

ECONOMÍA INTERNACIONAL

ROBERT J. CARBAUGH

12^A EDICIÓN



ECONOMÍA INTERNACIONAL

12a. edición

Robert J. Carbaugh
Central Washington University

Traducción:

Pilar Mascaró Sacristán
Magda Elizabeth Treviño Rosales
Traductoras profesionales

Revisión técnica:

Mercedes Muñoz
Directora del Centro de Estudios sobre
Negocios Internacionales e Integración Regional
División de Negocios
Tecnológico de Monterrey, Campus Estado de México



Australia • Brasil • Corea • España • Estados Unidos • Japón • México • Reino Unido • Singapur

www.FreeLibros.me

Economía internacional,
Décimo segunda edición
Robert J. Carbaugh

Presidente de Cengage Learning
Latinoamérica:
Javier Arellano Gutiérrez

Director editorial Latinoamérica:
José Tomás Pérez Bonilla

Director de producción:
Raúl D. Zendejas Espejel

Editor senior:
Javier Reyes Martínez

Editor de producción:
Timoteo Eliosa García

Diseño de portada:
Ansialab

Composición tipográfica:
Imagen Editorial

© D.R. 2009 por Cengage Learning Editores,
S.A. de C.V.,
una Compañía de Cengage Learning, Inc.
Corporativo Santa Fe
Av. Santa Fe núm. 505, piso 12
Col. Cruz Manca, Santa Fe
C.P. 05349, México, D.F.
Cengage Learning™ es una marca registrada
usada bajo permiso.

DERECHOS RESERVADOS. Ninguna parte de
este trabajo amparado por la Ley Federal del
Derecho de Autor, podrá ser reproducida,
transmitida, almacenada o utilizada en
cualquier forma o por cualquier medio, ya sea
gráfico, electrónico o mecánico, incluyendo,
pero sin limitarse a lo siguiente: fotocopiado,
reproducción, escaneo, digitalización,
grabación en audio, distribución en Internet,
distribución en redes de información o
almacenamiento y recopilación en sistemas
de información a excepción de lo permitido
en el Capítulo III, Artículo 27 de la Ley Federal
del Derecho de Autor, sin el consentimiento
por escrito de la Editorial.

Traducido del libro
International Economics, 12th Ed.
Publicado en inglés por South-Western/Cengage
Learning © 2009
ISBN: 0-324-58148-3

Datos para catalogación bibliográfica
Carbaugh, Robert J.
Economía internacional, 12a. ed.
ISBN-10: 607-481-344-2
ISBN-13: 978-607-481-344-9

Visite nuestro sitio en:
<http://latinoamerica.cengage.com>

CONTENIDO BREVE

CAPÍTULO 1	Economía internacional y globalización	1
PARTE 1	RELACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL	27
CAPÍTULO 2	Fundamentos de la teoría moderna del comercio: ventaja comparativa	29
CAPÍTULO 3	Fuentes de ventaja comparativa	68
CAPÍTULO 4	Aranceles	110
CAPÍTULO 5	Barreras no arancelarias al comercio	150
CAPÍTULO 6	Regulaciones comerciales y políticas industriales	186
CAPÍTULO 7	Políticas comerciales de los países en desarrollo	230
CAPÍTULO 8	Acuerdos comerciales regionales	270
CAPÍTULO 9	Movimientos internacionales de los factores de la producción y las empresas multinacionales	308
PARTE 2	RELACIONES MONETARIAS INTERNACIONALES	341
CAPÍTULO 10	La balanza de pagos	343
CAPÍTULO 11	Divisas	368
CAPÍTULO 12	Determinación de los tipos de cambio	404
CAPÍTULO 13	Ajustes a la balanza de pagos	432
CAPÍTULO 14	Ajuste al tipo de cambio y la balanza de pagos	447
CAPÍTULO 15	Sistemas cambiarios y crisis monetarias	469
CAPÍTULO 16	Política macroeconómica en una economía abierta	503
CAPÍTULO 17	Banca internacional: reservas, deuda y riesgo	519

CONTENIDO

CAPÍTULO 1

Economía internacional y globalización.....	1
Globalización de la actividad económica ..	2
Olas de globalización	3
<i>Principales olas de la globalización:</i>	
<i>1870-1914</i>	3
LAS IMPORTACIONES DE BICICLETAS	
FUERZAN A SCHWINN A DESACELERAR ..	4
<i>Segunda ola de globalización: 1945-1980 ..</i>	5
<i>Ola de globalización más reciente</i>	5
Estados Unidos como una economía	
abierta.	8
<i>Patrones comerciales</i>	8
<i>Trabajo y capital.</i>	11
LOS TRES GRANDES DE DETROIT	
ENFRENTAN OBSTÁCULOS PARA	
SU RESTRUCTURACIÓN	12
¿Por qué la globalización es importante?..	14
Falacias comunes del comercio	
internacional	17
¿El libre comercio aplica a los cigarros?..	18
¿Es el comercio internacional	
una oportunidad o una amenaza para	
los trabajadores?.....	19
Reacción violenta contra la	
globalización.	21
El terrorismo sacude a la economía	
global	22
COMPETENCIA EN LA INDUSTRIA	
ACERERA MUNDIAL	24
El plan de este libro	25
Resumen.	25
Conceptos y términos clave	26
Preguntas para análisis	26

PARTE 1: RELACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL 27

CAPÍTULO 2

Fundamentos de la teoría moderna del comercio: ventaja comparativa	29
Desarrollo histórico de la teoría moderna	
del comercio	29
<i>Los mercantilistas</i>	29
<i>Por qué comercian las naciones: la ventaja</i>	
<i>absoluta</i>	30
<i>Por qué comercian las naciones: ventaja</i>	
<i>comparativa</i>	31
DAVID RICARDO	33
Curvas de posibilidades de producción ...	34
El comercio en situación de costos	
constantes.	36
<i>Base y dirección para el comercio</i>	36
<i>Ganancias de producción de la</i>	
<i>especialización</i>	36
<i>Ganancias de consumo del comercio</i>	37
<i>Distribución de las ganancias del comercio ..</i>	38
<i>Términos de intercambio de equilibrio.</i>	39
<i>Estimación de los términos de intercambio ..</i>	40
BABE RUTH Y EL PRINCIPIO	
DE LA VENTAJA COMPARATIVA	41
Ganancias dinámicas del comercio	42
<i>Cómo la competencia global ocasionó</i>	
<i>ganancias de productividad para los</i>	
<i>trabajadores estadounidenses del hierro ...</i>	43

