económica** o economía descriptiva.

1.3.1 El concepto de economía mundial

El concepto de economía mundial (o sistema económico mundial) debe ser redefinido para reflejar la dinámica macroeconómica global y de las relaciones comerciales e internas del último medio siglo. Se define formalmente como el **conjunto de relaciones que caracterizan la estructura y el funcionamiento de una sociedad**, inmerso en un marco institucional concreto. Esto implica analizar:

- 1) Un **colectivo de elementos, sectores e instituciones** que interactúan.
- 2) La **coherencia** de dichas relaciones.
- 3) Cómo estas relaciones definen la **estructura y funcionamiento** del sistema.

En la práctica, el estudio de la economía mundial se enfoca en el largo plazo, abordando la realidad global desde la perspectiva de la **globalización**, utilizando como referencia metodológica la teoría de la economía internacional.

1.3.2 Principales enfoques metodológicos de la Economía Mundial

La metodología de la Economía Aplicada, y por extensión la de la Economía Mundial, se caracteriza por ser un compendio que integra la **lógica deductiva** del análisis teórico con el **inductivismo** derivado de la observación de regularidades cuantitativas (el economista "aplicado" es de carácter kantiano o sintético). La labor del economista aplicado implica razonamientos integrales que trascienden el esquema simplificado poperiano o la lógica pura de Mill.

El núcleo de consenso metodológico establece dos principios fundamentales:

- Es imperativo emplear una **teoría no excesivamente abstracta**, evitando la formulación de hipótesis con un grado tal de irrealidad que dificulte la contrastación (como los conceptos de "competencia perfecta" o "expectativas racionales", que son meras metáforas de la realidad). La propuesta de **Koopmans** (1957) sobre la *sucesión de modelos* –que complementa modelos generales con modelos derivados menos abstractos– se alinea con este principio.
- La **utilización de las matemáticas** debe ser racional. Aunque la formalización matemática ha dotado a la economía de rigor y generalidad, su uso incoherente puede distorsionar las conclusiones teóricas. La consagración de la economía cuantitativa (Econometric Society, 1928) proporcionó el arsenal instrumental, pero su abuso es contraproducente.

Fuentes precursoras

Las raíces del pensamiento económico con una visión sistémica, precursora de la economía mundial, se encuentran en varias escuelas históricas y filosóficas:

- **Visión Escolástica y Fisiológica:** Ya desde los filósofos griegos, se buscaba la organización de las relaciones sociales. Más tarde, la visión fisiológica, ejemplificada por el *Tableau Économique* de Quesnay, analizaba la circulación de rentas y productos, asemejando el sistema económico a un organismo vivo.
- **Aportación Anatómica: Petty** contribuyó con el estudio cuantitativo, precursor de la estadística económica, a la comprensión de las magnitudes económicas y su relación con los diferentes órganos del sistema.
- **Escuela Histórica Alemana:** Esta escuela se opuso al positivismo, defendiendo el **carácter mutable** de las teorías económicas en función de las condiciones históricas de la época. Aunque utilizaban la inducción, su principal divergencia con la ortodoxia era la negación de la universalidad de los supuestos.

Fuentes contemporáneas

El desarrollo contemporáneo de los enfoques metodológicos de la Economía Mundial está marcado por corrientes que buscan explicar el funcionamiento del sistema económico de manera más integrada y dinámica.

- **La Concepción Marxista:** En contraste con el individualismo metodológico de los clásicos, el marxismo se centra en las **relaciones globales de la sociedad**, entendiendo que las decisiones económicas están influenciadas por la organización social. Rechaza la tesis del orden natural y sostiene que la acción consciente puede modificar las leyes económicas, basándose en la progresiva superación dialéctica de las contradicciones.
- **La Nueva Escuela Alemana y los Internacionalistas:** Corrientes como la Nueva Escuela Alemana (Sombart, Eucken) continuaron el enfoque de estudiar los sistemas y estructuras

económicas. La contribución de los internacionalistas, particularmente a finales del siglo XX, se centró en la **revisión del concepto de sistema económico** bajo la óptica de la globalización y la regionalización, reconociendo la incapacidad del simple esquema poperiano para capturar la complejidad de las interacciones internacionales.

1.4 Contenidos de la parte de la asignatura Economía Mundial

La asignatura de Economía Mundial está diseñada para contextualizar epistemológicamente la disciplina y cimentar la comprensión de sus fundamentos metodológicos. La lógica del programa se estructura en torno a las grandes áreas de la economía internacional, abordadas desde una perspectiva de largo plazo y globalización:

- **Parte I: Comercio Internacional y Política Comercial** (Temas 2, 3, 4): Esta sección cubre los mecanismos fundamentales del comercio internacional, incluyendo el movimiento de factores productivos y la política comercial, así como el análisis de las instituciones internacionales y la integración económica regional, como la Unión Europea y el Mercosur.
- **Parte II: Cuestiones Monetarias y Financieras** (Temas 5, 6, 7): Esta parte se adentra en las relaciones monetarias y financieras globales, el funcionamiento del sistema monetario internacional, la integración monetaria, y el análisis del crecimiento económico en el contexto de la globalización.

El objetivo es que el estudiante conozca los fundamentos metodológicos de la economía aplicada y pueda justificar la naturaleza científica de la economía, inmerso en un proceso de especialización que refleja el crecimiento y la división del trabajo en el saber económico.

El Comercio Internacional y el Movimiento de los Factores Productivos

2.1 Introducción

El estudio del comercio internacional y la movilidad de los factores productivos se centra en dos interrogantes fundamentales: **por qué existe el intercambio de bienes y servicios** entre naciones, y **por qué ocurre la movilidad internacional del trabajo y del capital**. La respuesta a estas cuestiones implica la revisión sistemática de la teoría del comercio internacional, que abarca desde los modelos clásicos hasta las explicaciones contemporáneas basadas en la dotación de factores y las economías de escala.

El análisis del comercio mundial (Caso 2.1) revela la distribución masiva de los flujos internacionales. La **Unión Europea** se consolida como la región con el mayor volumen de comercio interno, alcanzando los 4.5 billones de dólares, facilitado por la ausencia de aranceles y la proximidad geográfica. En términos de exportaciones globales, Europa y América representan conjuntamente cerca del 49 % del total mundial, y Asia contribuye con aproximadamente el 29 %. Regiones como África (2 %) y Oriente Medio/Rusia (9 %) tienen una participación menor, basando estas últimas sus exportaciones en recursos energéticos como el petróleo y el gas natural.

2.2 La teoría clásica

La **teoría clásica** se enfoca en explicar la base del comercio (por qué comercian los países), las ganancias obtenidas, el patrón (dirección) del comercio y los precios de intercambio. Esta teoría se cimienta en una serie de simplificaciones metodológicas esenciales para el desarrollo de los modelos de ventaja absoluta y comparativa.

2.2.1 Supuestos

Los supuestos fundacionales de la teoría clásica, particularmente la **Ricardiana**, son estrictos:

- 1) **El trabajo (L) es el único factor de producción** empleado, y se utiliza en la misma proporción para la producción de cualquier bien.
- 2) El trabajo es **homogéneo**, sin diferencias en su productividad *dentro* de una nación. (La diferencia clave radica en la productividad de *L entre* naciones).
- 3) Los **costes de oportunidad son constantes**.

2.2.2 El modelo de la ventaja absoluta

El modelo de la **Ventaja Absoluta**, desarrollado por Adam Smith, postula que **dos naciones solo comerciarán si ambas se benefician**. La **Ley de las Ventajas Absolutas** establece que cuando una nación es más eficiente (o tiene una ventaja absoluta) en la producción de un bien, y la otra nación es más eficiente en la producción de un segundo bien, el comercio es mutuamente ventajoso. Esto promueve una asignación más eficiente de los recursos y un aumento de la producción global.

El Caso 2.3, relativo al intercambio de trigo y plátanos entre Canadá y Nicaragua, ilustra este principio. El **clima continental** de Canadá le confiere una ventaja en la producción de cereales (trigo), mientras que el **clima tropical** de Nicaragua le otorga una ventaja en la producción de plátanos. Al especializarse cada uno en el bien que produce más eficientemente debido a sus condiciones naturales, ambos países obtienen beneficios y pueden registrar superávit comercial en el intercambio mutuo.

Sin embargo, el principio puede generar **fricciones políticas y económicas** (Caso 2.2). El ingreso de España en la Comunidad Económica Europea (CEE) se encontró con la fuerte oposición de los agricultores franceses. La ventaja comparativa de España en productos hortofrutícolas se debía a que su coste de producción era significativamente menor, y la temperatura del sur de España permitía una mayor producción por hectárea. Los agricultores del sur de Francia reaccionaron violentamente, incluso incendiando camiones, con el objetivo de presionar al gobierno francés para que impidiera el ingreso de España. El argumento español, por su parte, se basaba en el beneficio mutuo: España exportaría productos agrícolas y la CEE (incluida Francia) exportaría bienes manufacturados de alta tecnología.

El Caso 2.4 ("Rosas por San Valentín") subraya la importancia de mirar el **comercio bilateral completo**. La crítica del candidato Patrick Buchanan a la importación de rosas de bajo coste (favorecido por el clima y la mano de obra colombiana) a EE. UU. fue miope. El argumento económico recíproco es que EE. UU. exporta a Colombia productos tecnológicos (como procesadores de ordenador) en los que tiene ventaja comparativa. Los ingresos de EE. UU. por la exportación de estos procesadores a Colombia suelen **superar el gasto** en la importación de rosas, demostrando que el comercio beneficia a ambas partes.

2.2.3 El modelo de la ventaja comparativa

El modelo de la **Ventaja Comparativa**, formulado por David Ricardo, supera la limitación del modelo de Smith, demostrando que el comercio mutuamente beneficioso es posible **incluso si una nación tiene una desventaja absoluta en la producción de todos los bienes**.

La Ley de las Ventajas Comparativas establece que la nación con desventaja absoluta debe especializarse en la producción del bien en el que su **desventaja absoluta sea menor** (es decir, donde tenga la **ventaja comparativa**) para exportarlo, e importar el bien en el que su desventaja sea mayor. La ventaja comparativa se define por el diferencial relativo de productividad entre países.

El Caso 2.5 analiza la ventaja comparativa en la producción de ropa, textiles y trigo entre Estados Unidos y China. Estados Unidos posee una **ventaja absoluta** en la productividad de todos estos bienes, siendo 30 veces más productivo en trigo por trabajador que China. Sin embargo, China tiene una **ventaja comparativa** en textiles y ropa. Esta ventaja surge al comparar el **coste de oportunidad**. Por ejemplo, el coste de oportunidad en EE. UU. de obtener un dólar extra en ventas de prendas de vestir es $13,500/\$58,000 \approx 0.23$ fanegas de trigo sacrificadas, mientras que en textiles es $13,500/\$135,000 \approx 0.10$ fanegas de trigo sacrificadas. Aunque el análisis numérico completo no se presenta, el principio es claro: China se especializa en bienes de baja intensidad tecnológica, a pesar de la ventaja absoluta de EE. UU. en todos los sectores, porque su coste de

oportunidad relativo es menor.

2.2.4 La ventaja comparativa y el coste de oportunidad

La decisión de especialización se determina por la **Ley del Coste Comparativo**: una nación se especializa en la producción del bien en el que tiene el **coste de oportunidad más bajo**. El coste de oportunidad de producir una unidad de un bien (X) se mide por la cantidad del otro bien (Y) a la que se debe renunciar.

La especialización de un país está condicionada por la relación entre los precios relativos de los bienes y su coste de oportunidad.

2.2.5 Especialización y precio de equilibrio

Un país se especializará en la producción de un bien (X) si la relación del precio de X respecto a Y ($\frac{p_X}{p_Y}$) es **mayor** que el coste de oportunidad de X en términos de Y (c_{YX}^N). Inversamente, se especializará en Y si $\frac{p_X}{p_Y} < c_{YX}^N$.

El **precio de equilibrio** internacional se determina en una situación de equilibrio general, donde la demanda mundial total (DM) es igual a la oferta mundial total (OM).

