



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 Teoría	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 protecciónismo	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
6 Sistemas de tipos de cambio e integración financiera internacional	49
6.1 Objetivos del capítulo	49
6.2 Resumen de contenidos	49
6.3 Tipos de cambio cruzados	51
7 EL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL	59

Parte I

Teoria

Capítulo 1

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 intervencionista** 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 irreabilidad 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 Internacionistas:** 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.

Capítulo 2

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 cimenta 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 resolvía 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 (wr) 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 (wr^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**.

Capítulo 3

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 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 inefficientes 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 repentinhas 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, ahorraban 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 .

Capítulo 4

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 exemplifica 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 **aumentar 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 Públcas:** 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 ±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 .

Capítulo 5

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 progresó 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.

Capítulo 6

Sistemas de tipos de cambio e integración financiera internacional

6.1 Objetivos del capítulo

- 1) Introducir una serie de conceptos relacionados con las finanzas internacionales.
- 2) Estudiar las diferentes formas de definir los tipos de cambio.
- 3) Analizar las ventajas e inconvenientes de un régimen de tipos de cambio fijos frente a un régimen de tipos de cambio flexibles.
- 4) Comprender los mecanismos que relacionan internacionalmente las monedas y los tipos de interés.
- 5) Explicar las diferentes formas en que se puede medir la integración financiera.

6.2 Resumen de contenidos

6.2.1 Los tipos de cambio y los mercados de divisas

En el comercio internacional la mayoría de transacciones exigen un pago monetario a cambio de la obtención de las mercancías. Sin embargo, por regla general, cada estado emite su propia moneda y, al no existir una moneda internacional común¹, se hace necesario intercambiar unas monedas por otras para pagar las importaciones y cobrar las exportaciones. No obstante, también en el ámbito de las finanzas se producen movimientos internacionales que exigen el uso de moneda extranjera. En concreto, el aumento de la movilidad de capitales derivado de la inversión en activos reales y en activos financieros es otra de las razones que se encuentran detrás de la oferta y la demanda de divisas.

En este contexto, el tipo de cambio bilateral (al que denominaremos, simplemente, tipo de cambio) es la relación de intercambio existente entre dos monedas, es decir, el precio relativo medido en términos de la otra. El método directo (o «Americano») define el tipo de cambio como el número de unidades de moneda nacional necesarias para comprar una unidad de moneda extranjera. Así, para comprar un dólar son necesarios 1,12 € o para comprar una libra esterlina 1,61 € y 0,008 € para comprar un yen. El método indirecto (o «Europeo») define el tipo de cambio como el recíproco del anterior y consiste en el número de unidades de moneda extranjera por unidad de moneda nacional. Así, un euro vale 0,62 libras esterlinas, 0,89 \$ o 125 yenes². Sin embargo, esta circunstancia no

¹No obstante, el dólar, el euro y el yen, junto con la libra esterlina, son monedas muy utilizadas y con dimensión claramente internacional.

²Actualmente, el Banco Central Europeo utiliza esta segunda definición del tipo de cambio. Sin embargo, dado que en los libros de texto de mayor difusión se usa la definición directa, vamos a mantener esta última en nuestra exposición.

debería suponer ningún problema puesto que, al tratarse de un precio relativo, el valor dependerá de la moneda que se tome como referencia.

Dado que el tipo de cambio de la moneda k respecto a la s (TC_{ks}) es el recíproco del tipo de cambio de la moneda s respecto a la k (TC_{sk}):

$$TCE_i = \sum \left[\left(\frac{TC_{ij}}{TC_{i0}} \right) \times p_j \right] \times 100$$

$$TC_{ks} = \frac{1}{TC_{sk}}$$

$$TC_{sk} = \frac{1}{TC_{ks}}$$

debería verificarse lo que se conoce como *condición de consistencia*:

$$TC_{ks} \times TC_{sk} = 1$$

Si se define el tipo de cambio según el método directo, se dice que la moneda se *deprecia* cuando aumenta el tipo de cambio, es decir, se hace necesario entregar más unidades de nuestra moneda a cambio de una unidad de moneda extranjera. Por el contrario, se *aprecia* cuando el tipo de cambio disminuye y es posible comprar la moneda extranjera con menos unidades de moneda nacional. En el ejemplo anterior, si el tipo de cambio euro/dólar pasa de ser 1,12 €/\$ a 1,30 €/\$ se ha producido una depreciación del euro, puesto que el euro vale menos en términos del dólar. Por el contrario, si el tipo de cambio euro/dólar se reduce hasta 1,05 €/\$ significaría que se ha apreciado la moneda europea, ya que con menos euros es posible comprar el mismo dólar.

A la hora de hablar de monedas y tipos de cambio, merece también una mención aparte las denominadas *monedas cesta*, que son aquellas monedas expresadas como una media ponderada de una cesta de diversas monedas. Las más conocidas son el Derecho Especial de Giro (DEG), creado por el Fondo Monetario Internacional, y el ECU, o Unidad de Cuenta Europea, que se utilizó durante la vigencia del Sistema Monetario Europeo (SME). Sus valores se expresan, normalmente, en términos de monedas de amplio uso en las transacciones internacionales, como el dólar o libras esterlinas.

Formalmente, si q_1, q_2, \dots, q_n son las cantidades de las diversas monedas en una unidad de la moneda cesta, dicha unidad (a la que se puede denominar N), se puede definir como:

$$(q_1, q_2, \dots, q_n) = N$$

Dados los tipos de cambio bilaterales, TC_{jN} se puede definir el valor de N en términos de cualquiera de sus componentes, es decir, lo que sería el tipo de cambio de la moneda j respecto a N , de la siguiente forma:

$$TC_{jN} = \sum q_i TC_{ij}, \quad j = 1, 2, \dots, n$$

Siendo $TC_{jj} = 1$. De esta forma se puede también calcular la ponderación (p_j) de cada moneda en la cesta, que se obtiene del cociente entre la cantidad de moneda en la cesta y el valor de la cesta en términos de dicha moneda, es decir:

$$p_j = \left[\frac{q_j}{(\sum q_i TC_{ij})} \right], \quad j = 1, 2, \dots, n$$

debiendo verificarse que la suma de todas las ponderaciones sea la unidad.

6.3 Tipos de cambio cruzados

Una vez examinadas las relaciones entre los tipos de cambio bilaterales, se puede introducir el concepto de *tipos de cambio cruzados* (o indirectos). El tipo de cambio cruzado de moneda j respecto a la i indica cuántas unidades de la moneda se intercambian indirectamente (es decir, a través de la compra y venta de una tercera moneda, m) por una unidad de la moneda j . Así, una unidad de la moneda j compra TC_{jm} unidades de la moneda m en el centro financiero j ; vendiendo esa cantidad de moneda m se puede intercambiar (vendiéndola) en el centro financiero i al tipo de cambio TC_{mi} , obteniendo $TC_{jm} \times TC_{mi}$. La condición de consistencia requiere también que coincidan los tipos de cambio directos y cruzados:

$$TC_{ji} = TC_{jm} \times TC_{mi}$$

Utilizando el tipo de cambio es posible expresar los precios en la misma moneda. De esta forma, para conocer el precio en euros de una mercancía que vale 5 dólares, por ejemplo, habrá que multiplicar el tipo de cambio por el precio en dólares:

$$\text{Precio (en dólares)} \times TC \text{ €/\$}$$

siendo $TC \text{ €/}$ el tipo de cambio del euro respecto al dólar. Igualmente, para obtener el precio en dólares:

$$\frac{\text{Precio (en euros)}}{TC \text{ €/\$}}$$

Los mercados en los que se intercambian las monedas se denominan *mercados de divisas*. A su vez, las *divisas* son las monedas aceptadas en las transacciones internacionales, dado que no todas las monedas son *convertibles*.