Cambio de la ventaja comparativa	44	EL OUTSOURCING DEL BOEING 787 MÁS	
Comercio en condiciones de costos		DIFÍCIL DE LO ESPERADO	56
crecientes	45	<i>El outsourcing y la industria automotriz</i>	
<i>Caso de comercio con costos crecientes</i>	46	<i>estadounidense</i>	57
<i>Especialización parcial</i>	49	<i>Cargas de outsourcing</i>	58
Impacto del comercio en los empleos	49	<i>Algunos fabricantes estadounidenses</i>	
Ventaja comparativa extendida a muchos		<i>prosperan al mantener la producción en</i>	
productos y países	50	<i>Estados Unidos</i>	59
<i>Más de dos productos</i>	50	Resumen	60
<i>Más de dos países</i>	51	Conceptos y términos clave	61
Barreras a la salida	52	Preguntas para análisis	61
Evidencia empírica acerca de la ventaja		EXPLORACIÓN DETALLADA: 2.1	
comparativa	53	<i>Ventaja comparativa en términos</i>	
¿La ventaja comparativa aplica en relación		<i>de dinero</i>	64
con el outsourcing laboral?	53	EXPLORACIÓN DETALLADA: 2.2	
<i>Ventajas del outsourcing</i>	55	<i>Curvas de indiferencia y comercio</i>	65
CAPÍTULO 3			
Fuentes de ventaja comparativa			68
La dotación de factores como fuente		Demandas coincidentes como base	
de ventaja comparativa	68	para el comercio	88
<i>Teoría de la dotación de factores</i>	69	El comercio intraindustrial	89
<i>Visualizar la teoría de la dotación</i>		El ciclo de vida del producto: una teoría	
<i>de factores</i>	70	comercial con base tecnológica	91
<i>Aplicar la teoría de dotación de factores al</i>		<i>Radios, calculadoras de bolsillo y el ciclo</i>	
<i>comercio entre Estados Unidos y China</i>	72	<i>internacional del producto</i>	93
<i>Nivelación de los precios de los factores</i>	72	Ventaja comparativa dinámica: política	
UNITED AUTO WORKERS VOTA POR LA		industrial	94
ELIMINACIÓN DE PRESTACIONES GANADAS		Los subsidios del gobierno respaldan	
PARA SALVAR EMPLEOS	75	a Boeing y a Airbus	96
<i>¿Quién gana y quién pierde en el comercio?</i>		Políticas de regulación gubernamental	
<i>El teorema Stolper-Samuelson</i>	76	y ventaja comparativa	97
<i>¿El comercio internacional es un sustituto</i>		Costos de transporte y ventaja	
<i>para la migración?</i>	77	comparativa	99
<i>Factores específicos: el comercio y la</i>		<i>Los efectos comerciales</i>	99
<i>distribución del ingreso a corto plazo</i>	79	<i>La caída de los costos de transporte fomenta</i>	
¿La teoría de dotación de factores explica		<i>el auge comercial</i>	101
los patrones comerciales reales?	80	NIKE Y REEBOK RESPONDEN A LAS CRÍTICAS	
¿El comercio hace a los pobres aún		DE TALLERES DE TRABAJO ESCLAVO:	
más pobres?	83	PERO LOS SALARIOS PERMANECEN	
¿UN “MUNDO PLANO” HACE QUE		A UN NIVEL DE POBREZA	102
RICARDO SE HAYA EQUIVOCADO?	85	<i>El ataque terrorista ocasiona demoras en el</i>	
Los rendimientos crecientes a escala		<i>sistema estadounidense de carga y mayores costos:</i>	
y la especialización	86	<i>¿Una nueva clase de barrera comercial?</i>	103

Resumen	105	EXPLORACIÓN DETALLADA: 3.1	
Conceptos y términos clave	106	<i>La teoría de los factores específicos</i>	108
Preguntas de revisión	106		
CAPÍTULO 4			
Aranceles			110
El concepto de arancel	111	GANANCIAS POR LA ELIMINACIÓN	
Tipos de aranceles	111	DE ARANCELES DE IMPORTACIÓN	130
<i>Arancel específico</i>	112	Cómo un arancel es una carga para	
<i>Arancel ad valorem</i>	112	los exportadores	131
<i>Arancel compuesto</i>	113	Los aranceles del acero compran tiempo	
Tasa de protección efectiva	113	para una industria atribulada	133
Escalada arancelaria	116	Aranceles y pobreza	135
Outsourcing y cláusula de ensamble		Argumentos para las restricciones	
en el extranjero	117	comerciales	136
Evitar los aranceles sobre la importación:		<i>Protección al empleo</i>	136
elusión y evasión de aranceles	119	<i>Protección contra el trabajo extranjero</i>	
<i>La elusión del arancel estadounidense</i>		<i>de bajo costo</i>	137
<i>en el etanol impulsa el auge en el Caribe</i>	119	<i>Equidad en el comercio: un campo</i>	
<i>El contrabando de acero evade los aranceles</i>		<i>de juego nivelado</i>	139
<i>estadounidenses</i>	119	<i>Mantener los estándares nacionales</i>	
Pago diferido de los aranceles a la		<i>de vida</i>	140
importación	120	<i>Igualación de los costos de producción</i>	140
<i>Recinto fiscal</i>	120	<i>Argumento de las industrias incipientes</i>	141
<i>Zona de libre comercio</i>	121	<i>Argumentos no económicos</i>	141
Efectos de los aranceles en el bienestar:		PETICIÓN DE LOS FABRICANTES	
excedente del consumidor y excedente		DE VELAS	142
del productor	122	La economía política del	
Efectos de los aranceles en el bienestar:		proteccionismo	143
modelo de la nación pequeña	123	<i>Un punto de vista del proteccionismo</i>	
CALCULAR LOS EFECTOS DE BIENESTAR		<i>desde la oferta y la demanda</i>	145
DE UN ARANCEL	125	Resumen	146
Efectos de los aranceles en el bienestar:		Conceptos y términos clave	147
modelo de nación grande	126	Preguntas para análisis	147
CAPÍTULO 5			
Barreras no arancelarias al comercio			150
Cuota de importación	150	Las cuotas frente a los aranceles	154
<i>El comercio y los efectos sobre el bienestar</i>	151	Cuota arancelaria: un arancel a dos	
<i>Asignación de licencias de cuota</i>	153	niveles	156