2.3 La teoría estándar del comercio internacional

La **teoría estándar** o **neoclásica** del comercio internacional introduce una mejora crucial respecto a la teoría clásica: sustituye el supuesto de costes de oportunidad constantes por la **realidad de costes de oportunidad crecientes**. Este marco utiliza la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) con curvatura, lo que permite un análisis más realista de la oferta y la demanda.

2.3.1 Frontera de posibilidades de producción y oferta con costes de oportunidad crecientes

En este modelo, la **Frontera de Posibilidades de Producción (FPP)** es cóncava respecto al origen. El nivel de producción (Q) óptimo se deduce del proceso de maximización del valor de producción (V), representado por la **recta isovalor** ($V = p_X Q_X + p_Y Q_Y$). La producción se sitúa en el punto de tangencia entre la FPP y la isovalor superior, donde la pendiente de la FPP (el coste de oportunidad) es igual a la pendiente de la línea isovalor (el precio relativo).

2.3.2 La demanda

La determinación del nivel de demanda (D) se realiza a través de la **función de bienestar** o función de utilidad (U) de los consumidores. El nivel de demanda de equilibrio se alcanza mediante el proceso de maximización de la utilidad sujeta a la restricción presupuestaria (el valor de la producción, V). Gráficamente, esto se representa por el punto de tangencia entre la línea isovalor superior y la curva de indiferencia más alta alcanzable (I).

2.3.3 Equilibrio parcial en un país

El **equilibrio parcial de autarquía** para un país se alcanza en el punto donde coinciden la maximización de la producción y la maximización de la utilidad. Este es el punto de tangencia simultánea entre la FPP, la recta isovalor más alta (V) y la curva de indiferencia más alta (I).

2.3.4 Base del comercio internacional y ganancias

La **base para el comercio internacional** surge de las diferencias en los precios relativos entre los países. Si el precio relativo del bien Y es mayor en el País E que en el País N , el País E tiene ventaja comparativa en Y y se especializará en él, mientras que N se especializará en X .

Las **ganancias del comercio** se manifiestan en un aumento del bienestar (utilidad) de los países participantes. Al abrirse al comercio, el país se enfrenta a un **precio relativo internacional** que le permite moverse a una recta isovalor superior (la *world price line* en la terminología de Feenstra & Taylor). Al especializarse en su bien de ventaja comparativa, la nación puede alcanzar una curva de indiferencia (I_2) que se encuentra más allá de su FPP original de autarquía (I_1), aumentando así su consumo y bienestar.

El Caso 2.7 ("How Large Are the Gains from Trade?") cuantifica estas ganancias. Los ejemplos históricos muestran que las ganancias del comercio son **positivas y significativas**, estimadas en alrededor del **4 % al 5 % del PIB**. Por ejemplo, el embargo de EE. UU. (1807–1809) implicó un coste estimado de $\approx 5\%$ del PIB, lo que sugiere que las ganancias de comercio libre eran de esa magnitud. La apertura de Japón en 1854 resultó en ganancias estimadas de 4 – 5 % del PIB.

2.3.5 La determinación del precio relativo a nivel mundial (equilibrio general)

El **precio relativo de equilibrio** a nivel mundial se determina por la interacción de la demanda y la oferta a escala global. Gráficamente, esto se halla en el punto donde la demanda relativa mundial (determinada por la suma de las demandas relativas de los bienes X y Y en N y E) se cruza con la oferta relativa mundial.

2.4 La dotación de factores y la teoría de Heckscher-Ohlin (H-O)

La **Teoría de Heckscher-Ohlin (H-O)** representa un avance fundamental, ya que profundiza en las razones que justifican las diferencias en los precios relativos (la base del comercio) y, crucialmente, **analiza los efectos del comercio en la remuneración de los factores productivos** (la distribución de la renta).

2.4.1 Intensidad y abundancia de factores y la frontera de producción

El modelo H-O se construye sobre los conceptos de intensidad y abundancia de factores:

- **Intensidad Factorial:** La producción de un bien es **intensiva en capital** (K) si la relación K/L utilizada en su producción es mayor que la relación K/L utilizada en la producción del otro bien.
- **Abundancia de Factores (Definición 1):** Un país es **abundante en capital** si el capital disponible en relación con el trabajo total (K/L) es mayor que en el otro país.
- **Abundancia de Factores (Definición 2 - Precios):** Un país es **abundante en capital** si el precio relativo del capital (r) con respecto al trabajo (w), es decir, la razón r/w , es inferior al precio relativo de los factores en el otro país.

La Proposición 2.2 establece que un país con una FPP de costes crecientes se especializará en la producción del bien que requiera un uso intensivo del factor relativamente abundante en dicho país.

El Caso 2.8 cuestiona si las intensidades factoriales son las mismas en todos los países. La evidencia sugiere que **no lo son**. Un mismo bien (e.g., automóviles) puede ser producido con **diferentes combinaciones de capital y trabajo** dependiendo de la tecnología y los costes relativos del país. Por ejemplo, EE. UU. (país desarrollado) puede producir automóviles de forma intensiva en capital (robots), mientras que la India (país en desarrollo) puede producirlos de forma intensiva en trabajo (mano de obra).

2.4.2 Supuestos

Además de los supuestos neoclásicos generales, la versión canónica del modelo H-O establece:

- 1) Hay dos naciones, dos bienes (X, Y) y dos factores productivos (K, L).
- 2) **La tecnología es idéntica en ambas naciones.**
- 3) **Las preferencias de los consumidores son idénticas** en ambos países.
- 4) La producción exhibe **rendimientos constantes a escala** y la especialización es **incompleta**.
- 5) Existe **movilidad perfecta de los factores dentro del país**, pero **inmovilidad entre países**.
- 6) No hay costes de transporte, aranceles ni obstáculos al comercio.
- 7) Se asume plena utilización de K y L .

2.4.3 La teoría de H-O

La teoría H-O se articula en torno a tres teoremas principales: H-O, de Igualación de Precios de los Factores (H-O-S) y Stolper-Samuelson.

Teorema de Heckscher-Ohlin: Este teorema (o Teorema de la Dotación de Factores) establece que **un país exportará el bien que requiera el uso intensivo del factor relativamente abundante** y, a su vez, importará el bien cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente escaso.

El Caso 2.9 (La evolución del capital en China) proporciona evidencia empírica de la evolución dinámica de la dotación de factores. Históricamente, China era escasa en capital físico en el año 2000, pero la masiva acumulación de capital hizo que pasara a ser **abundante en capital físico en 2010**. El análisis de la dotación "efectiva" de científicos I+D (ajustada por productividad) muestra una escasez hasta 2013, pero en **2017, China se volvió abundante** en científicos I+D efectivos. Esta rápida transformación sugiere una evolución de su ventaja comparativa hacia bienes más intensivos en capital y tecnología, intensificando la competencia con países desarrollados en la producción de bienes de alta tecnología.

2.4.4 La igualación del precio de los factores y la remuneración de los factores (distribución de la renta)

Teorema de Igualación de Precios de los Factores (H-O-S): Este postulado predice que el comercio internacional de bienes **igualará la remuneración (precio) relativa y absoluta de los factores productivos** entre naciones, haciendo que el comercio actúe como un sustituto de la movilidad de factores. Este resultado idealizado se basa en los estrictos supuestos de H-O y, como se observa en la práctica, no se cumple totalmente debido a diferencias tecnológicas y la especialización incompleta. El Caso 2.12 (Evidencia Empírica) aborda esta prueba.

Teorema de Stolper-Samuelson: Este teorema analiza cómo el comercio afecta la distribución interna de la renta: **los propietarios del factor abundante ganan con el comercio, mientras**

que los propietarios del factor escaso pierden. Por ejemplo, en un país abundante en trabajo (L) que exporta un bien intensivo en L , la demanda de L aumenta, elevando el salario (w), y la demanda del factor escaso (K) cae, reduciendo la renta del capital (r).

El Caso 2.10 (Opiniones sobre el Libre Comercio) valida la implicación de Stolper-Samuelson sobre la existencia de ganadores y perdedores. Las opiniones sobre el libre comercio dependen del **interés económico personal**:

- **A favor:** Trabajadores con alta cualificación/educación, y propietarios de empresas/tierra en zonas exportadoras.
- **En contra:** Trabajadores con baja cualificación/salarios bajos, y zonas afectadas por las importaciones.

El Caso 2.13 (Comercio, Pobreza y Desigualdad) muestra que, aunque el comercio ha **reducido la pobreza global** (principalmente por la apertura de China), ha **aumentado la desigualdad interna** tanto en China como en EE. UU., ya que los trabajadores cualificados ganan más que los poco cualificados. Esto contradice la predicción simple de H-O de que el factor abundante (trabajo poco cualificado en China) debería ver reducida la desigualdad interna.

El Caso 2.12 también aborda la **Paradoja de Leontief**, la primera prueba empírica de H-O. Leontief encontró que EE. UU. (país abundante en capital, K) exportaba bienes intensivos en trabajo (L) e importaba bienes intensivos en K . Investigaciones posteriores sugirieron que si se ajustaba el factor trabajo por su **productividad** (trabajo "efectivo" o cualificado), EE. UU. resultaba ser abundante en trabajo cualificado, lo que resolvería la paradoja.

2.5 La movilidad del trabajo y los flujos financieros y de capital a nivel internacional

El **movimiento internacional de factores** es otra alternativa de integración económica, aunque se rige por regulaciones legales y diferencias institucionales que lo distinguen del comercio de bienes.

2.5.1 La movilidad internacional del trabajo

La **migración** ocurre debido a las diferencias en el salario real (w_r) entre países. En un mercado laboral competitivo, el trabajo emigra del país con salario real menor al país con salario real mayor.

El análisis macroeconómico de la migración (utilizando el concepto del producto marginal del trabajo, PMgL) demuestra que la migración del País N al País E conduce a la **convergencia de salarios** hacia un salario de equilibrio mundial (w_r^M). Aunque la migración reduce el salario real en el país receptor (E) y lo aumenta en el país emisor (N), la **producción total mundial aumenta**, siendo la ganancia neta para el mundo el área triangular resultante del desplazamiento.

Contexto Histórico (Caso 2.14): La gran ola migratoria europea al Nuevo Mundo (1870–1913, con 30 millones de migrantes) buscó mejores salarios. Los salarios del Nuevo Mundo eran casi tres veces más altos en 1870. La inmigración redujo el crecimiento salarial en el Nuevo Mundo y lo aceleró en Europa, resultando en una **convergencia salarial**.

Efectos en Salarios (Corto vs. Largo Plazo - Caso 2.19/2.21):

- **Corto Plazo (Modelo de Factores Específicos):** Asumiendo capital fijo, las estimaciones iniciales de la inmigración en EE. UU. sugieren una **caída salarial promedio de -3.0 %** para todos los trabajadores (1990–2006), afectando más a los trabajadores nativos con baja y alta cualificación.
- **Largo Plazo (Modelo H-O ampliado):** Al permitir el **ajuste del capital**, el efecto

salarial promedio total es casi nulo (+0,1 %). Esto se debe a que la economía absorbe la mano de obra entrante a través de la expansión de la producción del bien intensivo en ese factor (Teorema de Rybczynski). Además, la evidencia sugiere que inmigrantes y nativos son **sustitutos imperfectos** (complementarios), lo que resulta en un ligero aumento salarial para los nativos (+0,6 %).

Teorema de Rybczynski y Evidencia (Caso 2.15/2.18): El éxodo de Mariel a Miami (1980, 125,000 refugiados cubanos, en su mayoría poco cualificados), fue un experimento natural para el **Teorema de Rybczynski**. Este teorema predice que, a precios constantes, un aumento en la oferta de un factor (trabajo no cualificado) debería expandir el sector que lo usa intensivamente (industria textil/confección) y contraer el otro sector (alta cualificación). La evidencia mostró una **confirmación parcial**: el declive de la industria de la confección en Miami se ralentizó, y las industrias de alta cualificación cayeron más rápido que en ciudades comparables. Sin embargo, los salarios de los trabajadores poco cualificados no disminuyeron, sugiriendo que la tecnología y la flexibilidad del mercado laboral compensaron el choque de oferta.