En esos mercados se demandan y se ofrecen las divisas por diversos motivos. Se *demandan divisas* por parte de los importadores, tanto de bienes como de servicios, así como de los exportadores de capitales y los individuos o entidades que envían transferencias al extranjero, como los emigrantes a sus familias. La demanda de divisas será mayor cuanto mayores sean las importaciones y las salidas de capital. Por lo que se refiere a las importaciones, éstas serán mayores cuanto más alta sea la renta nacional y cuanto mayores sean los precios relativos (es decir, precio nacional respecto al precio extranjero en nuestro país, multiplicado por el tipo de cambio), ya que en este último caso los bienes nacionales se encarecen respecto a los importados. Las exportaciones de capitales serán mayores cuanto más alto sea el tipo de interés extranjero. Finalmente, la demanda de divisas depende negativamente del tipo de cambio: cuanto más alto esté más moneda nacional (euros, por ejemplo) habrá que pagar por la moneda extranjera, por lo que se comprará menos de esta última, al encarecerse todas las transacciones realizadas en esa moneda.

Las divisas las ofrecen los exportadores, tanto de bienes como de servicios, los importadores de capital y los que reciben transferencias del extranjero. Las exportaciones de bienes y servicios dependen, a su vez, de los precios relativos de forma negativa, pues cuanto mayor es el precio nacional respecto al extranjero, menor será la demanda de los bienes nacionales. A su vez, se exportará más cuanto más alto (más depreciado) esté el tipo de cambio, dado que el precio extranjero en moneda nacional será más elevado y con ello se favorecerá la compra de los bienes nacionales frente a los

extranjeros.

Por tanto, cuando la moneda se deprecia, las importaciones se encarecen (puesto que hay que entregar, por ejemplo, más euros a cambio de una mercancía que vale un dólar) y las exportaciones se abaratan (puesto que un dólar compra una mayor cantidad de euros y, por tanto, de bienes europeos, siempre que se mantenga el precio en euros).

Gráficamente, representando las funciones de oferta y demanda de divisas dependiendo del tipo de cambio, la función de oferta tendrá pendiente positiva y la de demanda, negativa (Figura 7.1).

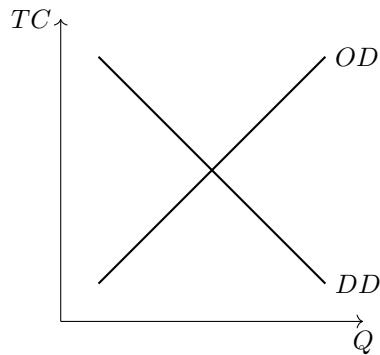


Figura 6.1: Oferta y demanda de divisas

Cuando sube el tipo de cambio baja, y una *devaluación* cuando el tipo de cambio sube. Dado que cuando se devalúa el tipo de cambio, las exportaciones aumentan y las importaciones disminuyen, mejorando los saldos exteriores de la economía. Ésta es la razón por la que se utiliza la devaluación como instrumento de ajuste por parte de las autoridades económicas. No obstante, la efectividad de este instrumento se produce, por lo general, tan sólo a corto plazo, ya que a largo plazo los precios también se ajustan y acaba compensándose la ventaja temporal lograda.

Además del *tipo de cambio bilateral* también se utiliza ampliamente en la economía internacional el *tipo de cambio efectivo*. Dicho tipo de cambio trata de fijar la evolución de una moneda (por ejemplo, el euro) en un periodo determinado respecto al conjunto de divisas con las que mantiene intercambios. Para ello se toma un año como base que sirva como nivel de referencia y se selecciona el conjunto de países respecto al cual se pretende estudiar la evolución de la moneda; cada país se introduce con una ponderación o peso según la importancia de los flujos comerciales existentes entre ambos países. El tipo de cambio resultante es un índice. Valores por encima de 100 indican que se está produciendo una depreciación de la moneda respecto al conjunto de monedas de referencia, mientras que valores por debajo de 100 serían un indicio de apreciación, cuando se utiliza la definición directa del tipo de cambio.

De esta forma, si el país i mantiene relaciones comerciales con Estados Unidos, el Reino Unido, Japón, Suiza y otros países, su tipo de cambio efectivo vendrá dado por la siguiente expresión:

$$TCE_i = [(TC_{id}/TC_{i0}) \times d + (TC_{il}/TC_{i0}) \times l + (TC_{iy}/TC_{i0}) \times y + (TC_{is}/TC_{i0}) \times fs + \dots] \times 100$$

siendo d, l, y y fs las ponderaciones del dólar, libra, yen y franco suizo, respectivamente. Nótese que $(d + l + y + fs + \dots) = 1$. Se puede también escribir de forma simplificada:

$$TCE_i = \sum \left[\left(\frac{TC_{ij}}{TC_{i0}} \right) \times p_j \right] \times 100$$

donde p_j son las ponderaciones, TC_{ij} son los tipos de cambio bilaterales en el momento presente y TC_{i0} representa los tipos de cambio bilaterales en el año base.

Asimismo, cabe diferenciar los *tipos de cambio reales* de los *nominales*. Los *tipos de cambio nominales* son aquellos que establecen el precio de una moneda en términos de las demás monedas de la otra, mientras que los *tipos de cambio reales* son los que se obtienen al ajustar el tipo de cambio nominal tomando en consideración algún índice de precios. Así, el *tipo de cambio bilateral real* vendría dado por la fórmula siguiente:

$$TCR = TC(P^*/P)$$

siendo P^* un índice de precios extranjeros y P los precios nacionales equivalentes. Finalmente, el *tipo de cambio efectivo real* puede definirse tal y como se presenta en la expresión siguiente:

$$TCER_r = \sum \left(\frac{TCR_{ij}}{TCR_{j0}} \times p_j \right) \times 100$$

TIPOS DE CAMBIO FLEXIBLES Y TIPOS DE CAMBIO FIJOS

En los *sistemas de tipos de cambio flexibles* los mercados de divisas son libres y el tipo de cambio fluctúa siguiendo los movimientos de la oferta y la demanda. A pesar de que las autoridades monetarias pueden intervenir ocasionalmente, no suele ser éste el caso y suelen dejar que el tipo de cambio se sitúe en el valor que determinen los mercados³. Dichos mercados se ven afectados por las variables analizadas anteriormente y que no constituyen otra cosa sino los movimientos de la balanza de pagos, tanto en su vertiente de bienes y servicios como de capitales. Un desequilibrio de la balanza de pagos afectará al tipo de cambio, pero lo importante de este tipo de sistemas es que la variación ocasionada sobre el tipo de cambio llevará finalmente al reequilibrio de la balanza de pagos. Así, por ejemplo, se produce un aumento de las importaciones debido a que la renta europea es más elevada, ello provocará un déficit en la balanza de pagos. Este déficit desplazará a la derecha la demanda de divisas, por lo que será necesario hacer frente a más pagos por importaciones. El nuevo equilibrio del mercado de divisas se producirá con un tipo de cambio más alto, es decir, se producirá una depreciación del euro, posteriormente un aumento de las exportaciones y, finalmente, se volverá al equilibrio en la balanza de pagos. Por este motivo, en los regímenes de tipo de cambio flexibles la balanza de pagos siempre tenderá al equilibrio.

Por otro lado, en los *sistemas de tipos de cambio fijos* las autoridades económicas intervienen en los mercados de divisas para limitar sus fluctuaciones. El banco central delimita el intervalo dentro del cual se sitúa el tipo de cambio oficial, dejando que éste fluctúe dentro de unos límites o bandas, definiéndose un *tipo de cambio máximo* y uno *mínimo*⁴. Dicho banco central tan sólo intervendrá cuando el mercado tienda a situar el tipo de cambio de equilibrio fuera de la banda.

³Este es el régimen actualmente importante en el caso de la zona euro frente al resto del mundo. Dentro de la Unión Monetaria Europea no hay sino una moneda, el euro, por lo que el tipo de cambio no es un factor que, en la actualidad, afecte a una parte muy significativa del comercio comunitario, puesto que las transacciones intra-zona suponen aproximadamente el 50 % del total.