<i>La cuota arancelaria en el azúcar es agrídulce para los consumidores</i>	157	¿La ley antidumping es injusta?	172
Cuotas de exportación	158	¿Un costo variable promedio debe ser la medida estándar para definir el dumping?	172
<i>Las restricciones de automóviles japoneses frenan a los conductores estadounidenses</i>	159	¿La ley antidumping debe reflejar las fluctuaciones monetarias?	173
Requerimientos de contenido nacional	160	¿Los impuestos antidumping se usan en exceso?	173
Subsidios	161	Otras barreras no arancelarias al comercio	174
<i>Subsidio a la producción nacional</i>	162	<i>Políticas de adquisición gubernamental</i>	174
¿QUÉ TAN “EXTRANJERO” ES SU AUTOMÓVIL?	163	<i>Regulaciones sociales</i>	175
<i>Subsidio a la exportación</i>	164	<i>Restricciones al transporte marítimo y los fletes</i>	177
Dumping	165	Resumen	178
<i>Formas de dumping</i>	165	Conceptos y términos clave	178
<i>Discriminación internacional de precios</i>	166	Preguntas para análisis	179
Regulaciones antidumping	168	EXPLORACIÓN DETALLADA: 5.1 <i>Efectos de la cuota arancelaria en el bienestar</i>	182
<i>Smith Corona encuentra que las victorias antidumping son triviales</i>	169	EXPLORACIÓN DETALLADA: 5.2 <i>Efectos de la cuota de exportación en el bienestar</i>	184
NADAR CONTRA LA CORRIENTE: EL CASO DEL BARBO VIETNAMITA.	170		
<i>Los canadienses presionan a los productores de manzana de Washington para nivelar el campo de juego</i>	171		

CAPÍTULO 6

Regulaciones comerciales y políticas industriales	186		
Políticas arancelarias estadounidenses antes de 1930	186	Facultades para la promoción del comercio (facultades de vía rápida o <i>fast track</i>)	200
Ley Smoot-Hawley	187	Salvaguardas: la cláusula de extinción.	201
Ley de acuerdos comerciales recíprocos	189	<i>Las salvaguardas estadounidenses limitan las importaciones incipientes de los textiles de China</i>	202
Acuerdo general de comercio y aranceles	190	Derechos compensatorios	204
<i>El sistema GATT</i>	190	<i>La cuotas a la madera golpean a los compradores nacionales</i>	204
<i>Negociaciones multilaterales del comercio</i>	191	Derechos antidumping	205
Organización Mundial de Comercio	193	<i>Recursos contra las importaciones con dumping y subsidiadas</i>	206
<i>Resolución de disputas comerciales</i>	194	<i>Las compañías acereras estadounidenses pierden un caso de comercio desleal y aún así ganan</i>	208
¿La OMC reduce la soberanía nacional?	195		
¿Los aranceles se deben utilizar como represalias para la ejecución de la OMC?	196		
¿La OMC daña el ambiente?	197		
De Doha a Hong Kong: negociaciones comerciales fallidas	199		

Sección 301: las prácticas de comercio desleales	209	Política comercial estratégica	218
Protección de los derechos de propiedad intelectual	211	Sanciones económicas	221
Asistencia para ajustarse al comercio	212	<i>Factores que influyen en el éxito de las sanciones</i>	222
¿El seguro salarial y médico harán que el libre comercio sea mejor aceptado por los trabajadores?	213	<i>Sanciones iraquíes</i>	223
Políticas industriales de Estados Unidos	215	Resumen	224
<i>Promoción y financiamiento de las exportaciones</i>	216	Conceptos y términos clave	225
Políticas industriales de Japón	217	Preguntas para análisis	226
 		EXPLORACIÓN DETALLADA: 6.1	
 		<i>Efectos del bienestar en la política comercial estratégica</i>	227
CAPÍTULO 7			
Políticas comerciales de los países en desarrollo	230		
Características del comercio de los países en desarrollo	230	<i>Fondo Monetario Internacional</i>	251
Tensiones entre los países en desarrollo y los países avanzados	232	<i>Sistema generalizado de preferencias</i>	252
Problemas comerciales de los países en desarrollo	233	<i>¿La ayuda promueve el crecimiento de los países en desarrollo?</i>	253
<i>Mercados de exportación inestables</i>	233	Estrategias para el crecimiento económico: sustitución de importaciones frente al crecimiento basado en las exportaciones	254
CÓMO SACAR DEL CONGELADOR		<i>Sustitución de importaciones</i>	254
A LOS PAÍSES EN DESARROLLO	234	<i>Las leyes para la sustitución de importaciones resultan contraproducentes para Brasil</i>	255
<i>Deterioro de los términos de intercambio</i>	236	<i>Crecimiento basado en las exportaciones</i>	256
<i>Acceso restringido al mercado</i>	237	<i>¿El crecimiento económico es bueno para los pobres?</i>	257
<i>Subsidios a la exportación agrícola en los países avanzados</i>	240	<i>¿Todos los países en desarrollo pueden alcanzar un crecimiento impulsado por las exportaciones?</i>	258
Estabilizar los precios de los productos primarios	241	Economías de Asia Oriental	259
<i>Producción y controles de exportación</i>	241	<i>Patrón de crecimiento de “vuelo de gansos”</i>	260
<i>Existencias reguladas</i>	242	Transformación de china al capitalismo	261
<i>Contratos multilaterales</i>	243	<i>China ingresa a la Organización Mundial de Comercio</i>	262
<i>¿El movimiento a favor del comercio justo ayuda a los cafetaleros pobres?</i>	243	¿LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA OBSTACULIZA O AYUDA AL DESARROLLO ECONÓMICO?	264
La OPEP: el cártel del petróleo	244	<i>El auge de las exportaciones chinas tiene un costo: cómo hacer que las fábricas jueguen limpio</i>	265
<i>Maximizar las utilidades del cártel</i>	245		
<i>La OPEP como cártel</i>	247		
¿SE NECESITAN NORMAS LABORALES INTERNACIONALES PARA PREVENIR EL DUMPING SOCIAL?	248		
Ayuda a los países en desarrollo	249		
<i>El Banco Mundial</i>	250		

India: salir del Tercer Mundo	266	Conceptos y términos clave	269
Resumen.	268	Preguntas para análisis	269