Remesas (Caso 2.20): Los migrantes envían una parte sustancial de sus ingresos a sus países de origen (≈ 613 mil millones de dólares globalmente). Para los países en desarrollo, las remesas son a menudo una fuente de ingresos mayor que la ayuda extranjera oficial. Sin embargo, la migración puede no compensar la **pérdida de mano de obra** de sus países de origen (fuga de cerebros). El Profesor Bhagwati propuso un "impuesto sobre la fuga de cerebros" a los emigrantes educados para compensar parcialmente a los países emisores.

Economía Política y Refugiados (Caso 2.16/2.17): La oposición a la inmigración se basa en el efecto redistributivo (los dueños del capital ganan, los trabajadores nativos no calificados pierden). Visas especiales como la **H-2A** (trabajadores agrícolas temporales) benefician a los dueños de la tierra, mientras que la **H-1B** busca cubrir la escasez de profesionales altamente cualificados (STEM). La crisis de refugiados en la frontera de EE. UU. (Triángulo Norte) y la entrada masiva a Europa (2015, Siria, Afganistán) son fenómenos de asilo (perseguidos) distintos a la migración económica, aunque desbordan los sistemas de asilo.

2.5.2 Los flujos internacionales de capital

Los flujos internacionales de capital se distinguen del movimiento de bienes de equipo por ser esencialmente **transacciones financieras**. Estos flujos representan un **comercio intertemporal**, donde se intercambia consumo presente (DP) por consumo futuro (DF).

El precio relativo del consumo futuro en términos de consumo presente es $\frac{1}{1+r}$, donde r es el tipo de interés o rentabilidad mundial.

- Un país que **ahorra** (cambia DP por DF) presta capital al mundo, exportando consumo presente.
- Un país que se **endeuda** (cambia DF por DP) pide crédito, importando consumo presente.

El patrón de flujos se determina por la **Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) intertemporal** y las preferencias de consumo intertemporal. El equilibrio general de los flujos intertemporales se alcanza cuando las exportaciones e importaciones de consumo presente y futuro se igualan a nivel mundial.

2.5.3 La inversión extranjera y la empresa multinacional

La **Inversión Extranjera Directa (IED)** es una variante de los flujos internacionales de capital que permite a una empresa crear o ampliar una filial en otro país (empresa multinacional - MN). Las MN operan en dos o más países y cumplen una doble misión al ahorrar (prestando capital) o al

endeudarse (mediante operaciones de crédito).

Ganancias de la IED (Caso 2.23): La IED genera beneficios claros para el país receptor. Los estudios indican que las empresas extranjeras pagan **salarios más altos** (un promedio de +7%) que las empresas nacionales, incluso controlando la calidad del trabajador. Además, la IED crea empleo indirecto (cada empleo extranjero crea $\approx 0,4$ empleos adicionales en empresas locales) y facilita la **transferencia de conocimiento y tecnología** (como se vio en la industria del vino en Chile).

Efectos en Singapur (Caso 2.22): La IED masiva en Singapur (1970–1990) llevó a un aumento del ratio Capital-Trabajo (K/L). En el corto plazo, el salario real (W) aumentó, y la renta del capital (R_K) cayó (rendimientos decrecientes). Sin embargo, a largo plazo, el fuerte crecimiento salarial y la estabilidad de R_K observada contradijeron la predicción simple de H-O. Esto se explica porque el efecto de la IED fue superado por un **crecimiento significativo de la Productividad Total de los Factores (PTF)**, lo cual es clave para asegurar el aumento salarial sostenido.

El Mito del Milagro Asiático (Titular 2.2): Paul Krugman argumentó que el espectacular crecimiento de las economías asiáticas en los años 90 podría basarse, al igual que el crecimiento soviético en los 60, en una **acumulación masiva de capital y trabajo**, y no en un aumento de la productividad o la eficiencia. El crecimiento impulsado únicamente por la acumulación enfrenta límites debido a la ley de **rendimientos decrecientes**.

La política comercial internacional e instituciones

3.1 Introducción

La disciplina de la economía internacional establece que el **libre comercio** genera beneficios sustanciales para las naciones participantes, derivados principalmente de las ventajas comparativas y las economías de escala . No obstante, la **política comercial** se manifiesta a través de diversas restricciones impuestas por los gobiernos, las cuales configuran las barreras al comercio internacional . El estudio de estas restricciones —principalmente los aranceles y las barreras no arancelarias—, así como de las instituciones multilaterales que buscan regularlas (como el GATT y la OMC), constituye el núcleo de la política comercial contemporánea .

3.2 Beneficios del libre comercio

El análisis del bienestar económico derivado del comercio se fundamenta en la teoría de la oferta y la demanda, cuantificando los efectos en el **excedente del consumidor** (EC) y el **excedente del productor** (EP) .

3.2.1 Excedente del consumidor y productor

El **Excedente del Consumidor (EC)** representa la utilidad o satisfacción que obtienen los consumidores por encima del precio efectivamente pagado por la mercancía . Gráficamente, corresponde al área bajo la curva de demanda y por encima del precio de equilibrio. Por su parte, el **Excedente del Productor (EP)** se define como el rendimiento que perciben los factores fijos de producción en esa industria, siendo equivalente a los ingresos totales de venta menos los costes variables de producción .

3.2.2 El bienestar con libre comercio

En una economía cerrada, el bienestar total es la suma del EC y el EP, alcanzado en el precio de autarquía (P_A) . Para un **país pequeño** (un *price taker* que acepta el precio mundial P_M), la apertura al libre comercio altera significativamente la distribución del bienestar. Si el precio mundial (P_M) es inferior al precio de autarquía (P_A), el precio interno cae a P_M . Esta disminución incrementa el EC (equivalente a la suma de las áreas B y D) y reduce el EP (equivalente al área B). El efecto neto sobre el bienestar de la nación es positivo e igual al área D, lo que representa la **ganancia neta por eficiencia** para el país pequeño que importa, demostrando los beneficios estáticos del comercio .

3.2.3 La demanda de importaciones

La **curva de demanda de importaciones** (M) es una función inversa del precio y se deriva de la diferencia horizontal entre la cantidad demandada internamente (Q_D) y la cantidad ofertada internamente (Q_S) para un bien a un precio determinado: $M = Q_D - Q_S$. En el precio de autarquía (P_A), la demanda de importaciones es nula ($M = 0$). A medida que el precio desciende por debajo de P_A , la demanda interna supera a la oferta nacional, generando una demanda positiva de importaciones que culmina en el equilibrio internacional.

3.3 Definición y clasificación de los aranceles

Un **arancel** es un impuesto o gravamen aduanero que se aplica a una mercancía al cruzar la frontera nacional, siendo clasificado como *arancel a la importación* o *arancel a la exportación*.

Los principales tipos de aranceles a la importación son:

- 1) **Ad valorem:** Se expresa como un porcentaje fijo sobre el valor de la mercancía importada (ejemplo: un arancel del 10 % sobre el valor de los automóviles importados de EE. UU. a la UE).
- 2) **Específico:** Es una cantidad fija por unidad física intercambiada (ejemplo: 1.000 euros por vehículo).
- 3) **Mixto:** Combina las características del arancel *ad valorem* y el específico.

3.4 Los aranceles a la importación en nuestro país pequeño

El análisis en un **país pequeño** (Nación) se basa en la premisa de que esta nación es incapaz de influir en el precio internacional (P_M), por lo que la oferta de exportaciones extranjeras (X_E) es infinitamente elástica al precio mundial.

3.4.1 El libre comercio en un país pequeño

Bajo el **libre comercio**, el precio interno es igual al precio mundial (P_M), y el país importa la cantidad deseada al enfrentarse a una curva de oferta de exportaciones extranjeras horizontal.

3.4.2 El efecto del arancel en nuestro un país pequeño

La imposición de un arancel (t) por un país pequeño incrementa el precio interno a $P_D = P_M + t$. Este aumento genera cuatro efectos clave en el mercado nacional:

- 1) **Efecto Consumo:** Disminuye el EC en $-(A + B + C + D)$.
- 2) **Efecto Producción:** Aumenta el EP en $+A$, incentivando la producción nacional.
- 3) **Efecto Ingreso Gubernamental:** Aumenta la recaudación arancelaria en $+C$.
- 4) **Efecto Neto sobre Bienestar:** La suma de los efectos es $-(B + D)$. El término B representa la **pérdida de eficiencia de consumo** (o distorsión del consumo), y D representa la **pérdida de eficiencia de producción** (o distorsión de la producción, ya que el coste marginal interno es mayor que el precio mundial).

En síntesis, un arancel en un país pequeño siempre resulta en una **pérdida neta de bienestar**.

3.4.3 El efecto del arancel sobre la economía mundial

Dado que un país pequeño no afecta los precios internacionales, el arancel no genera cambios en los términos de intercambio. La pérdida neta de bienestar para el país pequeño, $-(B + D)$, se traduce en la misma pérdida neta para la economía mundial. Esto se debe a que la ineficiencia de producción (B) y la ineficiencia de consumo (D) en la Nación no se compensan con ninguna ganancia en el resto del mundo.

Un ejemplo práctico de estas políticas es la aplicación de aranceles de salvaguardia (Sección 201 de la Ley de Comercio de 1974) por parte de EE. UU. La Comisión de Comercio Internacional (ITC) puede autorizar aranceles temporales si el aumento súbito de importaciones causa daño grave a una industria nacional. Por ejemplo, el arancel de hasta el 30 % sobre el acero aplicado por la administración Bush en 2002 se justificó bajo la Sección 201, aunque resultó en una pérdida neta anual estimada para EE. UU. de \$185 millones (4.5 % del valor de la importación).

3.5 Los aranceles a la importación en nuestro país grande

Un **país grande** es aquel que, debido al volumen de sus transacciones, tiene la capacidad de **modificar el precio internacional** de la mercancía al imponer una política comercial.

3.5.1 La oferta de exportaciones del país extranjero

Para el país grande (Nación), la curva de oferta de exportaciones del país extranjero (X_E) ya no es horizontal, sino que presenta una pendiente positiva. A medida que el precio internacional (P_M) aumenta, el país extranjero incrementa su exceso de oferta ($Q_E^S - Q_E^D$), resultando en una mayor cantidad ofrecida para exportación.

3.5.2 El arancel y los precios en nuestro país y el extranjero

Cuando la Nación impone un arancel (t), los efectos se transmiten de forma asimétrica. El precio interno de la Nación (P_D) sube, pero en una cuantía menor al arancel (a $P_D = P_M^{t+}$). Simultáneamente, el precio que reciben los exportadores extranjeros (P_E) disminuye (a P_M^{t-}), ya que el país grande reduce su demanda y obliga a los vendedores a bajar precios para mantener el volumen de ventas. La diferencia entre el precio interno y el precio externo es el arancel: $t = P_M^{t+} - P_M^{t-}$. Históricamente, se asumía que EE. UU. era un país pequeño en el comercio de acero, pero hoy se le considera un **país grande** en ese sector, capaz de modificar los precios internacionales. Cuando EE. UU. impone un arancel al acero, los países exportadores están incentivados a reducir sus precios para no perder a EE. UU. como cliente.

3.5.3 El efecto del arancel en nuestro país grande

El efecto neto sobre el bienestar de la Nación (país grande) es $E - (B + D)$, donde:

- 1) E es la **ganancia por los términos de intercambio** (la Nación paga un precio más bajo P_M^{t-} a los exportadores extranjeros). Esta es una transferencia de bienestar del extranjero a la Nación.
- 2) $(B + D)$ es la **pérdida de eficiencia** (o pérdida irrecuperable de peso muerto, *deadweight loss*), derivada de la distorsión en la producción (B) y el consumo (D).