⁴De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, los regímenes de tipos de cambio fijos convencionales son aquéllos en que las monedas fluctúan en torno a una banda máxima de alrededor del 1 %. Cuando las bandas de fluctuación son más anchas, reciben el nombre de regímenes de tipos de cambio fijos dentro de bandas horizontales. La principal diferencia entre ambas es que, con una mayor amplitud de las bandas, existe un grado superior de discrecionalidad de la política monetaria.

El gráfico a) de la Figura 7.2 muestra una situación de equilibrio que coincide con el tipo de cambio central u oficial (TC_c). En el gráfico b), la moneda se encuentra apreciada, de forma que el equilibrio estaría fuera de la banda inferior. En ese caso, el banco emisor intervendrá vendiendo su moneda para que se deprecie y comprando a cambio la divisa respecto a la cual se ha apreciado. La cantidad de divisas que comprará es la distancia horizontal que separa la cantidad ofrecida (Q_s) de la cantidad demandada (Q_d) al precio dado por la banda inferior TC_c . De este modo, el banco emisor neutraliza el exceso de oferta (o la escasez de demanda). No tendrá ningún problema en vender la moneda nacional, pues lo hace a un precio más barato de lo que resultaría del equilibrio de mercado.

Si la situación fuera la inversa (depreciación de la moneda nacional respecto de la moneda extranjera), el banco central debería intervenir realizando la operación opuesta, es decir, vendiendo divisas a cambio de la moneda nacional. La cantidad vendida será la diferencia entre la cantidad demandada y la ofrecida al precio de la banda superior. Así, se neutraliza el exceso de demanda existente (o la escasez de oferta) al precio TC_s .

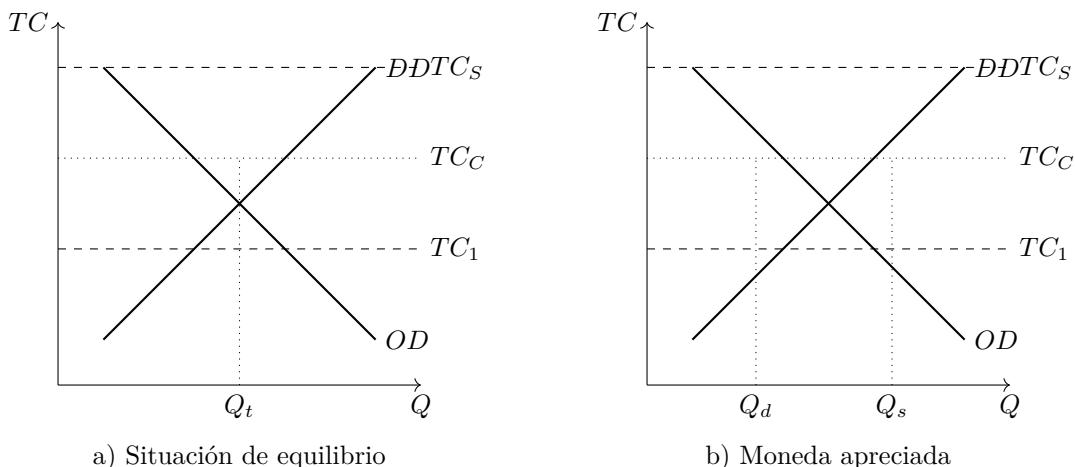


Figura 6.2: a) *Situación de equilibrio* b) *Moneda apreciada*

Puesto que las situaciones de apreciación o depreciación de una moneda siempre hay que contemplarlas en términos relativos (si una moneda se aprecia respecto de otra, la segunda se deprecia respecto de la primera), los bancos centrales, en el caso de los países integrantes del Sistema Monetario Europeo, acordaron intervenir de manera simultánea y de forma simétrica cuando se produjeran desequilibrios que situaran el tipo de cambio bilateral fuera de las bandas de fluctuación establecidas.

En cuanto a las ventajas e inconvenientes de adoptar un sistema de tipos de cambio fijos frente a un sistema flexible, ha existido tradicionalmente un amplio debate sobre cuál de los dos es mejor para el buen funcionamiento de la economía. Las ventajas que pueden esgrimirse a favor de los tipos de cambio fijos se refieren, fundamentalmente, a la estabilidad de los mismos proporcionan a los intercambios, tanto comerciales como de inversión (a pesar de la posibilidad siempre existente de utilizar formas de coberturas para evitar riesgos), así como el menor peligro de que el tipo de cambio sufra excesos de volatilidad o que, incluso, se sitúe en niveles excesivamente apreciados o depreciados. Sin embargo, a favor de los tipos de cambio flexibles puede decirse que, en ciertas circunstancias, puede ser un instrumento de política económica para equilibrar la balanza de pagos, evitando los costes de que dicho ajuste se realice en la parte real de la economía. Asimismo, en regímenes de tipos de cambio fijos pueden sufrirse ataques especulativos cuando los mercados entienden que el nivel de la moneda es demasiado apreciado, cosa que no ocurriría con tipos de

cambio flexibles. Otro inconveniente de los tipos de cambio fijos es la dificultad que surge a la hora de elegir el tipo de cambio oficial, de modo que se sitúe lo más próximo posible al tipo de cambio de equilibrio.

En los años setenta se optó por los tipos de cambio flexibles como reacción a la mala experiencia derivada del funcionamiento del sistema de Bretton Woods. Sin embargo, como se verá en el tema siguiente, son muy variados los regímenes cambiarios actualmente imperantes en el mundo que se sitúan entre los dos extremos y que han intentado adaptarse a las condiciones económicas y a los objetivos de política monetaria en cada caso.

FORMAS DE MEDIR LA INTEGRACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL

En la economía internacional existen un conjunto de paridades que implican ciertas relaciones de equilibrio entre las variables internas y las del resto del mundo, que a su vez sustentan las hipótesis básicas de los modelos de determinación del tipo de cambio. En un contexto de mercados financieros cada vez más integrados, los rendimientos de activos internacionales con características similares de riesgo deberían ser iguales. Por este motivo, todas las paridades que se van a describir a continuación se utilizan también como medida del grado de integración financiera alcanzada.

Feldstein y Horioka plantearon en 1980 una controversia, aún no zanjada, sobre lo que constituía, a su entender, una paradoja: a pesar de la liberalización de los mercados internacionales de capitales, la movilidad neta era reducida, pues el ahorro nacional se dedicaba básicamente a la financiación de la inversión nacional, los saldos netos de la balanza de pagos tienden al equilibrio y las transferencias netas estaban estancadas en términos del PIB. Por tanto, llegaron a la conclusión de que el mercado mundial de capitales seguía segmentado.

Posteriormente, Frankel (1993) rechazó la tesis anterior y afirmó que el grado de integración de los mercados ha crecido de forma significativa durante las dos últimas décadas. Para su medición propone cuatro definiciones de movilidad perfecta de capitales que son contrastables. Las tres primeras son lo que podría llamarse un *enfoque preciso*, y se corresponden con diferentes definiciones de la paridad de intereses, mientras que la última es un *enfoque cuantitativo* y consiste en el criterio de Feldstein y Horioka.

La *paridad de intereses cubierta* implica que, en ausencia de riesgo de cambio, es decir, cuando existe cobertura a plazo, los flujos de capital tienden a igualar los tipos de interés nominales entre países. En el mercado de divisas a plazo se puede comprar y vender divisas en el futuro a un precio estipulado hoy. El tipo de cambio a plazo se denomina tipo de cambio *forward* a un plazo determinado T (F_T , que designaremos por F para simplificar). Comparando dicha cotización a plazo con el tipo de cambio al contado (TC), también denominado tipo *spot*, se puede conocer la apreciación o depreciación de la moneda cotizada por el mercado, lo que se conoce como prima a plazo (si la diferencia es positiva) o como descuento a plazo si la diferencia es negativa. La rentabilidad bruta de un inversor en activos internos, suponiendo que el plazo de vencimiento es de un año, viene dada por la siguiente expresión:

$$RB = (1 + i)$$

siendo i el tipo de interés nacional. También puede invertir en activos externos comprando, con la moneda nacional, $1/TC$ unidades de moneda extranjera y luego invertirla en activos externos, obteniendo una rentabilidad bruta:

$$RB^* = \frac{1}{TC}(1 + i^*)$$

donde i^* representa el tipo de interés extranjero.