CAPÍTULO 8

Acuerdos comerciales regionales	270
---	-----

Integración regional frente a multilateralidad	270	<i>Europa como área de moneda subóptima</i>	288
Tipos de acuerdos comerciales regionales	271	<i>Desafíos para la UME</i>	289
El ímpetu por el regionalismo	273	Tratado de Libre Comercio de América del Norte	289
Efectos de un acuerdo comercial regional.	273	<i>Beneficios y costos del TLCAN para México y Canadá</i>	290
<i>Efectos estáticos</i>	273	<i>Beneficios y costos del TLCAN para Estados Unidos</i>	293
<i>¿El Reino Unido ganó con su ingreso a la Unión Europea?</i>	276	<i>El TLCAN y la desviación del comercio: textiles y ropa</i>	295
<i>Efectos dinámicos</i>	276	<i>Estados Unidos abre sus carreteras a los camiones de carga mexicanos</i>	296
Unión Europea	277	DEL TLCAN AL CAFTA	297
<i>Búsqueda de una integración económica</i>	278	<i>¿El TLCAN es un zona monetaria óptima?</i>	298
<i>Los votantes franceses y holandeses desvían la integración</i>	280	Zona de libre comercio de América	299
<i>Política agrícola</i>	281	Cooperación económica Asia-Pacífico	300
<i>Políticas de compras gubernamentales</i>	283	Economías en transición	301
<i>¿La Unión Europea es en realidad un mercado común?</i>	284	<i>La transición hacia una economía orientada al mercado</i>	302
Costos y beneficios económicos de una moneda común: la Unión Monetaria Europea	285	<i>Rusia y la Organización Mundial de Comercio</i>	304
<i>Cuando el euro ganó valor, los fabricantes italianos de calzado querían echarlo fuera</i>	286	Resumen.	305
<i>Zona monetaria óptima</i>	287	Conceptos y términos clave	306
		Preguntas para análisis	306

CAPÍTULO 9

Movimientos internacionales de los factores de la producción y las empresas multinacionales.	308
--	-----

La empresa multinacional	308	Ofrecer productos a los compradores extranjeros: la decisión de producir en el interior del país o en el extranjero.	314
Motivos de la inversión extranjera directa.	310	<i>Exportación directa frente a inversión extranjera directa/licencias</i>	314
<i>Factores de la demanda</i>	311	<i>Inversión extranjera directa frente a licencias</i>	316
¿LAS MULTINACIONALES DE ESTADOS UNIDOS EXPLOTAN A LOS TRABAJADORES EXTRANJEROS?	312	Análisis del riesgo país	317
<i>Costos de los factores</i>	313		

Teoría del comercio internacional y empresa multinacional	318	Movilidad internacional del trabajo: migración	331
La industria automotriz japonesa se trasplanta a Estados Unidos	319	<i>Efectos de la migración</i>	331
Joint ventures internacionales	321	<i>La migración como problema</i>	334
<i>Efectos sobre el bienestar</i>	323	¿LA POLÍTICA ESTADOUNIDENSE DE MIGRACIÓN DAÑA A LOS TRABAJADORES NACIONALES?	336
Empresas multinacionales como una fuente de conflicto	325	<i>¿Los migrantes en realidad dañan los salarios de los trabajadores estadounidenses?</i>	336
<i>Empleo</i>	326	Resumen	337
<i>Transferencia de tecnología</i>	326	Conceptos y términos clave	338
<i>Soberanía nacional</i>	328	Preguntas para análisis	338
<i>Balanza de pagos</i>	329		
<i>Aspectos fiscales</i>	329		
<i>Fijación de precios de transferencia</i>	330		

PARTE 2: RELACIONES MONETARIAS INTERNACIONALES **341**

CAPÍTULO 10

La balanza de pagos 343

Contabilidad de partida doble	343	<i>¿Un déficit en la cuenta corriente es un problema?</i>	355
PROCESO DE PAGOS INTERNACIONALES . .	345	<i>Ciclos de negocios, crecimiento económico y la cuenta corriente</i>	356
Estructura de la balanza de pagos	346	<i>¿Estados Unidos puede continuar, año tras año, con déficits de cuenta corriente?</i>	358
<i>Cuenta corriente</i>	346	¿Hay una saturación de ahorros globales?	361
<i>Cuenta de capital y financiera</i>	347	PARADOJA DE LA DEUDA EXTERNA: CÓMO ESTADOS UNIDOS HA PEDIDO PRÉSTAMOS SIN COSTO	362
<i>Discrepancia estadística: errores y omisiones</i>	349	Balanza de la deuda internacional	363
Balanza de pagos estadounidense	350	<i>Estados Unidos como nación deudora</i>	364
¿LOS DÉFICITS DE LA CUENTA CORRIENTE CUESTAN EMPLEOS ESTADOUNIDENSES? . .	352	Resumen	365
¿Qué significa un déficit (superávit) de la cuenta corriente?	353	Conceptos y términos clave	366
<i>La inversión extranjera neta y el saldo de la cuenta corriente</i>	354	Preguntas para análisis	366
<i>Impacto de los flujos financieros en la cuenta corriente</i>	355		

CAPÍTULO 11

Divisas 368

Mercado de divisas	368	Lectura de las cotizaciones de divisas	373
Tipos de transacciones de divisas	370	Mercados a futuro y de futuros	375
Operaciones interbancarias	371	Opciones de divisas	377

UN DÓLAR DÉBIL SIGNIFICA UNA BONANZA PARA LOS TURISTAS EUROPEOS 378

Cómo se determinan los tipos de cambio 379

Demanda de divisas 379

Oferta de divisas 379

Tipos de cambio de equilibrio 380

¿Un dólar fuerte siempre es bueno y un dólar débil siempre es malo? 381

Índices del tipo de cambio del dólar: tipo de cambio nominal y real 382

Arbitraje 384

El mercado a futuro (*forward*) 386

El tipo de cambio a futuro 386

Relación entre el tipo de cambio a futuro y el tipo de cambio spot 387

Manejo del riesgo cambiario: contrato de divisas a futuro 388

Cómo Markel Corporation sobrellevó las fluctuaciones en los tipos de cambio 390

Volkswagen se protege del riesgo cambiario 391

¿Vale la pena cubrirse contra los cambios en las divisas? 391

RIESGO CAMBIARIO: EL PELIGRO DE INVERTIR EN EL EXTRANJERO 392

Arbitraje de intereses 393

Arbitraje de intereses sin cobertura 393

Arbitraje de intereses cubierto 395

CÓMO MANEJAR EL DÓLAR A LA BAJA (ALZA) 396

Especulación en el mercado de divisas . . . 397

Los mercados de divisas atraen a los operadores del día 398

Resumen 399

Conceptos y términos clave 399

Preguntas para análisis 400

EXPLORACIÓN DETALLADA: 11.1

Técnicas de especulación en el mercado de divisas 402

CAPÍTULO 12

Determinación de los tipos de cambio 404

¿Qué determina los tipos de cambio? 404

Determinación de los tipos de cambio a largo plazo 406

Niveles de precios relativos 407

Niveles de productividad relativos 409

Preferencias por bienes nacionales o extranjeros 409

Barreras al comercio 409

Tasa de inflación, paridad del poder de compra y tipos de cambio a largo plazo 409