El bienestar nacional aumenta solo si la ganancia por la mejora en los términos de intercambio (E) supera la pérdida de eficiencia ($B + D$). La administración Trump, al usar aranceles (Secciones 232

y 301) , generó una ganancia de 21.6 mil millones por términos de intercambio, pero una pérdida al consumidor de 68.8 mil millones. El **resultado neto agregado fue una pérdida de bienestar** de 7.8 mil millones de dólares para EE. UU., indicando que la pérdida de eficiencia fue mayor que la ganancia en los términos de intercambio .

3.5.4 El efecto del arancel sobre la economía mundial

Mientras que el país grande puede ganar bienestar bajo ciertas condiciones, el país extranjero siempre pierde, sufriendo una reducción de bienestar de $-(E + F)$, donde E es la pérdida por los términos de intercambio y F es la pérdida de eficiencia de sus productores (efecto empobrecimiento) . El efecto neto sobre el bienestar mundial siempre es negativo: $-(B + D + F)$. Esto confirma que los aranceles, incluso los impuestos por países grandes, son globalmente ineficientes al introducir distorsiones que superan las ganancias unilaterales . Esta dinámica se asemeja a un **Equilibrio de Nash** subóptimo en la teoría de juegos, donde ambos países tienen incentivos para imponer aranceles (ganancia por E), pero si ambos lo hacen, terminan con una pérdida neta para el mundo .

3.5.5 El arancel óptimo: El caso de un país grande

El **arancel óptimo** (t^O) es el tipo arancelario que maximiza el aumento neto de bienestar para el país importador grande . El arancel óptimo es inversamente proporcional a la **elasticidad de la oferta de exportación** del país extranjero .

- Si la elasticidad de oferta de exportación es **baja**, el país grande puede imponer un arancel alto y aún obtener ganancias (ejemplo: arancel óptimo del 370 % para acero aleado, según un estudio de elasticidad) .
- Si la elasticidad es **alta**, el arancel óptimo es cercano a cero (ejemplo: arancel óptimo casi 0 % para acero no aleado, elasticidad 750) .

3.6 Otros instrumentos de política comercial

Además de los aranceles, los países emplean instrumentos como las cuotas de importación y los subsidios a la exportación para restringir el comercio .

3.6.1 Las cuotas de importación

Una **cuota de importación** es una limitación cuantitativa directa sobre el número de unidades de un bien que se puede importar .

Las cuotas a la importación en un país pequeño

Una cuota de importación es similar, en sus efectos de consumo y producción, a un arancel *ad valorem* que eleva el precio interno de P_M a P_C . Los efectos sobre el EC y el EP son idénticos a los del arancel . La diferencia crucial radica en el área de recaudación (C), que en el caso de la cuota se convierte en **rentas de la cuota** . El efecto neto sobre el bienestar del país pequeño es $-(B + D) + C$ (si las rentas permanecen en el país) .

Mecanismos de asignación de las cuotas a la importación

La asignación de las rentas de la cuota (área C) determina el impacto final en el bienestar nacional:

- 1) **Licencias de Cuota:** Si el gobierno otorga licencias a empresas o individuos nacionales, la Nación conserva la renta C , y la pérdida neta es $-(B + D)$.
- 2) **Búsqueda de Rentas (*Rent-seeking*):** Si las empresas gastan recursos equivalentes al valor de la renta (C) para presionar o sobornar y obtener las licencias, esta renta se disipa. La pérdida neta de bienestar para la Nación es $-(B + C + D)$.
- 3) **Subasta de Cuotas:** Si el gobierno subasta las licencias, recauda el valor de C . La pérdida neta es $-(B + D)$.
- 4) **Restricciones Voluntarias de la Exportación (VER):** Bajo esta modalidad, es el gobierno del país exportador el que limita las exportaciones. Las rentas de la cuota (C) son percibidas por las empresas del país exportador (Foreign). La Nación importadora pierde el área C , por lo que el efecto neto es $-(B + C + D)$.

Un caso histórico de cuotas fue el **Acuerdo Multifibras (MFA)** que permitió a países importadores ricos (EE. UU., UE) limitar las importaciones de textiles de países en desarrollo. Tras su expiración en 2005, las exportaciones chinas aumentaron drásticamente (ej. +40 % a EE. UU.), y los precios de los productos restringidos cayeron un 38 %. El costo estimado de bienestar del MFA para EE. UU. era de \$11.4 mil millones anuales.

3.6.2 Subsidios a la exportación

Un **subsidio a la exportación** es un pago del gobierno a las empresas por unidad de bien exportada, pudiendo ser *ad valorem* o *específico*.

Definición y clasificación de los subsidios a la exportación

Se clasifican de forma análoga a los aranceles: *ad valorem* (porcentaje del valor exportado) o *específico* (cantidad fija por unidad física exportada).

Los subsidios a la exportación en un país pequeño.

Para un país pequeño, el subsidio (s) aumenta el precio interno a $P_M + s$, distorsionando el mercado: aumenta la producción (Q^S) y reduce el consumo (Q^D). Los efectos de bienestar son: pérdida de EC (B), ganancia de EP ($A + B + C$), y costo gubernamental ($-s \times X_2$, equivalente a $B + C + D$). El **efecto neto sobre el bienestar nacional siempre es una pérdida** de $-(B + D)$, que representa la pérdida de eficiencia de consumo (B) y la pérdida de eficiencia de producción (D).

Los subsidios a la exportación en un país grande.

En un país grande, el subsidio a la exportación incrementa la oferta mundial del bien, lo que provoca una **caída del precio internacional** ($P_E < P_M$). El efecto neto sobre el bienestar de la Nación es $-(B + D + E)$, donde E es la **pérdida por los términos de intercambio** (el país exporta X_2 a un precio internacional inferior). El efecto global es una pérdida mundial de $-(B + D + F)$.

3.7 Resumen de los efectos de las barreras al libre comercio

Las barreras comerciales tienen efectos consistentes en la economía doméstica :

- **Excedente del productor:** Aumenta siempre (en aranceles, subsidios y cuotas), ya que sube el precio interno o se incentiva directamente la producción.
- **Excedente del consumidor:** Disminuye siempre, debido al aumento del precio interno.
- **Bienestar Nacional:** Es indeterminado para aranceles y cuotas en un país grande (dependiendo de la ganancia en T.I. vs. la pérdida de eficiencia), pero **siempre disminuye** en el caso de un país pequeño y en el caso de subsidios a la exportación (país grande o pequeño) .

3.8 Otras barreras no arancelarias

Las **barreras no arancelarias (BNA)** han proliferado desde la II Guerra Mundial como una forma de restricción comercial alternativa a los aranceles . Incluyen:

- **Regulaciones Técnicas y Sanitarias:** Imponen condiciones de seguridad (ej. automóviles, equipos electrónicos) o sanidad (ej. alimentos) que obstaculizan la importación .
- **Campañas Gubernamentales:** Programas que incitan el consumo de productos nacionales (ej. Ley “*buy to US*”) o impuestos fronterizos .
- **Cárteles Internacionales:** Organizaciones de proveedores (ej. la OPEP) que buscan restringir la producción y exportación para maximizar beneficios .
- **Dumping:** Exportación de mercancías a precios inferiores al costo de producción o al precio en el mercado nacional .
- **Compras Estatales:** Preferencia de gobiernos por productos nacionales, aunque sean más caros .

3.9 Libre comercio versus proteccionismo

El debate entre libre comercio y proteccionismo se analiza desde tres perspectivas principales: teórica, de beneficios adicionales y de economía política .

3.9.1 Argumentos a favor del libre comercio

Desde la perspectiva teórica

La defensa central del libre comercio es la **eliminación de las pérdidas de eficiencia** ($B + D$) causadas por los aranceles en el país pequeño . Además, el libre comercio maximiza el bienestar mundial al evitar la pérdida global $-(B + D + F)$ generada por los aranceles de países grandes .

Desde la perspectiva de los beneficios adicionales

El libre comercio produce ganancias dinámicas que van más allá de los efectos estáticos de excedentes: genera **economías de escala** (aumentando la eficiencia productiva) y fomenta la competencia, lo que se traduce en una mayor variedad de productos para los consumidores .

Desde la perspectiva de la economía política

El libre comercio se justifica como una política que contrarresta las presiones de **grupos de interés** concentrados (productores nacionales) que buscan rentas o subsidios a expensas de los costes distribuidos entre millones de consumidores .

3.9.2 Argumentos en contra del libre comercio

La imposición de un arancel en el caso de un país grande

El argumento del proteccionismo más sólido reside en la capacidad del país grande para mejorar sus términos de intercambio. Un arancel es beneficioso para el país si $E > (B + D)$. Sin embargo, esta ganancia unilateral se obtiene a costa de empobrecer al país extranjero.

Los fallos del mercado y el beneficio marginal social en un país pequeño

El proteccionismo se justifica si existen **fallos de mercado** que resultan en un Beneficio Marginal Social (B_{Marg}^S) positivo. Por ejemplo, si la producción genera un beneficio social (como el aumento de ingresos impositivos) que no está internalizado en el precio, un arancel podría ser el instrumento de segundo mejor para incrementar la producción nacional ($Q_{S2} > Q_{S1}$) y capturar el Beneficio Social, aunque a costa de las pérdidas de eficiencia B y D .

El caso de la industria naciente

La protección temporal a una **industria naciente** se justifica en el supuesto de que esta no puede competir inicialmente con industrias extranjeras maduras. El objetivo es permitir que la industria doméstica alcance la escala suficiente y las ventajas comparativas necesarias para ser competitiva internacionalmente y eliminar la protección posteriormente.

La argumentación falaz y la retórica del proteccionismo

Si bien hay argumentos válidos para el proteccionismo (país grande y fallos de mercado), gran parte de la retórica proteccionista se basa en argumentos falaces que ocultan los costos netos para la sociedad, o magnifican los beneficios localizados de la protección.

3.10 Los acuerdos comerciales y la política comercial

El desmantelamiento de las barreras arancelarias desde los años 30 del siglo XX fue posible gracias a la **negociación internacional** y los acuerdos comerciales.

3.10.1 La lógica de los acuerdos comerciales multilaterales

La necesidad de acuerdos multilaterales se explica por la **teoría de juegos** y el **Dilema del Prisionero**.

- **Estrategia dominante (Equilibrio Nash):** En ausencia de un acuerdo, la imposición de proteccionismo (PC) es la mejor opción unilateral para cada país grande (ya que $E > (B + D)$), lo que conduce a un equilibrio Nash subóptimo donde ambas naciones aplican aranceles mutuos y sufren una pérdida neta de bienestar global.
- **Estrategia Cooperativa:** La cooperación internacional, lograda a través de acuerdos, permite a los países alcanzar una solución mutuamente beneficiosa (LC/LC), superando el equilibrio de Nash.

La tregua de la "Fase Uno" del conflicto arancelario entre EE. UU. y China, que involucró **comercio gestionado** (*Managed Trade*), es un ejemplo de intento de cooperación que, sin eliminar completamente los aranceles, resultó en un acuerdo que los economistas critican como ineficiente y que mantiene distorsiones .

3.10.2 Una breve historia de los acuerdos comerciales: del GATT a la OMC

Tras la II Guerra Mundial, la Conferencia de Bretton Woods configuró el sistema de libre comercio internacional que dio lugar al **Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT)** . El GATT operó a través de rondas de negociación hasta la **Ronda de Uruguay**, donde se decidió crear la **Organización Mundial del Comercio (OMC)** .

3.10.3 Disposiciones claves del GATT relacionadas con la política comercial internacional

Las cláusulas fundamentales del GATT, que regulan la política comercial internacional, incluyen :

- **Cláusula de la Nación Más Favorecida (Art. I):** Requiere que los aranceles otorgados a un socio comercial se extiendan a todos los demás miembros de la OMC .
- **Cláusula Antidumping (Art. VI):** Permite imponer aranceles para contrarrestar el *dumping* .
- **Cláusula de Prohibición de Cuotas (Art. XI):** Prohíbe el uso de cuotas a la importación.
- **Disposición de Salvaguarda o Cláusula de Escape (Art. XIX):** Permite restricciones temporales a la importación (**Sección 201**) si un aumento de las importaciones amenaza con causar daño grave a la industria nacional .
- **Excepción para Acuerdos Regionales (Art. XXIV):** Autoriza la formación de Áreas de Libre Comercio y Uniones Aduaneras, siempre que no eleven barreras al comercio con terceros .