A continuación, convierte los ingresos futuros en moneda nacional cubriendose del riesgo en el mercado a plazo:

$$RB^* = \frac{F}{TC}(1 + i^*)$$

Si existiera perfecta movilidad de capitales, los rendimientos deberían igualarse:

$$(1 + i) = \frac{F}{TC}(1 + i^*) \quad (7.1)$$

Por otra parte, designando por D la variación del tipo de cambio, podemos escribir:

$$D = \frac{F - TC}{TC}$$

de donde $D = \frac{F}{TC} - 1$, $\frac{F}{TC} = D + 1$.

Sustituyendo $\frac{F}{TC}$ en la Ecuación (7.1) se tiene:

$$(1 + i) = (D + 1)(1 + i^*)$$

$$1 + i = D + Di^* + 1 + i^*$$

$$i = D + Di^* + i^*$$

$$i - i^* = D + Di^*$$

Como Di^* tiende a cero, puede escribirse que

$$i - i^* \approx D$$

Es decir, la diferencia en los tipos de interés coincide con la apreciación/depreciación de la moneda.

$$i - i^* = \frac{F - TC}{TC} \quad (7.2)$$

La expresión anterior equivale a:

$$i = i^* + \frac{F - TC}{TC}$$

donde $\frac{F - TC}{TC}$ mide el premio o descuento a plazo.

Si se desea tener en cuenta que los contratos *forward* pueden realizarse a plazo inferior a un año, la Ecuación (7.2) quedaría de la forma siguiente:

$$i - i^* = \frac{F - TC}{TC} \times \frac{360}{t}$$

donde t indica el número de días que restan hasta el vencimiento.

El premio o descuento *forward* (PF), en porcentaje, se mediría como:

$$PF = \frac{F - TC}{TC} \times \frac{360}{t} \times 100$$

La *paridad de intereses descubierta* establece que los mercados, en ausencia de trabas, tienden a igualar los tipos de interés para activos de riesgo similar entre países, incluso asumiendo el riesgo de cambio. El inversor conoce las rentabilidades, i e i^* , y trabaja con las expectativas del mercado respecto a cuál será el tipo de cambio de la moneda. Las expresiones deducidas anteriormente son ahora válidas sin más que sustituir el tipo de cambio *forward* (F) por el tipo de cambio esperado (TC_e):

$$i - i^* = \frac{TC_e - TC}{TC}$$

Finalmente, la teoría de la *paridad de intereses reales* establece que los países deberían tener el mismo atipo de interés real (interés nominal menos tasa de inflación). Esta teoría se utiliza frecuentemente en modelos de determinación del tipo de cambio y considera que, a corto plazo, la depreciación esperada del tipo de cambio depende de las diferencias en el tipo de interés nominal pero que, a largo plazo, la variación del tipo de cambio vendrá determinada por las diferencias en la tasa de crecimiento de los precios (tasa de inflación):

$$D = dP - dP^*$$

D = variación del tipo de cambio, P = nivel de precios nacional, P^* = nivel de precios del país extranjero.

Sustituyendo D por $i - i^*$ y reordenando términos se obtiene que:

$$i - dP = i^* - dP^*$$

es decir, el tipo de interés real esperado en España debe ser igual al tipo de interés real esperado en el extranjero:

$$r = r^*$$

Ésta es la ecuación de Fisher internacional, según la cual los tipos de interés ex-ante deberían ser iguales a nivel internacional.

Finalmente, de acuerdo con la *definición de Feldstein-Horioka*, si los movimientos de capitales son importantes, en un mundo globalizado e integrado no debería haber razones que justifiquen una correlación estrecha entre las tasas de ahorro e inversión nacionales. Sin embargo, de su trabajo empírico se desprendió el resultado contrario, lo que les llevó a formularla en términos de una paradoja. Su resolución se ha planteado desde dos ámbitos. Por un lado, desde el punto de vista de la segmentación, entre ambas variables existe una relación estructural, derivada de la restricción presupuestaria del gobierno. Por otro, se considera que no es una medida adecuada de la integración o de la movilidad de capitales, por lo que el análisis de las demás paridades internacionales sería una alternativa más conveniente.

Junto con estas paridades, referidas a los tipos de interés y, en general, a la integración de los mercados de capitales, la *paridad del poder adquisitivo* (o PPA) puede utilizarse como medida de la integración de los mercados de bienes a nivel internacional, hipótesis que, dado el elevado grado de apertura comercial de los países industrializados, debería, en principio, verificarse. La PPA puede

considerarse la generalización de *la ley de precio único*, según la cual, un bien debería tener el mismo precio en todos los países, una vez convertido a moneda común. El ejemplo del «Big Mac» es paradigmático y demuestra que esta proposición no tiende a verificarse en la realidad. La PPA, en su llamada *versión absoluta*, se formularía en términos de índices de precios, de manera que:

$$P = P^*TC$$

aunque también se ha presentado en términos del tipo de cambio:

$$TC = P/P^*$$

que establecería que el tipo de cambio entre las monedas de dos países es igual al cociente de sus niveles generales de precios.

Por último, también se ha formulado tradicionalmente el concepto de *PPA relativa*, al expresar la ecuación anterior en tasas de variación, tomando logaritmos y diferencias⁵ De esta manera, la variación esperada del tipo de cambio entre dos monedas estaría reflejando las diferencias en tasas de inflación entre los dos países implicados, donde dtc , dp y dp^* representan las variaciones porcentuales de las variables:

$$dtc = dp - dp^*$$

⁵ Actualmente no se considera del todo correcta esta versión, a pesar de que puede resultar didáctica. Sería más adecuado formular la PPA relativa de la manera siguiente: $TC = kP/P^*$, introduciendo un factor k que permite desviaciones del tipo de cambio nominal respecto a la ratio P/P^* .

Capítulo 7

EL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL

OBJETIVOS DEL CAPÍTULO

- 1) Utilizar los conceptos relacionados con tipos de cambio y paridades internacionales aprendidos en el Capítulo 7.
- 2) Poner de relieve la importancia del buen funcionamiento del sistema monetario internacional para que las transacciones comerciales se desarrollen de forma ágil.
- 3) Reflexionar sobre las distintas formas en que, históricamente, se ha organizado el sistema monetario internacional.
- 4) Comprender los mecanismos de ajuste ante desequilibrios en las cuentas exteriores, conceptos que se deben relacionar con los estudiados en el Capítulo 7.
- 5) Saber diferenciar el funcionamiento de un sistema de tipos de cambio fijos frente a uno de tipos flexibles.
- 6) Estudiar la configuración del Sistema Monetario Europeo y la correspondiente a la Unión Económica y Monetaria en Europa.

RESUMEN DE CONTENIDOS

Las transacciones, tanto comerciales como financieras, que se realizan entre los distintos países requieren la existencia de unas normas que regulen los pagos internacionales a los que aquéllas dan lugar y que se realizan normalmente en divisas. Ésta sería la tarea encomendada al Sistema Monetario Internacional (SMI).

No obstante, a lo largo de la historia, se han instaurado diferentes formas de organizar el SMI, prevaleciendo unas u otras según se han combinado una serie de elementos. En primer lugar, la moneda internacional, que es el activo o activos que funcionan como dinero en el sistema, como el oro, el dólar, el ECU, el euro o el Derecho Especial de Giro (DEG). Un segundo elemento lo constituyen los acuerdos internacionales, que regulan el comportamiento de los agentes participantes, desde los propios sistemas bancarios nacionales (incluyendo los bancos centrales, los bancos comerciales y las instituciones bancarias internacionales) y los mercados cambiarios, hasta los mercados de capitales internacionales. En tercer lugar, el mecanismo de ajuste de la balanza de pagos. Mientras que en los sistemas de tipo de cambio flexibles el equilibrio es automático (la moneda se aprecia o deprecia para equilibrarla), en los sistemas de tipo de cambio fijo las autoridades intervendrán para situarlo en el nivel que, en teoría, mantendría equilibrada la balanza de pagos. Por último, es necesario determinar de qué manera se lleva a cabo el control del sistema, es decir, quién ostenta el liderazgo del mismo.