Ley del precio único 409

El índice "Big Mac" y la ley del precio único 410

Paridad del poder de compra 411

Fluctuaciones en el tipo de cambio esperado 417

Diversificación, paraísos fiscales y flujos de inversión 419

Los altibajos del dólar: de 1980 a 2007 . . . 419

La década de los ochentas 420

La década de los noventas 420

La primera década del 2000 421

Reacción exagerada de los tipos de cambio 422

Pronóstico de los tipos de cambio 423

Pronósticos basados en juicios de valor 424

Pronósticos técnicos 425

Análisis de los fundamentos 426

Resumen 427

Conceptos y términos clave 427

Preguntas para análisis 428

DIFERENCIALES ENTRE LA INFLACIÓN Y EL TIPO DE CAMBIO 413

Determinación de los tipos de cambio a corto plazo: el enfoque del mercado de activos financieros 414

Niveles relativos en las tasas de interés 415

EXPLORACIÓN DETALLADA: 12.1

Fundamentos de pronósticos: análisis de regresión 430

CAPÍTULO 13

Ajustes a la balanza de pagos	432		
Ajustes de los precios	433	Ajustes monetarios	439
<i>El patrón oro</i>	433	<i>Desequilibrio de los pagos con tipos</i>	
<i>Teoría cuantitativa del dinero</i>	433	<i>de cambio fijos</i>	439
<i>Ajuste de la balanza de pagos</i>	434	<i>Implicaciones políticas</i>	440
Ajustes de las tasas de interés	435	Resumen	441
Flujos financieros y diferenciales		Conceptos y términos clave	442
de las tasas de interés	435	Preguntas para análisis	442
Ajustes del ingreso	437	EXPLORACIÓN DETALLADA: 13.1	
Desventajas de los mecanismos		<i>Cómo se determina el ingreso en una</i>	
de ajuste automático	438	<i>economía cerrada</i>	443

CAPÍTULO 14

Ajuste al tipo de cambio y la balanza de pagos	447		
Efectos de las variaciones del tipo		Repercusión del traslado cambiario	459
de cambio en los costos y los precios	447	<i>Repercusión parcial del traslado</i>	
LAS EMPRESAS JAPONESAS TRASLADAN		<i>cambiario</i>	460
SU PRODUCCIÓN AL EXTERIOR PARA		¿POR QUÉ LA DEPRECIACIÓN DEL DÓLAR	
CONTRARRESTAR LOS EFECTOS DE		NO CIERRA EL DÉFICIT COMERCIAL DE	
UN YEN FUERTE	450	ESTADOS UNIDOS?	462
Estrategias de los fabricantes para abatir		Enfoque de la absorción	
costos ante la apreciación de su		de la depreciación de una moneda	463
moneda	451	El enfoque monetarista para	
<i>Apreciación del yen: los fabricantes</i>		la depreciación de una moneda	464
<i>japoneses</i>	451	Resumen	464
<i>Apreciación del dólar: los fabricantes</i>		Conceptos y términos clave	465
<i>estadounidenses</i>	453	Preguntas para análisis	465
¿La depreciación de una moneda reduce		EXPLORACIÓN DETALLADA: 14.1	
el déficit comercial? El enfoque		<i>Repercusiones del traslado cambiario</i>	467
de la elasticidad	453		
Efecto de la curva J: senda temporal			
de la depreciación	456		

CAPÍTULO 15

Sistemas cambiarios y crisis monetarias	469		
Prácticas cambiarias	469	Valor par y tipo de cambio oficial	474
Cómo elegir un sistema cambiario:		Estabilización del tipo de cambio	474
limitaciones impuestas por el libre flujo		Devaluación y revaluación	476
de capitales	470	El sistema de tipos de cambio fijos	
Sistema de tipos de cambio fijos	472	<i>Bretton Woods</i>	477
<i>Uso de tipos de cambio fijos</i>	472		

CHINA DEJA QUE EL YUAN SE APRECIE FRENTE AL DÓLAR.	478	Crisis monetarias	489
Tipos de cambio flotantes.	479	<i>Fuentes de las crisis monetarias</i>	489
<i>Cómo alcanzar el equilibrio del mercado</i>	479	<i>Los especuladores atacan las monedas de los países de Asia Oriental</i>	492
<i>Restricciones al comercio, el empleo y tipos de cambio flotantes</i>	481	Controles de capital	493
<i>Argumentos a favor y en contra de los tipos de cambio flotantes</i>	481	<i>¿Se deberían gravar las operaciones de divisas?</i>	494
Sistemas de tipos de cambio controlados.	482	Mayor credibilidad para los tipos de cambio fijos	495
<i>Los tipos de cambio flotantes controlados a corto y a largo plazos</i>	483	<i>Consejo monetario</i>	495
<i>Estabilización cambiaria y política monetaria</i>	485	<i>El consejo monetario no es panacea para Argentina</i>	497
<i>¿Estabilizar el tipo de cambio resulta efectivo?</i>	487	<i>Dolarización</i>	498
El deslizamiento	488	Resumen.	500
		Conceptos y términos clave	501
		Preguntas para análisis	501

CAPÍTULO 16

Política macroeconómica en una economía abierta	503
--	------------

Objetivos económicos de las naciones	503	Estabilidad macroeconómica y cuenta corriente: políticas que coinciden frente a políticas que se contraponen.	511
Instrumentos políticos	504	Inflación con desempleo	512
Demanda agregada y oferta agregada: un breve repaso	504	Coordinación de la política económica internacional	513
Las políticas monetaria y fiscal en una economía cerrada	505	<i>La coordinación de las políticas en la teoría</i>	514
Las políticas monetaria y fiscal en una economía abierta	507	<i>¿Sirve de algo coordinar las políticas?</i>	515
¿LA EXCLUSIÓN OCURRE EN UNA ECONOMÍA ABIERTA?	508	Resumen.	517
<i>Efecto de las políticas monetaria y fiscal con tipos de cambio fijos</i>	509	Conceptos y términos clave	517
<i>Efecto de las políticas fiscal y monetaria con tipos de cambio flotantes</i>	510	Preguntas para análisis	518