3.10.4 La OMC: objetivos, funciones y diferencias básicas con el GATT

Los objetivos de la OMC son esencialmente los mismos que los del GATT . Las **funciones** incluyen facilitar la aplicación de acuerdos, servir de foro de negociación y operar la Cláusula de Entendimiento en la Solución de Diferencias (ESD) . Las **diferencias básicas** son :

- El GATT fue un acuerdo provisional; la OMC es una organización internacional **permanente** y de pleno derecho.
- El GATT se centró en la **coordinación** de políticas; la OMC permite a los miembros fijar el modo de funcionamiento.
- La OMC destaca por su **mecanismo de resolución de conflictos** vinculante.
- La OMC amplió su cobertura del comercio de mercancías (GATT) a **servicios y propiedad intelectual**.

3.11 Las políticas comerciales en los países en vías de desarrollo

Los países en desarrollo a menudo enfrentan una alta dependencia de las naciones avanzadas, y sus exportaciones se concentran históricamente en **productos primarios** .

3.11.1 La industrialización mediante sustitución de importaciones

La **Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)** tuvo como objetivo fomentar la creación de industrias nacionales para el mercado interno, justificando la imposición de altas barreras comerciales .

- **Ventajas:** Mínimos riesgos, generación de empleo y facilidad para implementar la protección .
- **Inconvenientes:** Falta de incentivos para la eficiencia, incapacidad para aprovechar las economías de escala y discriminación implícita contra la industria exportadora . Los fabricantes nacionales tendieron a resistirse a la futura disminución de barreras .

3.11.2 La liberalización comercial de los años ochenta

A mediados de los 80, muchos países en desarrollo reorientaron sus políticas comerciales, disminuyendo aranceles y eliminando cuotas . Esto resultó en un aumento del volumen comercial y un cambio en el patrón de comercio hacia la **exportación de bienes manufacturados** . La liberalización tuvo consecuencias asimétricas: mientras que países como Brasil experimentaron una disminución de salarios reales para trabajadores poco cualificados, India y Chile registraron un fuerte crecimiento económico .

Este período también vio un masivo crecimiento de las **reservas internacionales** en países en desarrollo (China, India, Rusia, Brasil) desde fines de los 90 . La acumulación de reservas fue un **nuevo motivo de precaución** tras la crisis asiática (1997–1998), utilizándolas como **seguro** para defender la moneda ante ataques especulativos y protegerse de interrupciones repentinas en la entrada de capitales .

3.11.3 La industrialización fundamentada en la exportación: las economías asiáticas

Los países del Este de Asia se distinguieron por un crecimiento económico notable y **estable** entre los años sesenta y noventa, manteniendo una distribución de la renta más equitativa . Factores clave de este éxito, catalogado por el Banco Mundial como *Economías Asiáticas de Alto Crecimiento* (HPAE) , incluyeron :

- **Altas tasas de ahorro e inversión:** En 1990, ahorran en promedio el 34 % de su PIB, lo que financió inversiones productivas sin dependencia externa excesiva .
- **Dotación de capital humano:** La inversión fundamental en educación básica y secundaria creó una población más capacitada y productiva (ej., Corea del Sur, Singapur, Hong Kong) .
- **Apertura y Estabilidad Macroeconómica:** Mantuvieron baja inflación, crecimiento sostenido y una fuerte apertura al comercio internacional, atrayendo **Inversión Extranjera Directa (IED)** e importaciones de tecnología . China, por ejemplo, usó la acumulación de reservas (que alcanzó el 50 % de su PIB hacia 2010) tanto como seguro financiero como

herramienta para mantener su competitividad exportadora al evitar la apreciación del yuan .

La integración económica internacional

4.1 Introducción

La **integración económica internacional** se define como el proceso deliberado y progresivo mediante el cual dos o más países (Naciones) coordinan o unifican sus políticas económicas, reduciendo o eliminando las barreras al comercio y al movimiento de factores . Este proceso, si bien busca la eficiencia interna entre los miembros, genera inherentemente un trato **discriminatorio** frente a terceros países (Resto del Mundo, RM) . El estudio de la integración se centra en la evaluación del bienestar, analizando los **efectos estáticos** (creación y desviación de comercio) y los **efectos dinámicos** (competencia y economías de escala) resultantes de la formación de bloques económicos.

4.2 Tipos de integración económica

La integración económica se conceptualiza como un espectro jerárquico que abarca desde acuerdos arancelarios mínimos hasta la unificación total de políticas macroeconómicas, lo que implica una cesión progresiva de soberanía nacional:

- 1) **Acuerdo Comercial Preferencial (ACP)**: Es la forma más laxa, donde dos o más países reducen mutuamente sus gravámenes de importación sobre bienes y servicios específicos, manteniendo cada uno sus aranceles frente a terceros países y restricciones al movimiento de capital. Un ejemplo histórico de esta categoría es la *Commonwealth* .
- 2) **Área de Libre Comercio (ALC)**: Los países miembros suprimen todas las barreras comerciales entre ellos, pero cada nación mantiene su **autonomía arancelaria** frente a terceros. El movimiento de capital puede seguir limitado. Ejemplos paradigmáticos incluyen el *European Free Trade Area (EFTA)* y el *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)* .
- 3) **Unión Aduanera (UA)**: Los países miembros eliminan las barreras internas al comercio y, crucialmente, imponen un **Arancel Externo Común (AEC)** frente a terceros países. Esto elimina la necesidad de *reglas de origen* internas, aunque puede mantener restricciones al movimiento de capitales. La Comunidad Económica Europea en 1968 sirve como referencia histórica. Dentro de esta categoría se pueden encontrar Zonas Fiscales Libres o Zonas Económicas Libres, diseñadas para atraer inversión extranjera directa (IED) mediante la exención de gravámenes a los factores productivos .
- 4) **Mercado Común (MC)**: Constituye una unión aduanera que, además, garantiza la **libre circulación de los factores productivos** (capital y trabajo). El *Acta Única Europea de 1993* marcó la creación del Mercado Común de Europa .

- 5) **Unión Económica y Monetaria (UEM):** Representa el grado máximo de integración. Sobre la base de un mercado común, los países unifican sus políticas **fiscales, monetarias y sociales**, adoptando una **moneda única**. La culminación de la Unión Europea a partir de enero de 2002 con la implantación del euro ejemplifica este estadio .

4.3 Efectos estáticos de la unión aduanera

La evaluación de la eficiencia de una UA se fundamenta en el análisis de los efectos estáticos sobre el bienestar social, siendo los principales la creación y la desviación de comercio, tal como los desarrolló la teoría económica de la integración.

4.3.1 El efecto creación de comercio

El **efecto creación de comercio** ocurre cuando la formación de la UA resulta en la sustitución de la producción ineficiente y más costosa de un país miembro por importaciones más baratas y eficientes de otro país miembro . Consideremos una Nación (N) que es un país pequeño (tomador de precios a nivel mundial) y que se integra en una UA con el país E . Antes de la UA, N aplicaba un arancel específico t a todas las importaciones, elevando el precio interno a $p = p_N + t$. Tras la integración, N elimina el arancel sobre E , y el nuevo precio interno de la UA (p_{UA}) se establece, siendo $p_{UA} < p_N + t$. El análisis del excedente demuestra que la creación de comercio contribuye a **augmentar el bienestar** total de la Nación . Esto se debe a que la reducción del precio de $p_N + t$ a p_{UA} genera:

- **Ganancia en Excedente del Consumidor (EC):** El área $(A + B + C + D)$ se suma al EC.
- **Pérdida en Excedente del Productor (EP):** El área A se pierde, lo que refleja el **efecto producción** (sustitución de producción nacional costosa por importaciones).
- **Pérdida de Recaudación Arancelaria:** El área C se pierde por el gobierno al eliminarse el arancel sobre E .

El efecto neto sobre el bienestar es $-(A) + (A + B + C + D) - (C) = +(B + D)$. Las áreas B y D representan las **ganancias netas de eficiencia**, derivadas de la corrección de la distorsión en el consumo (D) y la producción (B).

4.3.2 El efecto desviación de comercio

El **efecto desviación de comercio** ocurre cuando un país miembro cambia sus importaciones de un país del Resto del Mundo (RM), que era el proveedor de coste más bajo, a un país de la UA, que ahora es el proveedor de coste más bajo dentro del bloque debido a la eliminación arancelaria. Esto sucede si el precio mundial (p_{RM}) es menor que el precio dentro de la UA (p_{UA}), pero el arancel previo (t) hacía que solo se importara de E (el socio de la UA) .

La desviación de comercio implica una **pérdida de bienestar** para el país, ya que la nación consume un bien a un precio que, si bien es menor que el precio arancelado anterior, es superior al coste de producción mundial. El efecto neto sobre el bienestar total de la Nación es $(B + D) - E$, donde B y D son las ganancias de eficiencia (creación de comercio) y E es la **pérdida de bienestar** derivada de la desviación de comercio . Si la pérdida E supera la suma de las ganancias de eficiencia $(B + D)$, la UA reduce el bienestar nacional.

Este equilibrio entre creación y desviación es crucial para juzgar la conveniencia de una UA. Por ejemplo, el análisis de la *Trade Creation and Diversion for Canada* (Feenstra y Taylor, 2021) aplica estos modelos para cuantificar los efectos reales de acuerdos como el TLCAN sobre la economía canadiense . De manera ilustrativa, un *Numerical Example of Trade Creation and Diversion*

(Feenstra y Taylor, 2021) detalla cómo calcular estas áreas de excedente .

4.3.3 Otros efectos estáticos

Además de los efectos primarios de creación y desviación de comercio, la teoría de la integración económica identifica otros efectos estáticos:

- **Efecto Ahorro Administrativo:** Derivado de la eliminación de los controles aduaneros internos entre los países miembros, lo que libera recursos burocráticos y reduce costos de transacción.
- **Efecto Mejora de la Relación de Intercambio (RDI) de la UA:** Si la UA actúa como un **país grande** en el mercado global, la disminución de las importaciones del RM (debido a la desviación de comercio) y el aumento de la capacidad de exportación al RM (debido a la creación de comercio) pueden colectivamente mejorar sus términos de intercambio .
- **Efecto Mayor Capacidad Negociadora:** La UA, al concentrar un mercado significativo, adquiere mayor **poder de negociación** para alcanzar acuerdos comerciales favorables con el RM .

4.4 Efectos dinámicos de la unión aduanera

Los efectos dinámicos, que se manifiestan a largo plazo, son a menudo más significativos que los estáticos, ya que influyen en el potencial de crecimiento económico sostenido de la UA .

4.4.1 El efecto procompetitivo

La integración favorece la sustitución de estructuras de mercado nacionales caracterizadas por monopolios u oligopolios por un mercado más amplio y **más competitivo**. Esto reduce el poder de mercado de las empresas y obliga a una bajada de precios y un aumento de la producción . Un ejemplo histórico de este **efecto procompetitivo** es la transición del sector de telecomunicaciones, donde empresas como Telefónica en España gozaban de monopolios nacionales antes del *Mercado Único* . El efecto neto de bienestar derivado de una mayor competencia se calcula como la suma de la ganancia en el Excedente del Consumidor ($A + D$) y la variación neta en el beneficio empresarial ($B - A$), resultando en una ganancia positiva de ($D + B$) .

4.4.2 El efecto economías de escala

La ampliación del tamaño del mercado facilitada por la UA permite a las empresas explotar **economías de escala**, lo que reduce el coste medio o unitario de producción (c) hasta alcanzar el **Punto de Mínima Escala Eficiente (EME)** . La ganancia potencial de la integración es directamente proporcional a la diferencia entre el nivel de producción actual (Q) y la EME. Cuanto mayor sea esta diferencia, y cuanto mayor sea el coste unitario inicial (c), mayor será la ganancia potencial al integrarse, ya que se reduce la ineficiencia productiva .