El sistema debe cumplir, básicamente, tres condiciones para su correcto funcionamiento: dotar

de medios para realizar el ajuste con el menor coste posible; proporcionar la cantidad de reservas necesarias para dotar de liquidez a las transacciones; por último, lograr que exista confianza en el mismo.

7.0.1 EL PATRÓN ORO

Este sistema imperó durante el último cuarto del siglo XIX y hasta el comienzo de la Primera Guerra Mundial, coincidiendo con el período de dominio del imperio británico en el comercio internacional. La forma en que tradicionalmente se analiza el patrón oro fue formulada por David Hume en el siglo XVIII y recibe el nombre de modelo de los flujos de oro y los precios. Aunque esta forma de describir el sistema es relativamente simple, es el enfoque aún utilizado en la actualidad. Hume consideró un mundo en el que sólo circulaban monedas de oro y el papel de los bancos centrales era insignificante¹. Bajo el patrón oro, cada país ligaba su moneda al oro y permitía la importación y exportación irrestricta del mismo. Por tanto, existía una paridad fija entre cada moneda y el oro, y el dinero en circulación debía condicionararse a las reservas de oro y a garantizar el mantenimiento de la paridad; los cobros y pagos internacionales se liquidaban mediante movimientos de oro y los bancos centrales estaban dispuestos a comprar y vender oro al precio establecido².

Dado que cada moneda fijaba una paridad con el oro, los tipos de cambio bilaterales con las demás monedas del sistema se obtenían indirectamente a través de estas paridades. Así, una onza de oro valía 4,252 £, mientras que en Estados Unidos su valor era 20,646 \$. Por tanto, el tipo de cambio \$/£ sería 20,646 \$ / 4,252 £, es decir, 4,856 \$/£. Sin embargo, a pesar de que se trataba de un sistema de tipos de cambio fijos, en la práctica funcionaban unas bandas determinadas por los llamados puntos del oro. Dichos puntos señalaban a partir de qué momento se producía entrada y salida de oro en el país y respondían al coste de seguro y flete de trasladar internacionalmente el oro.

Los puntos del oro funcionaban de la forma siguiente: cuando un país experimentaba un déficit prolongado de balanza de pagos, su moneda se iba depreciando al ir aumentando la oferta de su moneda para pagarla. El mercado asumía progresivamente dicha caída en el tipo de cambio hasta que rebasase el punto en el que compensaba no cambiar una moneda por otra, sino que resultaba más interesante convertir la moneda primera en oro y luego del oro a la otra moneda para realizar los pagos, por ejemplo, de una importación. Por ello, a partir de un tipo de cambio que superase el tipo fijo más los costes de seguros y flete, los pagos se realizaban en oro. El mecanismo anterior explicaría dónde se situaba el punto de salida del oro. El razonamiento inverso sería el aplicable a la entrada de oro.

Por lo que se refiere al mecanismo de ajuste, éste era del tipo precio-flujo en especie. De esta forma, un déficit continuado, que provocaba una salida de oro, se traducía en una disminución del dinero en circulación que ocasionaba una recesión en la economía y una caída de los precios. Así se mejoraba la competitividad interna, aumentando las exportaciones y disminuyendo las importaciones, consiguiendo el reequilibrio automático de las cuentas exteriores.

¹Hay que tener en cuenta que no en todos los países funcionó el patrón oro de la misma forma. Mientras que en Inglaterra, Alemania, Francia y Estados Unidos sólo circulaba oro y, en caso de que hubiese billetes, tenían su contrapartida en oro depositada en los bancos centrales, en otros países también circulaban divisas, plata y moneda fiduciaria (para transacciones más pequeñas). De hecho, no fue inmediata la adopción del patrón oro y existieron patrones bimetálicos (oro y plata) conviviendo con el patrón oro.

²No obstante, el patrón oro no hacía necesario que existiera un banco central, puesto que su actuación se reducía, básicamente, a mantener la ratio reservas de oro/dinero en circulación. Así, en Estados Unidos hubo que esperar al siglo XX para que se creara su banco central.

A pesar de que dicho mecanismo permitió un funcionamiento estable del sistema, también es cierto que coincidió con un período de estabilidad internacional y de sincronización en el ciclo económico de los países participantes. Gran Bretaña funcionó como líder del sistema, al tiempo que existió un nivel importante de cooperación (sobre todo, entre los «países centrales» del sistema), de forma que en momentos de dificultad fluía oro hacia el banco central del país en apuros³.

El principal problema del patrón oro fue su sesgo deflacionista, que tenía repercusiones muy negativas sobre algunos sectores sociales, principalmente aquellos que estaban endeudados. Cuando un país sufría déficit comercial, la salida de oro permitía estabilizar el sistema pero, mientras los precios de los productos disminuían, las deudas no lo hacían en la misma medida. Cualquier deudor, pero especialmente los agricultores que pagaban una hipoteca, mientras veían disminuir sus ingresos por la venta de sus productos, estaban obligados a mantener sus pagos en la misma cuantía que antes de la deflación.

7.0.2 EL PERÍODO DE ENTRE-GUERRAS

Durante la Primera Guerra Mundial muchos países suspendieron la convertibilidad, utilizándose el oro para pagar los suministros necesarios para la guerra, por lo que se prohibió o, al menos, limitó, la exportación de oro. Estados Unidos fue el único país que no abandonó el patrón oro, ayudando a Francia y Gran Bretaña con préstamos y fijando tipos de cambio depreciados con estas monedas.

Después de la guerra hubo que estabilizar las economías y devolver los préstamos antes de restaurar la convertibilidad. Los primeros que restablecieron la convertibilidad (años 1924 y 1925) mediante reforma monetaria fueron los países que debían pagar reparaciones (Austria, Alemania, Hungría y Polonia) y que habían sufrido hiperinflaciones por el exceso de papel moneda emitido para financiar los déficit presupuestarios. El resto de países lo hizo en los meses siguientes, algunos con depreciación de su moneda, como Francia, pero otros, como Gran Bretaña y Suiza, a la paridad existente antes de la guerra. Sin embargo, la situación ya no era la misma y, en realidad, la libra estaba sobrevaluada. Para mantener la paridad, Gran Bretaña tuvo que subir los tipos de interés y sufrir enormes tasas de desempleo. La situación se hizo insostenible y, finalmente, este país abandonó el patrón oro en 1931. Estados Unidos lo haría en 1933 y hacia 1936 el sistema había desaparecido. La Gran Depresión que sufrió la economía mundial hizo que los países se centrasen más en los objetivos internos, como la lucha contra el desempleo y el crecimiento económico. Pero, además, el colapso del sistema coincidió también con el fin de la edad de oro del comercio y la libre circulación de capitales, con el retorno de políticas proteccionistas y devaluaciones competitivas de las monedas.

7.0.3 EL SISTEMA DE BRETON WOODS

Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos, la nueva potencia económica hegemónica, impulsó un nuevo sistema que permitiera retornar a la estabilidad conocida durante el funcionamiento del patrón-oro. El objetivo del sistema, creado en 1944 en Bretton Woods (New Hampshire), fue lograr la cooperación monetaria internacional, concediendo funciones y poderes bien definidos a la institución creada para ello, el Fondo Monetario Internacional (FMI). En definitiva, se intentaba evitar las devaluaciones competitivas y fomentar el multilateralismo comercial. La principal función del FMI era proporcionar préstamos a aquellos países que precisasen reservas en divisas. Para ser miembros de este organismo, las naciones suscribirían una cuota inicial, de la cual el 25 % se entregaba en oro y el 75 % restante en la moneda del país.