CAPÍTULO 17

Banca internacional: reservas, deuda y riesgo	519
--	------------

Naturaleza de las reservas internacionales	519	<i>Otros determinantes</i>	522
Demanda de reservas internacionales	520	Oferta de reservas internacionales	523
<i>Flexibilidad de los tipos de cambio</i>	520	Divisas extranjeras	523
		El oro	525

<i>El patrón internacional del oro</i>	525	<i>Cómo afrontar la dificultad para pagar el servicio de la deuda</i>	532
<i>El patrón de cambio del oro</i>	526	Reducir la exposición de los bancos ante la deuda de los países en desarrollo	533
<i>Desmonetización del oro</i>	527	Reducción y condonación de la deuda	534
Derechos especiales de giro	527	El mercado del eurodólar	535
Facilidades para tomar reservas a préstamo	528	Resumen	536
<i>Giros del FMI</i>	529	Conceptos y términos clave	536
<i>Convenios generales de crédito</i>	529	Preguntas para análisis	537
<i>Acuerdos swap</i>	529		
Riesgo de crédito internacional	530		
El problema de la deuda internacional	531		
Glosario			539
Índice analítico			553

PREFACIO

MI creencia es que la mejor forma de motivar a los estudiantes para aprender un tema es demostrar cómo se usa en la práctica. Las primeras once ediciones de *Economía Internacional* reflejaron esta idea y fueron escritas para brindar una presentación seria de la teoría económica internacional con un énfasis en aplicaciones actuales. Quienes adoptaron estas ediciones respaldaron fuertemente la integración de la teoría económica con los sucesos actuales.

Esta edición ha sido revisada con la intención de mejorar su presentación y actualizar las aplicaciones, así como para incluir los más recientes acontecimientos teóricos. Al igual que las anteriores ediciones, la actual tiene la intención de ser utilizada en un curso de un trimestre o un semestre para estudiantes que no tienen más antecedentes que su curso de introducción a la economía. Las fortalezas de este libro son su claridad y organización, así como sus aplicaciones, que demuestran al lector la utilidad de la teoría. El material revisado y actualizado en esta edición enfatiza las aplicaciones actuales de la teoría económica e incorpora los acontecimientos recientes de teoría y políticas en el comercio y las finanzas internacionales.

TEMAS DE ECONOMÍA INTERNACIONAL

En esta edición destacan cinco temas actuales que están en el primer plano de la economía internacional:

- Globalización de la actividad económica
 - Olas de globalización – Capítulo 1.
 - ¿La globalización ha ido demasiado lejos? – Capítulo 1
 - Armar la HP Pavilion – Capítulo 1
 - El terrorismo sacude a la economía global – Capítulo 1 y Capítulo 3
 - Restricciones impuestas por los flujos de capital en la elección de un sistema de tipo de cambio – Capítulo 15
- Temas de libre comercio y calidad de vida
 - ¿El principio de la ventaja comparativa aplica frente al outsourcing de empleos? – Capítulo 2
 - Boeing subcontrata el trabajo, pero protege sus secretos – Capítulo 2
 - ¿El comercio hace a los pobres aún más pobres? – Capítulo 3
 - Los talleres de trabajo esclavo compiten contra los trabajadores estadounidenses – Capítulo 3
 - ¿El seguro salarial hace que el libre comercio sea mejor aceptado por los trabajadores? Capítulo 6
 - Ambiente y libre comercio – Capítulo 6
- Conflictos comerciales entre los países en desarrollo y los países industrializados
 - ¿El comercio internacional es un sustituto para la migración? – Capítulo 3

- Estrategias de crecimiento económico: sustitución de las importaciones frente al crecimiento impulsado por las exportaciones – Capítulo 7.
- ¿La ayuda extranjera promueve el crecimiento de los países en desarrollo? – Capítulo 7
- ¿Cómo sacar del congelador a los países en desarrollo? – Capítulo 7
- La Ronda Doha de negociaciones multilaterales del comercio – Capítulo 7
- El auge de las exportaciones chinas tiene un costo: cómo hacer que las fábricas jueguen limpio – Capítulo 7
- ¿Las multinacionales estadounidenses explotan a los trabajadores extranjeros? – Capítulo 9
- Liberalización del comercio: la OMC frente a los acuerdos comerciales regionales
 - ¿La OMC reduce la soberanía nacional? – Capítulo 6
 - Integración regional frente a multilateralidad – Capítulo 8
 - ¿La Unión Europea es en realidad un mercado común? – Capítulo 8
 - Los votantes franceses y holandeses desvían la integración europea – Capítulo 8
 - De TLCAN a CATFA – Capítulo 8
- El dólar como moneda de reserva
 - Paradoja de la deuda externa: cómo Estados Unidos ha solicitado préstamos sin costo – Capítulo 10
 - ¿Puede el dólar continuar como la moneda de reserva del mundo? – Capítulo 11
 - La traducción equivocada de las noticias enturbia los mercados de divisas – Capítulo 12
 - ¿Por qué la depreciación del dólar no cierra el déficit comercial de Estados Unidos? – Capítulo 14
 - Evitar las crisis monetarias: Consejos monetarios frente a la dolarización – Capítulo 15
 - China permite que el yuan se revalúe frente al dólar – Capítulo 15

Además de enfatizar los temas económicos actuales, la duodécima edición de este libro contiene muchos temas contemporáneos nuevos como el outsourcing y la industria automotriz estadounidense, las salvaguardas estadounidenses que limitan las importaciones de textiles de China, por qué los fabricantes italianos de calzado quieren expulsar al euro, las importaciones de bicicletas que fuerzan a Schwinn a desacelerar y los mercados de divisas que atraen a los operadores del día. Profesores y alumnos apreciarán cómo esta edición brinda un enfoque contemporáneo de la economía internacional.