4.4.3 El efecto estímulo de la inversión

La integración crea un entorno propicio para el aumento de la inversión por varias razones:

- Los empresarios internos se motivan a invertir para aprovechar el mercado ampliado y para hacer frente a la competencia creciente .
- La formación de una UA con un AEC a menudo incentiva la **Inversión Extranjera Directa (IED)** por parte de empresas del RM, buscando evitar las barreras comerciales discriminatorias impuestas por el bloque. Este fenómeno se conoce como *tariff-jumping FDI* .

4.4.4 Otros efectos dinámicos

Otros efectos dinámicos incluyen:

- **Cambio Tecnológico:** La intensificación de la competencia estimula la investigación, el desarrollo de nuevos productos y la adopción de métodos de producción más eficientes, creando un clima propicio para la innovación .
- **Eliminación de la Discriminación de Precios:** En un mercado integrado, los oferentes tienden a vender el producto al mismo precio en toda la UA (ajustado por costes de transporte), eliminando las prácticas de discriminación de precios que eran viables en los mercados nacionales segmentados .

4.5 Multilateralismo y regionalismo

Históricamente, el ideal económico propugna un **acuerdo mundial de carácter multilateral y no discriminatorio**, en línea con los objetivos de la OMC . Sin embargo, la persistencia de bloques regionales plantea el debate entre multilateralismo (integración global) y regionalismo (integración por bloques).

Existen dos conjeturas principales sobre la dinámica entre ambos:

- 1) **La Conjetura del Escalón (Visión Optimista):** Los bloques regionales sirven como un **paso intermedio** o escalón necesario para alcanzar un sistema multilateral de libre comercio abierto. Se consideran complementarios al sistema global.
- 2) **La Conjetura del Obstáculo (Visión Pesimista):** Los bloques regionales **dificultan** la consecución del libre comercio multilateral, ya que los países pueden conformarse con los resultados regionales, generando resultados inferiores a los que se alcanzarían en un escenario global de libre comercio .

Este conflicto puede modelarse como un juego de estrategias (Dilema del Prisionero) donde los países N y E eligen entre Integración Regional (R) o Acuerdo Mundial Multilateral (M) . La matriz de pagos resultante a menudo revela:

- **Estrategia Dominante (Equilibrio de Nash):** La opción R (regionalismo) puede ser la mejor opción unilateral para cada país, incluso si la solución resultante (R/R) es subóptima para el bienestar de ambos en comparación con el resultado de cooperación.
- **Estrategia Cooperativa:** La solución M/M (libre comercio multilateral) es el resultado más deseable, pero requiere un acuerdo vinculante para evitar la tentación de la desviación unilateral .

En la práctica, la *Organización Mundial del Comercio (OMC)* enfrenta dificultades para prevenir que los acuerdos regionales socaven el sistema multilateral, lo que sugiere que la organización se está debilitando, como se discute en el titular *The World Trade Organization Is Faltering. The US Can't Fix It Alone* (Feenstra y Taylor, 2021) .

4.6 Los efectos de los acuerdos internacionales: cuestiones laborales y medioambientales

Los acuerdos comerciales modernos (como los negociados en las Rondas del GATT/OMC) se extienden más allá de los aranceles para abordar cuestiones transversales como los derechos laborales y la sostenibilidad ambiental.

4.6.1 Las cuestiones laborales

El comercio internacional plantea desafíos éticos y de gobernanza respecto a las condiciones laborales, especialmente en países en desarrollo. La respuesta ante estas cuestiones requiere una acción coordinada entre diversos actores:

La responsabilidad de los consumidores

Los consumidores tienen un papel en la promoción de estándares laborales mediante sus decisiones de compra, aunque la implementación de esta *Consumer Responsibility* se enfrenta a retos de información y coordinación, como se detalla en el caso de Feenstra y Taylor (2017) .

La responsabilidad corporativa

Las grandes empresas transnacionales son responsables de sus cadenas de suministro globales (*Corporate Responsibility*). Ejemplos como el caso *Wall-Mart Orders Chinese Suppliers to Lift Standards* (Feenstra y Taylor, 2017) ilustran cómo las grandes minoristas pueden imponer estándares laborales y de producción más altos a sus proveedores, incluso en ausencia de regulación gubernamental estricta . Las corporaciones, como Nike, han llegado a desvelar su cadena de suministro como parte de una estrategia de transparencia .

La responsabilidad de los poderes públicos

Los gobiernos nacionales tienen la responsabilidad de asegurar condiciones laborales mínimas (*Country Responsibility*). Un caso notable de la intervención gubernamental fue la suspensión del estatus comercial preferencial de Bangladés por parte de EE. UU. tras el colapso de una fábrica, vinculando explícitamente el acceso a mercados con el cumplimiento de estándares de seguridad laboral (véase *American Tariffs, Bangladeshi Deaths y U.S. Suspends Bangladesh's Preferential Trade Status*, Feenstra y Taylor, 2017) .

Salarios dignos

El debate sobre los **salarios dignos** (*Living Wage*) se centra en si el comercio debería garantizar que los trabajadores en los países en desarrollo reciban una remuneración que cubra sus necesidades básicas, un tema con implicaciones directas en la estructura de costos y la ventaja comparativa de esas naciones (Feenstra y Taylor, 2017) .

4.6.2 Las cuestiones medioambientales: en el GATT y la OMC

El GATT y la OMC se han enfrentado al desafío de conciliar las regulaciones ambientales nacionales con los principios de libre comercio, especialmente cuando las medidas nacionales se perciben como barreras comerciales disfrazadas.

Los casos del atún y del delfín

El caso *Tuna-Dolphin* (Feenstra y Taylor, 2021) fue uno de los primeros en evidenciar el conflicto. EE. UU. prohibió la importación de atún pescado con métodos que dañaban a los delfines. El panel del GATT determinó que EE. UU. no podía imponer sus estándares de proceso y producción (PPMs) a otros países, pues esto infringía el Artículo III (trato nacional), a menos que el producto en sí mismo fuera diferente, sentando un precedente complejo .

Los asuntos del camarón y la tortuga

En el caso *Shrimp-Turtle* (Feenstra y Taylor, 2021), EE. UU. prohibió las importaciones de camarón que no estuvieran pescados con dispositivos de exclusión de tortugas (TEDs). Si bien inicialmente fue rechazado, la OMC revisó su postura, permitiendo la medida bajo el Artículo XX (Excepciones Generales) del GATT, siempre que se aplicara de manera no discriminatoria y con esfuerzos de negociación para acuerdos multilaterales, marcando una ligera apertura a considerar preocupaciones ambientales en los PPMs .

Gasolina procedente de Venezuela y Brasil

El caso *Gasoline from Venezuela and Brazil* (Feenstra y Taylor, 2021) se centró en las regulaciones de EE. UU. sobre la calidad de la gasolina. La OMC encontró que estas regulaciones discriminaban contra las importaciones de Venezuela y Brasil, violando el Artículo III. El caso subrayó que, si bien la protección ambiental es legítima, las regulaciones deben aplicarse de manera equitativa a productos importados y domésticos .

Alimentos transgénicos en Europa

El caso *Biotech Food in Europe* (Feenstra y Taylor, 2021) ilustró el conflicto sobre el Principio de Precaución, donde la Unión Europea impuso restricciones a la importación de alimentos transgénicos. EE. UU. y otros argumentaron que esto carecía de base científica, mientras que la UE priorizaba la salud pública y la precaución. Estos casos ilustran el desafío de armonizar los estándares de seguridad alimentaria en el comercio global .

4.6.3 Perjuicios o beneficios del comercio sobre el medioambiente

La relación entre comercio y medioambiente no es unidimensional, mostrando tanto perjuicios como beneficios.

Cuota estadounidense sobre el azúcar

Las *U.S. Trade Restrictions in Sugar and Ethanol* (Feenstra y Taylor, 2017) demuestran cómo las políticas proteccionistas (como las cuotas sobre el azúcar) pueden tener efectos negativos colaterales en el medioambiente. Al distorsionar el mercado, estas políticas pueden incentivar una producción doméstica menos eficiente o con mayores externalidades negativas .

La restricción voluntaria de las exportaciones en la automoción estadounidense

La *U.S. Automobile VER* (Feenstra y Taylor, 2017) impuesta a Japón en los años 80 tuvo la consecuencia inesperada de impulsar a los exportadores japoneses a enviar modelos de mayor valor y tamaño para maximizar sus ingresos dentro de la cuota, lo que en algunos casos aumentó el consumo de combustible y las emisiones, empeorando indirectamente el impacto ambiental .

4.6.4 La tragedia de la propiedad común

La **tragedia de la propiedad común** ocurre cuando los recursos no tienen derechos de propiedad claros, lo que lleva a su sobreexplotación por parte de los agentes económicos. El comercio internacional puede exacerbar este problema al aumentar la demanda y, por lo tanto, el incentivo para la sobreexplotación.

El comercio de la pesca

El *Trade in Fish* (Feenstra y Taylor, 2021) es el ejemplo clásico. El acceso abierto a los caladeros globales (propiedad común) y la alta demanda internacional generan una sobrepesca que amenaza la sostenibilidad de las especies. Sin regulaciones de acceso o cuotas, el comercio acelera el agotamiento de los recursos pesqueros .

El comercio del búfalo

El *Trade in Buffalo* (Feenstra y Taylor, 2021) ilustra cómo la caza indiscriminada impulsada por la demanda de mercado puede llevar a la extinción o casi extinción de especies, un resultado directo de la propiedad común y la falta de incentivos para la conservación .

Comercio de paneles solares y algunos minerales

El *Trade in Solar Panels* (Feenstra y Taylor, 2021) y *Trade in Rare Earth Minerals* (Feenstra y Taylor, 2017) abordan el problema en el contexto de la energía verde y las tecnologías avanzadas. La minería de minerales de tierras raras, esencial para paneles solares y electrónica de alta tecnología, a menudo genera graves externalidades negativas (contaminación) debido a la búsqueda de bajos costes de producción para satisfacer la demanda global .

4.6.5 Acuerdos internacionales sobre la contaminación

La lógica de la regulación contra la contaminación

La solución económica a las externalidades negativas (como la contaminación) es la **internalización de costos**, generalmente a través de impuestos (como un impuesto al carbono o un impuesto *Pigouviano*) o mediante la regulación directa. Cuando la contaminación es transfronteriza, se requieren acuerdos internacionales para evitar la *carrera hacia el fondo* (competencia regulatoria a la baja) . La *California Law Aims to Tackle Imported Emissions* (Feenstra y Taylor, 2021) ejemplifica el intento de imponer estándares a las importaciones, a menudo a través de un **arancel de carbono** (*carbon tariff*) .

El protocolo de Kyoto.

El *Kyoto Protocol*, el *Paris Agreement* y el *Green Deal* (Feenstra y Taylor, 2021) representan los principales intentos multilaterales para abordar el cambio climático. El Protocolo de Kyoto (1997) estableció objetivos vinculantes de reducción de emisiones, aunque la exclusión de grandes emisores como China y EE. UU. limitó su efectividad. El Acuerdo de París (2015) adoptó un enfoque más flexible basado en contribuciones determinadas a nivel nacional. La implementación de tales protocolos subraya la tensión entre la mitigación climática y el mantenimiento de la competitividad económica .

4.7 La Unión Europea (UE)

La **Unión Europea** es el proceso de integración económica más ambicioso y avanzado. Sus orígenes se remontan a 1957 con el **Tratado de Roma**, que estableció la Comunidad Económica Europea (CEE) y buscó coordinar la política monetaria y suprimir barreras comerciales entre los seis miembros fundadores (Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda y Alemania Occidental) .