Con el sistema de Bretton Woods se buscó combinar las ventajas de los tipos de cambio fijos con las de los flexibles. Por ello se diseñó como un sistema de tipo de cambio ajustable, que proporcionaría

³Universidad de Granada 1000564-2601141753

estabilidad a corto plazo pero permitiera la posibilidad de ajuste cuando la balanza de un país estuviera en un desequilibrio fundamental. No obstante, este último concepto nunca fue definido con claridad.

En lugar de vincular el valor de la moneda a una materia prima, como en el patrón oro, en Bretton Woods el ancla del sistema era el dólar, estableciéndose una paridad constante inicial respecto al oro de 35 \$ la onza, siendo los dólares mantenidos por los bancos centrales libremente convertibles en oro. Los demás países podían fijar su paridad respecto al dólar o el oro, aunque todos, a excepción de Estados Unidos, eligieron el dólar, estando obligados a intervenir en los mercados (comprando o vendiendo dólares) para mantenerla. De esta forma, las demás monedas estaban indirectamente vinculadas al oro y el dólar se convirtió en la principal moneda usada como reserva. Nuevamente, a pesar de tratarse de un sistema de tipos de cambio fijos, éstos eran ajustables, al existir unas bandas establecidas en el 1% por encima y debajo de la paridad. Asimismo, dicha paridad podía modificarse mediante devaluación o revaluación de las monedas participantes.

En el sistema de Bretton Woods, Estados Unidos debía seguir una política monetaria independiente y anti-inflacionaria, aceptando cambiar dólares por oro a la paridad establecida, mientras que el resto de países se comprometía a mantener su moneda dentro de las bandas en torno a la paridad fijada. Durante el período 1945-1968 el sistema funcionó de forma suave, al conocer la economía mundial un período de crecimiento de la producción y del comercio.

Desde mediados de los años sesenta, sin embargo, fueron varios los factores que contribuyeron a su fracaso. En primer lugar, la existencia de unas bandas muy estrechas permitía a los especuladores tomar posiciones en contra de las monedas de países con desequilibrios importantes en su balanza de pagos, ya que siempre era posible conocer la dirección en que se iba a producir la modificación de la paridad. Si finalmente se devaluaba, los especuladores obtenían los consiguientes beneficios mientras que, en caso de no producirse la devaluación, sus pérdidas potenciales serían mínimas puesto que la banda estrecha impedía que la moneda se apreciara significativamente. En segundo lugar, las reservas del sistema no crecían lo suficientemente rápido para permitir un buen funcionamiento del mismo. Este hecho se conoció como el dilema de Triffin. Este economista observó que el oro monetario aumentaba tan sólo a razón de algo menos de un 1% al año, obligando a los países con monedas clave (especialmente Estados Unidos) a experimentar déficit continuados de balanza de pagos para proporcionar liquidez al sistema. Al mismo tiempo, los gastos militares y los derivados de programas sociales emprendidos a mediados de los años sesenta generaron una importante expansión económica que se vio acompañada por un aumento de la inflación. El dilema consistía en que si Estados Unidos continuaba generando déficit para no disminuir la liquidez, se minaría la confianza en el sistema (dado que no habría suficiente oro para hacer frente a las emisiones de dólares); sin embargo, si Estados Unidos limitaba sus déficit, y con ello protegía al dólar de los especuladores, limitaría la liquidez internacional. La solución que se planteó fue buscar otros medios para dotar al sistema de liquidez. Así fue cómo nacieron los Derechos Especiales de Giro (DEG), un nuevo activo de reserva internacional creado en 1969 para complementar los ya existentes, convirtiéndose en la unidad de cuenta del FMI.

7.0.4 LA CRISIS DE BRETTON WOODS

Los déficit de balanza de pagos americanos (especialmente respecto a países con continuo superávit, como Alemania y Japón) durante la década de los sesenta y principios de los setenta crearon un exceso de dólares, de forma que el oro era claramente insuficiente para responder por los dólares emitidos. Al mismo tiempo, Estados Unidos no podía utilizar el tipo de cambio como instrumento para reequilibrar sus cuentas exteriores y, además, los países con superávit no aceptaron, en general, la revaluación de sus monedas. Como respuesta a esta situación, Nixon decidió en agosto de 1971

suspender el vínculo entre el dólar y el oro y eliminó la promesa de cambiar oro por dólares o convertibilidad. A partir de ese momento, se pasó de estar en un sistema llamado «cambios-oro» por uno «cambios-dólar», es decir, los dólares pasaron a ser la reserva internacional. Como consecuencia, se vivió una etapa de unos cuatro meses de fluctuaciones del dólar en el mercado de cambios, en busca de un valor de equilibrio. Finalmente se llegó al Acuerdo Smithsoniano (debido a que se firmó en el Smithsonian Institute de Washington), por el cual se fijó el precio oficial del dólar en 38 \$ por onza troy de oro, en lugar de 35; se realinearon las paridades de las monedas apreciadas, y por último, se ampliaron los márgenes de fluctuación a un 2,25 %. Sin embargo, el nuevo sistema quebró definitivamente en 1973, al desatarse presiones sobre diversas monedas que llevaron a una nueva devaluación del dólar. A partir de ese momento, se generalizó la fluctuación controlada de las monedas.

7.0.5 LOS EUROMERCADOS

Un euromercado es un mercado bancario en el que se aceptan operaciones bancarias normales pero se llevan a cabo en una moneda que no coincide con la del país en que se están realizando. Aunque Europa fue el lugar de origen de este tipo de mercados, ahora se aplica a cualquier operación que cumpla este requisito, aunque se efectúe en otro país, cobrando el prefijo «euro» el significado de «externo».

A pesar de que los euromercados nacieron en los años cincuenta, su consolidación coincidió con la crisis, durante los años setenta, del sistema de Bretton Woods. El origen de los mismos, que se sitúa en Londres, fue consecuencia de la existencia de gran cantidad de dólares fuera de Estados Unidos. Por un lado, la reconstrucción europea en el seno del Plan Marshall y, por otro, las preferencias por parte de algunos poseedores de dólares por situarlos en Londres por miedo a posibles medidas de bloqueo o confiscación. Éste fue el caso de la antigua URSS y de los países árabes tras la primera crisis del petróleo.

El abandono de Bretton Woods y las sucesivas crisis del petróleo de los años setenta favorecieron el desarrollo de los euromercados. La principal razón de todo ello estribó en la mayor flexibilidad y la ausencia de regulaciones de los mercados de dólares fuera de Estados Unidos, al no existir ninguna autoridad monetaria plenamente responsable o afectada, al menos en principio, por la actividad de estos mercados. La mayor volatilidad de los tipos de cambio, el aumento de la inflación, y en general, de la incertidumbre, así como la mayor innovación presente en los euromercados fueron factores que los impulsaron rápidamente. Durante los años ochenta y noventa su importancia y el volumen de transacciones realizadas en los mismos se multiplicó, siendo continua la aparición de nuevos productos y de agentes interesados en los mismos. Este proceso dio lugar a una institucionalización de los mercados, con la entrada de fondos de pensiones y grandes compañías de seguros, contribuyendo todo ello a la integración y globalización de los mercados financieros.

Es conveniente no confundir los euromercados con los denominados mercados off-shore, en los que se realiza intermediación financiera entre depositantes y prestamistas no residentes en el país en el que la operación está localizada. Estas operaciones se pueden realizar en la moneda del país en que se sitúan, por lo que no serían parte del euromercado.

Las euromonedas son depósitos a plazo situados en un banco fuera del país en que está denominada dicha moneda (p. ej. libras esterlinas fuera de el Reino Unido). Por último, reciben el nombre de eurobonos los bonos nominados en moneda distinta de la del país en el que dicho bono se oferta (p. ej. emitir bonos en dólares en el Reino Unido).