MARCO ORGANIZACIONAL

Aunque los profesores por lo general están de acuerdo con el contenido básico del curso de economía internacional, las opiniones varían ampliamente acerca de cuál es el orden apropiado del material. Este libro está estructurado para brindar una flexibilidad organizacional considerable. El tema de las relaciones comerciales internacionales se presenta antes de las relaciones monetarias internacionales, pero el orden puede ser invertido por los profesores que deseen comenzar con la teoría monetaria. El profesor puede empezar con los capítulos 10 a 17 y concluir con los capítulos 2 a 9. Quienes no deseen abarcar todo el material del libro pueden omitir todo o parte de los capítulos 6 a 9, 13 y 15 a 17 sin perder la continuidad.

En respuesta a los comentarios de los usuarios de las ediciones previas, esta duodécima edición agiliza su presentación de la teoría con el fin de brindar una mayor flexibilidad a los profesores. Primero, la nueva edición hace un mayor uso de las secciones *Exploración detallada* al final de los capítulos para analizar temas teóricos más avanzados. Estas revisiones mejo-

ran la capacidad del profesor para enfatizar las aplicaciones contemporáneas de la economía internacional si lo desea. Al mismo tiempo, hay disponibles temas teóricos avanzados para profesores que deseen incluirlos en sus cursos.

MATERIALES SUPLEMENTARIOS

En esta era de tecnología, ningún libro estaría completo sin recursos basados en Internet. Con la duodécima edición se ofrece un sitio web de economía internacional <http://latinoamerica.cengage.com/carbaugh>, el cual complementa y enriquece la obra y contiene numerosas características pedagógicas enriquecedoras y útiles.

Recursos para el profesor

Este libro cuenta con una serie de recursos para el profesor, los cuales están disponibles en inglés y sólo se proporcionan a los docentes que lo adopten como libro de texto en sus cursos. Para mayor información, comuníquese a las oficinas de nuestros representantes o a las siguientes direcciones de correo electrónico:

Cengage Learning México y Centroamérica	clientes.mexicoca@cengage.com
Cengage Learning Caribe	clientes.caribe@cengage.com
Cengage Learning Cono Sur	clientes.conosur@cengage.com
Cengage Learning Pacto Andino	clientes.pactoandino@cengage.com

Los recursos disponibles se encuentran en el sitio web del libro:

<http://latinoamerica.cengage.com/carbaugh>

Las direcciones de los sitios web referidas en el libro no son administradas por Cengage Learning Latinoamérica, por lo que ésta no es responsable de los cambios o actualizaciones de las mismas.

AGRADECIMIENTOS

Me complace reconocer a quienes me ayudaron a preparar las ediciones actuales y anteriores de este libro. Las siguientes personas proporcionaron sugerencias y con frecuencia revisiones detalladas:

- Burton Abrams, University of Delaware
- Richard Adkisson, New Mexico State University
- Richard Anderson, Texas A & M
- Brad Andrew, Juniata College
- Richard Ault, Auburn University
- Kelvin Bentley, Baker College Online
- Robert Blecker, Stanford University
- Roman Cech, Longwood University
- John Charalambakis, Asbury College
- Xiujian Chen, California State University, Fullerton
- Charles Chittle, Bowling Green University
- Christopher Cornell, Fordham University
- Elanor Craig, University of Delaware

- Manjira Datta, Arizona State University
- Ann Davis, Marist College
- Firat Demir, University of Oklahoma
- Gopal Dorai, William Paterson College
- Veda Doss, Wingate University
- Seymour Douglas, Emory University
- Daniel Falkowski, Canisius College
- Patrice Franko, Colby College
- Emanuel Frenkel, University of California—Davis
- Norman Gharrity, Ohio Wesleyan University
- Sucharita Ghosh, University of Akron
- Jean-Ellen Giblin, Fashion Institute of Technology (SUNY)
- Thomas Grennes, North Carolina State University
- Li Guoqiang, University of Macau (China)
- Jim Hanson, Willamette University
- Bassam Harik, Western Michigan University
- John Harter, Eastern Kentucky University
- Phyllis Herdendorf, Empire State College (SUNY)
- Pershing Hill, University of Alaska—Anchorage
- David Hudgins, University of Oklahoma
- Robert Jerome, James Madison University
- Mohamad Khalil, Fairmont State College
- Wahhab Khandker, University of Wisconsin—La Crosse
- Robin Klay, Hope College
- William Kleiner, Western Illinois University
- Anthony Koo, Michigan State University
- Faik Koray, Louisiana State University
- Peter Karl Kresl, Bucknell University
- Edhut Lehrer, Northwestern University
- Jim Levinsohn, University of Michigan
- Benjamin Liebman, St. Joseph’s University
- Susan Linz, Michigan State University
- Andy Liu, Youngstown State University
- Mike Marks, Georgia College School of Business
- Al Maury, Texas A&I University
- John Muth, Regis University
- Jose Mendez, Arizona State University
- Mary Norris, Southern Illinois University
- John Olienyk, Colorado State University
- Terutomo Ozawa, Colorado State University
- William Phillips, University of South Carolina
- Gary Pickersgill, California State University, Fullerton
- Rahim Quazi, Prairie View A&M University
- Chuck Rambeck, St. John’s University
- James Richard, Regis University
- Daniel Ryan, Temple University
- Nindy Sandhu, California State University, Fullerton
- Jeff Sarbaum, University of North Carolina, Greensboro
- Anthony Scaperlanda, Northern Illinois University
- Juha Seppälä, University of Illinois

- Ben Slay, Middlebury College (ahora en PlanEcon)
- Robert Stern, University of Michigan
- Manjuri Talukdar, Northern Illinois University
- Darwin Wassink, University of Wisconsin—Eau Claire
- Peter Wilamoski, Seattle University
- Harold Williams, Kent State University
- Chong Xiang, Purdue University
- Hamid Zangeneh, Widener University

Me gustaría agradecer a mis colegas en Central Washington University: Tim Dittmer, David Hedrick, Koushik Ghosh, Richard Mack, Peter Saunders, Thomas Tenerelli y Chad Wassell por sus consejos y asistencia cuando preparé el manuscrito. También estoy en deuda con Shirley Hood, quien aportó consejos para la preparación del manuscrito.