Hitos clave incluyen:

- **1979:** Creación del Sistema Monetario Europeo (SME) con el objetivo de reducir la inestabilidad monetaria y controlar la inflación .
- **1986:** Aprobación del Acta Única Europea (AUE), que creó el Mercado Interior Unificado (MIU), eliminando restricciones al comercio y permitiendo la libre circulación de factores .
- **1992:** Firma del Tratado de la Unión Europea (TUE) en Maastricht, que impulsó definitivamente la **Unión Económica y Monetaria (UEM)** .

Para acceder a la tercera fase de la UEM (la moneda única), los países debían cumplir los **criterios de convergencia** nominal establecidos en Maastricht :

- 1) **Estabilidad de Precios:** Inflación no superior en un 1.5 % a la media de los tres países con menor inflación.
- 2) **Sostenibilidad de las Finanzas Públicas:** Déficit público no superior al 3 % del PIB y deuda pública no superior al 60 % del PIB.
- 3) **Estabilidad Cambiaria:** Mantener la divisa dentro de las bandas de fluctuación del 2.25 % del Mecanismo de Tipos de Cambio (MTC, o ERM II para los nuevos miembros) durante al menos dos años (aunque esta banda se amplió tácitamente al $\pm 15\%$ en 1993) .
- 4) **Convergencia en Tipos de Interés a Largo Plazo:** El tipo medio no podía exceder en más de un 2 % a la media de los tipos a largo plazo de los tres países con menor inflación .

4.8 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

El **TLCAN** (NAFTA), que entró en vigor el 1 de enero de 1994, integró a **EE. UU., Canadá y México**, estableciendo una zona de libre comercio con el objetivo de crear un mercado amplio y seguro de bienes y servicios, garantizar derechos de propiedad intelectual, liberalizar la inversión y desarrollar protocolos laborales y ambientales . El TLCAN tiene sus raíces en el acuerdo de libre comercio previo entre Canadá y EE. UU. (CUSFTA). El acuerdo fue objeto de renegociación bajo la administración Trump, resultando en el **Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá (T-MEC o USMCA)** , que introdujo cambios significativos, especialmente en las reglas de origen para el sector automotriz .

4.9 El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

El **ALCA** (FTAA) fue un proyecto que surgió de la Conferencia de Miami en 1994, con la meta de eliminar progresivamente las barreras al comercio y la inversión extranjera en todo el continente americano . A pesar de un calendario inicial ambicioso, el proyecto se paralizó debido a los cambios en la política estadounidense (cuando Bush sucedió a Clinton) y a la resistencia de bloques regionales sudamericanos, en particular **Brasil y Argentina**, que priorizaron el proyecto **MERCOSUR** .

4.10 La Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)

La **APEC** fue fundada en noviembre de 1989 y agrupa a economías clave del Pacífico, incluyendo EE. UU., China, Japón, Corea del Sur y Australia . El principal desafío de la APEC, formalizado en el Plan de Acción de Manila de 1996, fue la plena **eliminación de los aranceles** antes de 2010 para los países industrializados y antes de 2020 para el resto, además de abordar temas como propiedad intelectual y competencia .

4.11 Las Economías en Transición

Tras la Segunda Guerra Mundial, la URSS promovió el **Consejo de Asistencia Mutua Económica (COMECON)** y el Pacto de Varsovia para los países de Europa del Este . El COMECON se caracterizó por una falta de precios de mercado y la hegemonía de la URSS, resultando en un subdesarrollo generalizado .

A partir de 1989, muchos de estos países iniciaron la **transición hacia una economía de mercado** y la instauración del orden democrático. Estos países en transición se dividieron en dos grupos :

- 1) Los que adoptaron un **sistema capitalista** (ej., República Checa, Lituania, Estonia, Hungría).
- 2) Los que **no completaron las reformas** necesarias (ej., Rusia, Polonia, Ucrania, Bielorrusia)

Varios de los países del primer grupo (Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Chipre y Malta) se formalizaron como miembros de la Unión Europea en el Tratado de Atenas de 2004, integrándolos plenamente en el proceso de desarrollo económico y social occidental .

El comercio internacional, la política comercial y la integración económica (casos, titulares y práctica)

5.1 El comercio internacional y la movilidad de factores productivos

5.1.1 Introducción

El estudio del comercio y la movilidad de factores se centra en por qué los países intercambian bienes y servicios y cómo los factores de producción (trabajo y capital) se mueven internacionalmente. La macroeconomía internacional examina estos flujos, contrastando las predicciones de los modelos teóricos con la evidencia empírica global. El **Caso 2.1 (Mapa del Comercio Internacional)** destaca la distribución geográfica de los flujos comerciales: Europa posee el mayor volumen interno, facilitado por la integración regional (Unión Europea) y la proximidad. El comercio global está dominado por Europa y América, aunque Asia (con un 29 % del comercio mundial) exhibe modelos productivos diversos, desde el modelo de salarios bajos de China hasta la alta productividad intensiva en capital de Japón, y el modelo de exportación de servicios de la India. Otras regiones, como Oriente Medio, basan sus exportaciones en recursos naturales (petróleo y gas natural).

5.1.2 La teoría clásica

Los modelos clásicos se fundamentan en el factor trabajo como único insumo productivo y buscan determinar la estructura y las ganancias del comercio.

El modelo de la ventaja absoluta

El modelo de la ventaja absoluta de Adam Smith postula que las naciones se benefician mutuamente al especializarse en la producción de aquellos bienes en los que son absolutamente más eficientes (requieren menor valor trabajo). El **Caso 2.3 (Canadá y Nicaragua)** ilustra este principio: el clima continental de Canadá le otorga una ventaja en la producción de trigo, mientras que Nicaragua posee una ventaja absoluta en la producción de plátanos gracias a su clima tropical. La especialización y el intercambio subsecuente generan superávit comercial para ambos, confirmando los beneficios de la especialización basada en las condiciones naturales y productivas. La **Práctica**

del **Tema 2** ejemplifica este cálculo: una Nación (N) con un menor valor trabajo en el bien X se especializará y exportará X, mientras que un país Extranjero (E) hará lo propio con el bien Y.

El modelo de la ventaja comparativa

La Ley de la Ventaja Comparativa de David Ricardo extiende el principio al demostrar que el comercio es mutuamente beneficioso incluso si una nación no posee ventaja absoluta en ningún bien. La especialización debe darse en el bien cuyo coste de oportunidad sea menor. El **Caso 2.2 (Protestas de los agricultores franceses)** refleja la confrontación de ventajas comparativas tras el ingreso de España en la Comunidad Económica Europea (CEE). Los agricultores franceses temían la competencia de los productos hortofrutícolas españoles, producidos a menor coste debido a las condiciones climáticas y la mayor producción por hectárea. El argumento español se basaba en el beneficio mutuo, donde España exportaría productos agrícolas (su ventaja comparativa) a cambio de productos manufacturados de alta tecnología (ventaja comparativa de la CEE). De manera análoga, el **Caso 2.4 (Rosas por San Valentín)** ilustra la reciprocidad de la ventaja comparativa: la producción de rosas a bajo coste en Colombia (debido al clima y mano de obra) se intercambia por procesadores de ordenador de alta tecnología de EE. UU., en los que este último tiene ventaja. El ingreso de divisas de EE. UU. por sus exportaciones tecnológicas a Colombia supera el gasto en la importación de flores, refutando la visión proteccionista de que las importaciones siempre perjudican la economía.

Ganancias del comercio

El **Caso 2.7 (Ganancias del Comercio)** busca cuantificar el impacto de la apertura comercial. Ejemplos históricos, como el embargo de EE. UU. (1807–1809) y la apertura forzada de Japón (1854), muestran que las ganancias del comercio son significativas, estimándose en 4-5 % del PIB, principalmente debido a la mejora en la relación de intercambio (subida de precios de exportaciones y bajada de precios de importaciones) y el consecuente aumento del bienestar.

5.1.3 La dotación de factores y la teoría de Heckscher-Ohlin (H-O)

La teoría H-O explica el patrón comercial a través de las diferencias en la dotación de factores (capital, trabajo, tierra) entre países.

La teoría de H-O y la evidencia empírica

El **Teorema H-O** establece que un país exportará el bien que utiliza intensivamente su factor de producción abundante e importará el bien intensivo en su factor escaso. Sin embargo, la **Paradoja de Leontief** (discutida en el **Caso 2.12**) desafió esta teoría, al encontrar que EE. UU., el país más intensivo en capital, exportaba bienes más intensivos en trabajo e importaba bienes más intensivos en capital.

Esta discrepancia se explica en parte por el **Caso 2.8 (Intensidades Factoriales)**, que demuestra que las intensidades factoriales no son idénticas entre países. La tecnología difiere: EE. UU. puede producir automóviles con alta automatización (intensivo en capital), mientras que India produce el mismo automóvil con mucha más mano de obra (intensivo en trabajo). Si las tecnologías difieren o

la calidad del factor (trabajo o capital) varía, se rompe el supuesto de la teoría H-O, aunque el principio subyacente de la especialización basada en la abundancia factorial sigue siendo relevante.

El **Caso 2.9 (Evolución Capital China)** ofrece una perspectiva dinámica a la teoría H-O. China pasó de ser escasa a **abundante en capital físico** desde 2010, y más recientemente (2017), se volvió **abundante en científicos de I+D efectivos** (ajustados por productividad). Esta rápida evolución en su dotación de factores predice un cambio en su ventaja comparativa, trasladándose de la producción intensiva en mano de obra barata a la competencia directa con países desarrollados en bienes intensivos en capital y tecnología.

La igualación del precio de los factores y la remuneración

El **Teorema de Igualación de Precios de los Factores** (H-O-S) predice que el comercio internacional, al especializar la producción, igualará las remuneraciones (salarios y renta del capital) entre países, actuando como sustituto de la movilidad de factores. El **Teorema de Stolper-Samuelson** se enfoca en la distribución de la renta: el comercio beneficia al factor productivo abundante y perjudica al escaso.

El **Caso 2.13 (Comercio, Pobreza y Desigualdad)** evalúa estas predicciones. Mientras que el comercio contribuyó significativamente a reducir la **pobreza global** (sacando a millones de chinos de la pobreza extrema), ha exacerbado la **desigualdad interna** tanto en países desarrollados (EE. UU.) como en desarrollo (China), ya que los trabajadores cualificados ganan más que los poco cualificados, un resultado que contradice la predicción simple de H-O. Además, el **Caso 2.10 (Opiniones sobre Libre Comercio)** demuestra que la postura a favor o en contra del libre comercio está directamente determinada por el interés económico personal del individuo (sector de empleo, nivel de cualificación y educación, y localización territorial), reflejando la dicotomía de ganadores y perdedores predicha por los modelos factoriales.

5.1.4 La movilidad del trabajo y los flujos financieros y de capital

La movilidad internacional del factor trabajo

La movilidad internacional del trabajo genera ganancias de bienestar global, ya que el trabajo se mueve de países con menor Producto Marginal del Trabajo (PMgL) a países con mayor PMgL, donde es más productivo. En el corto plazo (Modelo de Factores Específicos), la inmigración suele presionar a la baja los salarios de los trabajadores nativos poco cualificados, beneficiando a los dueños del factor específico (capitalistas o terratenientes) al reducirse el coste laboral.

El **Caso 2.19 (Efectos Migración en Salarios)** cuantifica este efecto: a corto plazo (capital fijo), las estimaciones sugerían una caída salarial promedio de $-3,0\%$. Sin embargo, en el largo plazo (Modelo H-O modificado, con capital móvil), el efecto salarial promedio se neutraliza ($+0,1\%$), ya que la economía se ajusta mediante la expansión del sector intensivo en ese factor (Teorema de Rybczynski).

El **Caso 2.15 (Éxodo de Mariel)** evaluó el impacto de la llegada de cubanos (trabajo no cualificado) a Miami. La predicción del **Teorema de Rybczynski** (expansión del sector intensivo en el factor abundante) se cumplió solo parcialmente, observándose una adopción tecnológica más lenta y una estabilidad salarial.