7.0.6 EL SISTEMA MONETARIO EUROPEO

El proceso de integración europea, comenzado en la década de los cincuenta y habiendo alcanzado un éxito considerable, especialmente en el ámbito comercial, se había beneficiado de la estabilidad cambiaria de los años sesenta. Con la quiebra de Bretton Woods, el Informe Werner estableció un plan tendente a formar una unión monetaria de manera gradual durante la década de los setenta. Sin embargo, las turbulencias de los mercados y la crisis del petróleo no hicieron posible culminar este proyecto. No obstante, el resultado de estas iniciativas fue el acuerdo cambiario conocido como Serpiente Monetaria Europea. Nacida en 1972, funcionó con escaso éxito durante los años setenta y acabó siendo un acuerdo entre el marco alemán y sus países satélites, debido a la falta de cooperación monetaria y económica en general. El acuerdo consistió en mantener un margen de fluctuación bilateral máximo entre las monedas de un 2,25 %, en lugar del 4,5 % resultante del Acuerdo Smithsoniano. Cuando se produjo la libre flotación de las monedas, los países europeos mantuvieron su compromiso, aunque en 1976, con el abandono del sistema por parte del franco francés, se puede considerar que terminó la Serpiente y se instauró una zona-marco.

A pesar del fracaso de la Serpiente, a finales de los años setenta se volvió a impulsar la creación de una zona de estabilidad cambiaria en Europa. De esta forma, impulsado por Giscard D'Estaing y Helmut Schmidt se crea el Sistema Monetario Europeo (SME) en marzo de 1979. Sus principales objetivos fueron, en primer lugar, lograr la estabilidad externa de los tipos de cambio de las monedas europeas para aislarlas de los shocks externos; en segundo lugar, la estabilidad interna de manera que se produjera la progresiva convergencia en los precios y costes, así como en las políticas económicas de los países miembros; por último, fomentar el uso privado del ecu.

El SME se organizó mediante unas reglas de intervención (la parrilla de paridades y el indicador de divergencia), una moneda de intervención (el ecu, moneda cesta que se forma como la media ponderada de doce de las monedas europeas) y, finalmente, unos mecanismos de financiación (el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria, FECOM).

Por lo que se refiere a las reglas de intervención, fueron diseñadas para corregir el funcionamiento asimétrico de la Serpiente Europea. En concreto, la parrilla de paridades consistió en la obligación, por parte de las monedas participantes, de mantener sus tipos de cambio bilaterales dentro de unos márgenes de fluctuación (inicialmente de un 2,25 % y, tras la crisis de 1992-93, de un 15 %). Frente a la Serpiente Europea o el sistema de Bretton Woods, en los que el peso del ajuste recaía sobre la moneda depreciada, el SME se diseñó para que las dos monedas implicadas colaboraran en el ajuste. No obstante, en la práctica, el peso de la intervención recaía normalmente en los países con monedas débiles, debido a las reticencias, básicamente de Alemania, para permitir que aumentase su base monetaria y de esta forma comprometer el objetivo de control del nivel de precios. La forma en que se realizaba la intervención era comprando la moneda que se depreciaba y vendiendo la que se apreciaba, siendo la operación más costosa para el país que debía vender divisas, aunque ello le servía como mecanismo de ajuste interno. Por su parte, el indicador de divergencia se utilizó como una medida multilateral, frente a la parrilla de paridades, de carácter bilateral, de la situación de una moneda frente al resto como media.

7.0.7 HACIA LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA

Coincidiendo con unos años de expansión económica, momentos en que ha sido tradicionalmente más sencillo avanzar en la integración europea, en 1989 se volvió a plantear la creación de una Unión Económica y Monetaria (UEM). Así se recogió en el Informe Delors y se desarrolló a lo largo de diversas cumbres europeas, plasmándose en una nueva reforma del Tratado de Roma aprobada en Maastricht a finales de 1991. En dicho tratado se optó por diseñar el proceso de formación de la unión monetaria siguiendo un enfoque gradual, recogiendo las tesis alemanas, frente a lo que

se conoce como terapia de choque, que ha sido la fórmula normalmente utilizada para formar las uniones monetarias ya existentes, como la propia reunificación alemana. Por ello, se diseñaron unos criterios económicos que se deberían cumplir en un plazo determinado para poder acceder al grupo de países que formasen inicialmente la unión.

Los llamados criterios de convergencia se establecieron en términos de un grupo de variables económicas clave: la tasa de inflación y el tipo de interés no debían superar más que en un punto y medio y dos puntos, respectivamente, la media de los tres países menos inflacionistas del Sistema, el déficit público no debía ser superior al 3 % del PIB, ni el stock de deuda pública superior al 60 % del PIB (o, al menos, en proceso de reducción) y, finalmente, la moneda debía haberse mantenido en el SME sin devaluar durante los dos años previos a la fecha límite. La existencia de estos criterios embarcó a los países europeos en programas de convergencia para aproximarse a ellos, tomando medidas de carácter claramente contractivo.

Durante este proceso, la puesta en duda de la capacidad de algunos países para cumplir estos requisitos provocó la crisis sufrida por el SME durante los años 1992-1993, que obligó a ampliar las bandas de fluctuación para evitar movimientos especulativos que pusieran en peligro el proceso. No obstante, tras la decisión de auto-excluirse tomada por parte de el Reino Unido, Suecia y Dinamarca, y la imposibilidad de Grecia en aquella fecha de cumplir los criterios, los restantes países formaron la unión monetaria después de verificar que cumplían los criterios de Maastricht. El 31 de diciembre de 1998 publicaron en el Diario Oficial los tipos de cambio fijados irrevocablemente entre el euro y las monedas de los 11 Estados miembros participantes. El 1 de enero de 1999 comenzó a operar el Banco Central Europeo, iniciándose la tercera fase de la Unión Monetaria Europea. A pesar de las primeras dificultades, Grecia pudo finalmente cumplir los criterios de convergencia, formando parte de la zona euro desde enero de 2000. Finalmente, el 1 de enero de 2002 comenzó la circulación del euro y la retirada de las doce monedas nacionales.

Cabe por último destacar que los países que actualmente no se encuentran dentro de la Unión Monetaria pueden participar, como lo hace la corona danesa y lo hizo en su día el dracma griego, en el Mecanismo de Tipos de Cambio II (MTC II), heredero del SME, manteniendo una paridad fija con el euro dentro de unas bandas de fluctuación.

7.0.8 EL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL DESPUÉS DE BRETON WOODS

La solución regional adoptada por los países europeos fue una de las opciones adoptadas tras la crisis de Bretton Woods pero, por supuesto, no la única y ni siquiera la mayoritaria. Existía en los años setenta un acuerdo general sobre la bondad de los tipos de cambio flexibles, que permitían alcanzar con mayor facilidad los objetivos internos. No obstante, desde el fin del sistema las principales economías mundiales han evolucionado durante largos períodos de tiempo de forma divergente, experimentando graves perturbaciones internas y externas, así como grandes déficit fiscales y por cuenta corriente. Sin embargo, ello no ha hecho que los principales países industrializados no lleven a cabo reuniones con el fin de discutir las políticas macroeconómicas. En ocasiones las reuniones eran secretas, pero en 1985, tras un período de intensa apreciación del dólar, el Grupo de los Cinco (G-5), formado por Estados Unidos, el Reino Unido, Alemania, Japón y Francia, firmaron el Acuerdo del Plaza, anunciando que el dólar se encontraba excesivamente apreciado y que iban a emprender medidas coordinadas para corregir dicha situación. Dos años más tarde, los Acuerdos del Louvre, que incluyeron a Italia y Canadá en el ahora denominado G-7, sirvieron para anunciar que el dólar había alcanzado un valor consistente con sus variables fundamentales. A partir de ese momento, las autoridades monetarias intervendrían en los mercados sólo en contadas ocasiones, con el fin de estabilizar el sistema. Por ello, el régimen actual puede considerarse más como de flotación

dirigida o flotación sucia.

Según el Informe Anual del FMI (2001), de los 181 países considerados, un 44 % de los mismos (80 países) se encontrarían en regímenes de flotación independiente (47) o flotación dirigida (33), mientras que el 56 % (101 países) se encuadrarían en sistemas de tipos de cambio más o menos fijos. Dentro de estos últimos, 25 no tendrían moneda de curso legal, 12 (zona-euro) forman una unión monetaria, 31 mantendrían tipos de cambio fijos frente a una moneda y 13 frente a una combinación de monedas, 6 se mantienen dentro de unas bandas horizontales (de ellos, la corona danesa lo hace frente al euro), 4 tienen tipos de cambios móviles y 5 se mantienen dentro de márgenes de fluctuación que se ajustan periódicamente.

Además de los regímenes convencionales de tipos de cambio fijos dentro de bandas de fluctuación más o menos amplias o los regímenes de flotación más o menos intervenida, merece la pena destacar, por su importancia relativa, ciertos ejemplos o variantes de regímenes de tipos de cambio fijos que se están utilizando ampliamente en la actualidad por parte de economías emergentes o en transición.

- **Tipos de cambio móviles (crawling pegs):** este tipo de sistemas lo siguen países que vinculan su moneda con la de otra nación más estable con el fin de ganar credibilidad pero, al existir condiciones macroeconómicas muy distintas entre ambas, permiten que la paridad entre ambas vaya variando continuamente. Chile adoptó este régimen durante los primeros años de la década de los ochenta. Una variante de estos sistemas serían los denominados de bandas móviles en los que se mantienen bandas de fluctuación superiores al 1% y el tipo de cambio se va ajustando periódicamente a tasas fijas preanunciadas. Éste sería el caso de Hungría respecto al euro. En otros, el país puede vincularse a una cesta de monedas en lugar de a una sola moneda, con el fin de reducir la volatilidad, tal y como hace en la actualidad Malta o como la República Checa en la década de los noventa.
- **Regímenes de caja de conversión:** este régimen se basa en el compromiso legislativo explícito de cambiar moneda nacional por una moneda extranjera especificada a un tipo de cambio fijo. Las autoridades monetarias se comprometen a emitir solamente moneda nacional respaldada por moneda extranjera, dejando poco margen de maniobra a la política monetaria nacional. Son ejemplos de este sistema el caso de Argentina (hasta 2001), Brasil (hasta 1999) y Lituania con el dólar y Estonia con el marco alemán.

Es importante observar que un gran número de países de los llamados emergentes no han adoptado regímenes «extremos» (casi fijos o flexibles⁴), sino que han optado por soluciones intermedias. En los próximos años, sus resultados económicos permitirán valorar mejor la conveniencia de la elección.

7.0.9 EL DISEÑO DEL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL EN EL TERCER MILENIO. EL «NO-SISTEMA»

Las funciones que, al inicio de este tema, se decía debía desempeñar un buen sistema monetario internacional, no parece que estén presentes en la actualidad en el ámbito mundial. Se ha dejado que sean los mercados los que desempeñen parte de estas funciones, siendo necesario, para minimizar el impacto que en un mundo globalizado están teniendo las crisis financieras, que se consiga nuevamente elaborar respuestas coordinadas y reforzar las instituciones supranacionales.

⁴Conviene señalar que hay un grupo de países que, tras pasar por experiencias negativas dentro de regímenes intermedios, han optado por la flotación, como en el caso de Méjico o Polonia. Una alternativa atractiva, que funcionó en el caso de Chile, es adoptar regímenes de flotación con objetivos explícitos de inflación.

La puesta en marcha de la Unión Monetaria Europea y las crisis financieras sufridas, principalmente por economías emergentes, han generado nuevamente un amplio debate sobre el futuro del sistema monetario internacional, lo que también se conoce como la nueva arquitectura financiera internacional.

De manera muy sintética, son cinco los aspectos clave de la reforma:

- 1) La evolución del régimen cambiario de los países industriales y en desarrollo, puesto que la inestabilidad de las principales monedas (dólar, euro y yen) repercute muy negativamente en estos últimos, que tratan de decidir qué régimen cambiario puede impulsar mejor su desarrollo a largo plazo.
- 2) Las medidas a adoptar para fortalecer el sistema monetario y financiero internacional, detectando los problemas «sistémicos» que han aumentado la gravedad de las recientes crisis, como la asiática.
- 3) Las medidas a tomar frente a la inestabilidad de los flujos de capital, sobre todo en las economías emergentes.
- 4) Evitar, dentro de lo posible, los ajustes masivos en la cuenta corriente de los países en crisis, buscando ajustes más suaves.
- 5) El papel del propio FMI en el sistema monetario y financiero internacional, tanto desde el punto de vista del asesoramiento como de la financiación, aspectos muy controvertidos recientemente.

Por otro lado, son varias las propuestas que se han formulado sobre cómo gobernar el funcionamiento del Sistema Monetario Internacional. Las tres que aquí describimos brevemente tienen en común que consideran deseable evitar oscilaciones excesivas entre los tipos de cambio de las principales monedas. No hay, sin embargo, consenso respecto a ninguna de estas propuestas.

Por un lado, la propuesta de McKinnon, formulada en los años setenta y que ha sido extendida y reformulada desde entonces, se basa en tipos de cambios fijos, que considera preferibles a los flexibles, con unas bandas del 5 % y con obligación de intervenir por parte de las autoridades monetarias. Dada la apertura de los mercados de capitales existente, dicho autor piensa que la demanda relativa de las principales monedas de uso internacional es muy volátil y que la sustitución de monedas es el elemento que crea volatilidad internacional. Esto hace que el control de la cantidad de dinero por parte de las autoridades nacionales sea inadecuado. Por ello propone, una vez determinados los tipos de cambio nominales y la tasa de crecimiento de la cantidad de dinero, que dichas autoridades intervengan con el fin de mantener fija la oferta monetaria internacional y los tipos de cambio. Esta propuesta ha sido criticada por diversos motivos, siendo el principal de ellos la duda sobre si el principal motivo de variabilidad en los tipos de cambio es la sustitución de monedas.

Por su parte, en los años ochenta, Williamson propuso la creación de zonas objetivo, que permitiesen aprovechar las ventajas tanto de los tipos de cambio fijos como de los flexibles. Para ello es necesario, en primer lugar, definir un tipo de cambio de equilibrio fundamental (FEER⁵), que sería compatible con un déficit o superávit por cuenta corriente igual a los flujos de capital cíclicos. Este tipo de cambio se recalcularía de forma periódica para tener en cuenta las modificaciones en sus componentes fundamentales. En segundo lugar, alrededor de este tipo de cambio se definirían unas bandas amplias (de 10 % como mínimo), que no implicarían intervención inmediata cuando se alcanzaran, pero servirían para desanimar a los especuladores. Esta propuesta se ha criticado por dos motivos fundamentales: por un lado, la dificultad práctica de calcular el tipo de cambio de equilibrio; por otro, la credibilidad de la zona objetivo: sólo será viable si los agentes creen en ella. El SME ha sido considerado un ejemplo de esta propuesta hasta la crisis sufrida en 1993.

⁵FEER: Fundamental Equilibrium Exchange Rate.

La tercera propuesta se conoce como la «tasa de Tobin». También formulada en los años setenta, se ha venido replanteando desde entonces. La idea radica en gravar con un pequeño impuesto las transacciones de tipo de cambio, independientemente del tipo de transacción de que se trate. Con ello se intentaría desanimar los movimientos especulativos, puesto que debido a su pequeña magnitud, no sería un obstáculo para las transacciones necesarias para los intercambios comerciales o inversiones a largo plazo, pero sí para los que compran divisas con el objetivo de venderlas horas después. Tobin comenzó proponiendo que dicha tasa fuese de un 1 %, para reducirla posteriormente, considerando que debería oscilar entre el 0,25 y el 0,1 %. Esta propuesta ha sido menos debatida que las dos anteriores, siendo su mayor problema cómo lograr que todos los centros financieros la adoptaran, puesto que si esto no se consigue, los capitales se concentrarían en aquellos lugares que no la aceptaran, nuevos paraísos fiscales.

Bibliografía

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