El **Caso 2.21 (Ganancias Inmigración)** muestra que, si bien hay efectos redistributivos importantes, la inmigración genera ganancias netas para el país receptor. Estas ganancias son mayores (hasta

4 % del PIB) si la migración incluye trabajadores STEM altamente cualificados, que aumentan la productividad e innovación, como argumentan algunos modelos. Esto se relaciona con el **Caso 2.16 (Inmigración Ilegal EE. UU.)**, donde los empleadores se benefician de las visas especializadas (H-1B para cualificados, H-2A para agrícolas) a través de menores costes laborales.

Finalmente, el **Caso 2.20 (Remesas)** aborda la pérdida para los países de origen: aunque las remesas son un ingreso significativo, no compensan necesariamente la pérdida de mano de obra cualificada (fuga de cerebros), lo que ha llevado a proponer un impuesto sobre los ingresos de los emigrantes calificados para compensar parcialmente a las naciones de origen.

La inversión extranjera y la empresa multinacional

La Inversión Extranjera Directa (IED) son flujos internacionales de capital que permiten a las empresas multinacionales establecer filiales, buscando beneficios y transferencia de tecnología. El **Caso 2.23 (Ganancias IED)** muestra que la IED genera beneficios claros para el país receptor, incluyendo salarios más altos (un 7 % más en promedio, aunque con variaciones, como el pago menor de empresas chinas) y un efecto multiplicador en el empleo local (0.4 empleos locales creados por cada empleo extranjero). El caso de Chile, que se convirtió en exportador de vino de clase mundial tras la llegada de IED, ilustra la transferencia tecnológica y de gestión.

El **Caso 2.22 (IED y Salarios en Singapur)** analizó los efectos de la IED masiva: a corto plazo, la entrada de capital aumenta el Salario Real (W) y reduce la Renta del Capital (RK). A largo plazo, sin embargo, el crecimiento salarial sostenido y la estabilidad de la RK se explican por el significativo **Crecimiento de la Productividad Total de los Factores (PTF)**, que supera los rendimientos decrecientes. Esto contrasta con la tesis del **Titular 2.2 (Mito del Milagro Asiático)**, que advertía que el crecimiento asiático basado solo en la acumulación de factores (sin aumento de productividad) estaba sujeto a la limitación de los rendimientos decrecientes.

5.2 La política comercial internacional e instituciones

5.2.1 Beneficios del libre comercio

El libre comercio maximiza el bienestar, medido por el Excedente del Consumidor (EC) y el Excedente del Productor (EP), generando una ganancia neta de eficiencia estática al precio mundial.

5.2.2 Los aranceles a la importación en nuestro país pequeño

La imposición de un arancel por un país pequeño (tomador de precios) aumenta el precio interno en la misma cuantía. El **Titular 3.1** describe las **disposiciones legales de EE. UU.** (Sección 201) que permiten imponer aranceles de **salvaguardia** si el aumento repentino de importaciones amenaza con causar daño grave a una industria. El **Caso 3.1 (Aranceles al Acero y Neumáticos EE. UU.)** analiza la aplicación de estos aranceles, cuantificando la pérdida de eficiencia (*deadweight loss*) que genera esta medida bajo el modelo de país pequeño.

5.2.3 Los aranceles a la importación en nuestro país grande

Un país grande tiene poder de mercado para reducir el precio que pagan los exportadores extranjeros, logrando una **ganancia por términos de intercambio**. El **Caso 3.4 (Aranceles al Acero EE. UU. de nuevo)** señala que EE. UU. es ahora considerado un país grande en el comercio de acero.

Este caso utiliza el cálculo del **arancel óptimo**, el cual maximiza el bienestar de la Nación. Si la elasticidad de la oferta de exportación extranjera es baja (inelasticidad), el arancel óptimo puede ser muy alto; si es alta, el arancel óptimo es cercano a cero.

Los **Casos 3.2 y 3.5 (Aranceles Trump)** ejemplifican esta política usando las Secciones 201, 232 (seguridad nacional) y 301 (propiedad intelectual) para imponer aranceles masivos (ej. al acero y a China). Aunque hubo una ganancia por los términos de intercambio, la **pérdida al consumidor** (por precios más altos) superó esta ganancia, resultando en una pérdida neta de bienestar para EE. UU. de 7.8 mil millones de dólares. La **Práctica del Tema 3** subraya que si la curva de demanda es muy elástica, el arancel maximiza la pérdida del consumidor (si no hay efecto país grande), aunque en un país grande, la recaudación arancelaria es parcialmente asumida por el extranjero.

5.2.4 Otros instrumentos de política comercial

Las cuotas de importación

Una cuota de importación restringe la cantidad física importada, replicando los efectos de un arancel en precios y distorsiones, pero genera **rentas de la cuota**. La asignación de estas rentas es crucial. El **Caso 3.6 (China y el Acuerdo Multifibras - MFA)** ejemplifica el uso de cuotas por países desarrollados para restringir importaciones textiles de países en desarrollo. La expiración del MFA en 2005 confirmó los efectos de las cuotas: las exportaciones chinas se dispararon y los precios de los productos restringidos cayeron bruscamente, eliminando las rentas y mejorando el excedente del consumidor en los países importadores.

5.2.5 Libre comercio versus proteccionismo

El debate es tanto económico como político. El **Caso 3.3 (Economía Política de los Aranceles)** explica la persistencia del proteccionismo: aunque los costos para los consumidores son dispersos y pequeños individualmente, los beneficios para los productores son concentrados, dándoles un alto poder político para presionar por la imposición de aranceles.

5.2.6 Los acuerdos comerciales y la política comercial

El **Titular 3.2 (Guerra Comercial EE. UU.-China)** contextualiza la política comercial actual en el marco de la **teoría de juegos** (Dilema del Prisionero). La imposición mutua de aranceles por países grandes conduce a un Equilibrio de Nash subóptimo, donde ambos pierden bienestar. El acuerdo de "Fase Uno" fue una **tregua inestable** basada en el Comercio Gestionado" (*Managed Trade*), que no resolvió las distorsiones fundamentales, subrayando la necesidad de la cooperación multilateral.

5.2.7 Las políticas comerciales en los países en vías de desarrollo

La **Industrialización basada en la Exportación** (en contraste con la Sustitución de Importaciones) es clave para el éxito. El **Caso 3.8 (Éxito de Asia)** identifica el secreto de las Economías Asiáticas de Alto Crecimiento (HPAE): **altas tasas de ahorro**, fuerte **inversión en educación** (capital humano) y **estabilidad macroeconómica** con apertura comercial. Complementariamente, el **Caso 3.7 (Reservas Internacionales PVD)** explica la masiva acumulación de reservas por países en desarrollo (ej. China) tras crisis financieras, utilizándolas como **seguro de liquidez** contra ataques especulativos y como herramienta **mercantilista** para evitar la apreciación de la moneda y mantener la competitividad exportadora.

5.3 La integración económica internacional

5.3.1 Tipos de integración económica

La integración progresa desde el **Acuerdo Comercial Preferencial** hasta la **Unión Económica y Monetaria** (ej. la Eurozona), implicando grados crecientes de eliminación de barreras comerciales y de movilidad de factores, y una unificación de políticas económicas.

5.3.2 Efectos estáticos de la unión aduanera

Los efectos estáticos primarios son la creación y la desviación de comercio. El **Caso 4.1 (Ejemplo Numérico)** y el **Titular 4.1 (Canadá)** analizan estos efectos. La **creación de comercio** (sustitución de producción doméstica ineficiente por importaciones baratas del socio) siempre aumenta el bienestar. La **desviación de comercio** (sustitución de importaciones del proveedor mundial más eficiente por importaciones del socio, que solo es más barato por la eliminación del arancel interno) implica una pérdida de bienestar. El efecto neto de una Unión Aduanera es positivo si la creación de comercio supera la desviación.

5.3.3 Efectos dinámicos de la unión aduanera

Los efectos dinámicos son a largo plazo e incluyen el **efecto procompetitivo** (sustitución de monopolios nacionales por mercados más competitivos), las **economías de escala** (reducción del coste unitario al aumentar el tamaño del mercado) y el **estímulo a la inversión** (nacional y IED para evitar el Arancel Externo Común).

5.3.4 Multilateralismo y regionalismo

La teoría evalúa el regionalismo como **escalón** (optimista) o **obstáculo** (pesimista) al libre comercio multilateral. El **Titular 4.2 (OMC Debilitada)** sugiere que la OMC está fallando en su papel multilateral, llevando a los países a buscar el regionalismo. Este comportamiento es predicho por el Dilema del Prisionero, donde el regionalismo es a menudo el Equilibrio de Nash subóptimo.

5.3.5 Los efectos de los acuerdos internacionales: cuestiones laborales y medioambientales

Las cuestiones laborales

El debate laboral se centra en quién debe asegurar los estándares:

- 1) **Responsabilidad del Consumidor (Caso 4.3):** Usar el poder de compra para forzar estándares.
- 2) **Responsabilidad Corporativa (Caso 4.4 y Titular 4.3):** Grandes minoristas (ej. Wall-Mart) imponen estándares a sus proveedores globales.
- 3) **Responsabilidad Pública (Caso 4.5 y Titulares 4.4/4.5):** Gobiernos vinculan el acceso preferencial a sus mercados con el cumplimiento de estándares de seguridad (ej. suspensión del estatus comercial de Bangladés por EE. UU.).
- 4) **Salarios Dignos (Caso 4.6):** Debate sobre si el comercio debe garantizar un salario que cubra las necesidades básicas, afectando la ventaja comparativa.

Las cuestiones medioambientales: en el GATT y la OMC

La OMC media en conflictos donde la regulación ambiental se usa como barrera. Los **Casos 4.7 (Atún-Delfín)** y **4.8 (Camarón-Tortuga)** establecieron límites a la capacidad de un país de imponer sus estándares de producción y proceso (*PPMs*) a otros, aunque el caso Camarón-Tortuga suavizó ligeramente esta postura si hay esfuerzos multilaterales. Los **Casos 4.9 (Gasolina)** y **4.10 (Alimentos Transgénicos)** reafirman que las regulaciones deben aplicarse sin discriminación (trato nacional) y que el Principio de Precaución (UE) es un foco de disputa.

Perjuicios o beneficios del comercio sobre el medioambiente

Las políticas proteccionistas pueden generar consecuencias ambientales negativas: la **Cuota de Azúcar de EE. UU. (Caso 4.11)** promueve una producción doméstica menos eficiente. La **Restricción Voluntaria de Exportación Automovilística (Caso 4.12)** llevó a Japón a exportar vehículos más grandes y de mayor valor para maximizar ingresos dentro de la cuota, posiblemente aumentando las emisiones.

La tragedia de la propiedad común

El comercio, al aumentar la demanda, exacerba la sobreexplotación de recursos sin derechos de propiedad claros (**Tragedia de la Propiedad Común**). Los **Casos 4.13 (Pesca)** y **4.14 (Búfalo)** son ejemplos clásicos de agotamiento de recursos biológicos. Los **Casos 4.15 (Paneles Solares)** y **4.16 (Minerales Tierras Raras)** vinculan la demanda de tecnología verde con las externalidades negativas (contaminación) generadas por la minería global.

Acuerdos internacionales sobre la contaminación

El **Caso 4.17 (Kyoto, París)** analiza los esfuerzos multilaterales para internalizar el coste de la contaminación (ej. Protocolo de Kyoto, Acuerdo de París). El **Titular 4.6 (Ley de California)** refleja la tendencia de imponer **aranceles de carbono** a las importaciones para combatir las emisiones.

5.3.6 Procesos de integración

El **Caso 4.2 (Brexit)** ilustra cómo la salida de un bloque de integración (UE) requiere negociaciones complejas, destacando la importancia crítica de las **reglas de origen** para mantener la condición de Área de Libre Comercio. Otros bloques, como el **TLCAN** (ahora T-MEC/USMCA), el fallido **ALCA** y la **APEC**, buscan la liberalización comercial y la cooperación económica regional.

Bibliografía

- [1] Ismael Sallami Moreno, **Estudiante del Doble Grado en Ingeniería Informática + ADE**, Universidad de Granada, 2025.