Ha sido un placer trabajar con mis editores, Katie Yanos y Mike Worls, quienes proporcionaron numerosas sugerencias valiosas y apoyo para llevar esta edición hasta su conclusión. Gracias también a Colleen Farmer, quien coordinó la producción de este libro en conjunto con Malvine Litten, gerente de proyectos en LEAP Publishing Services. También aprecio los esfuerzos meticulosos de Rachel Morris en la edición y corrección del material. Aún más, John Carey, Betty Jung y Sarah Greber hicieron un excelente trabajo de publicidad y marketing de la duodécima edición. Por último, estoy agradecido con mis estudiantes, así como con los profesores y estudiantes de otras universidades, quienes aportaron comentarios útiles sobre el material contenido en esta nueva edición.

Agradeceré cualquier comentario, corrección o sugerencia que los lectores deseen hacer para poder continuar la mejora del libro en los años por venir. Favor de contactarme. Gracias por permitir que la obra evolucione hasta su duodécima edición.

Bob Carbaugh

Department of Economics
 Central Washington University
 Ellensburg, Washington 98926
 Teléfono: (509) 963-3443
 Fax: (509) 963-1992
 Correo electrónico: carbaugh@cwu.edu

Economía internacional y globalización

CAPÍTULO 1

En el mundo actual ninguna nación existe en aislamiento económico. Todos los aspectos de la economía de una nación (sus industrias, niveles de ingreso y empleo, así como estándares de vida) se vinculan con las economías de sus socios comerciales. Esta interdependencia toma la forma de movimientos internacionales de productos y servicios, trabajo, empresas comerciales, fondos de inversión y tecnología. De hecho, las políticas económicas nacionales no se pueden formular sin evaluar sus impactos en las economías de otros países.

El alto grado de **interdependencia económica** entre las economías actuales refleja la evolución histórica del orden económico y político del mundo: al final de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos era la nación con mayor poder económico y político en el mundo, una situación que se expresó con la frase: “cuando Estados Unidos estornuda, las economías de otros países se resfrían”. Pero con el paso del tiempo, la economía estadounidense se integró a las actividades económicas de los demás países. La formación de la Comunidad Europea (conocida ahora como Unión Europea) en la década de los cincuenta, la creciente importancia de corporaciones multinacionales en la década de los sesenta, el poder en los mercados petroleros que disfrutaba la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) en la década de los setenta y la creación del euro en el cambio hacia el siglo XXI han llevado a la evolución de la comunidad mundial en un sistema complicado de interdependencia entre las naciones.

Al reconocer que la interdependencia económica mundial es compleja y sus efectos desiguales, la comunidad económica busca avanzar hacia la cooperación internacional. Las conferencias dedicadas a temas económicos globales han explorado las rutas a través de las cuales se podría fomentar la cooperación entre los países industrializados y los países en desarrollo. Los esfuerzos de los países en desarrollo por lograr mayores ganancias en el comercio internacional y su participación más activa en las instituciones internacionales han sido acelerados por el impacto de la recesión global en los fabricantes, la inflación industrial y las cargas por los altos precios de la energía.

Durante los últimos 50 años, las economías del mercado mundial se han vuelto cada vez más integradas. Las exportaciones y las importaciones como porcentaje de la producción nacional han aumentado para la mayoría de los países industrializados, mientras que la inversión extranjera y los préstamos internacionales se han ampliado. Este vínculo más cercano entre las economías puede ser de ventaja mutua para las naciones que ejercen el comercio. Permite que los fabricantes de cada nación aprovechen la especialización y las eficiencias de

la producción a gran escala. Una nación puede consumir una variedad más amplia de productos a un costo menor del que podría lograr ante la ausencia de comercio. A pesar de estas ventajas, han crecido las demandas de protección frente a las importaciones. Las presiones proteccionistas han sido más fuertes durante los recientes periodos del creciente desempleo que ocasiona la recesión económica. Es más, los países en desarrollo con frecuencia sostienen que el sistema comercial liberalizado que aplican los países industrializados sirve para mantener a los países en desarrollo en la pobreza.

La interdependencia económica también tiene consecuencias directas para un estudiante estadounidense que toma un curso introductorio de economía internacional. En cuanto consumidor, le afectan los cambios en la paridad de las monedas internacionales. Si el yen japonés o la libra británica se aprecian frente al dólar, le costará más comprar aparatos de televisión japoneses o automóviles británicos. Como inversionista, preferiría comprar valores suizos si las tasas de interés suizas se incrementaran por encima de los niveles estadounidenses. Como miembro de la fuerza de trabajo, podría querer saber si el presidente planea proteger el acero estadounidense y a los trabajadores de la industria automotriz frente a la competencia extranjera.

En pocas palabras, la interdependencia económica es un tema complejo en los últimos tiempos, con frecuencia resulta en impactos fuertes y desiguales entre los países y los sectores de una misma nación. Los negocios, el trabajo, los inversionistas y los consumidores sienten las repercusiones de las condiciones económicas cambiantes y las políticas comerciales en otras naciones. La economía global actual requiere cooperación en un nivel internacional para lidiar con el gran número de temas y problemas.

GLOBALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Al escuchar las noticias con frecuencia se habla acerca de la globalización. ¿Qué significa este término? **Globalización** es el proceso de mayor interdependencia entre los países y sus ciudadanos. Consiste en una mayor integración de mercados de productos y servicios entre las naciones por medio del comercio, migración e inversión extranjera; es decir, por medio de los flujos internacionales de productos y servicios, de personas y de inversión, como en el caso de equipo, fábricas, acciones y bonos. También incluye elementos no económicos como la cultura y el entorno. En términos sencillos, la globalización es política, tecnológica y cultural, así como económica.

En términos de la vida diaria de las personas, la globalización significa que ahora es más probable que hace cincuenta años, que los residentes de un país consuman productos de otros países, hablen por teléfono con personas de otros países, visiten otros países, sepan que les afecta el desarrollo económico de otros países y conozcan cómo se desarrollan otros países.

¿Qué fuerzas impulsan a la globalización?¹ La primera y tal vez más profunda influencia es el cambio tecnológico. Desde la Revolución Industrial a finales del siglo XVIII, las innovaciones técnicas han llevado a una explosión de productividad y a costos de transporte reducidos. La máquina de vapor precedió a la llegada de los trenes y a la mecanización de un número creciente de actividades que hasta entonces se habían confinado a la energía muscular. Los descubrimientos posteriores y las invenciones como la electricidad, el teléfono, el automóvil, los barcos con contenedores y los ductos alteraron la producción, la comunicación y la transportación de formas nunca imaginadas por las generaciones anteriores. En tiempos más recientes, los rápidos avances en las tecnologías de información, cómputo y comunica-

¹ World Trade Organization, *Annual Report*, 1998, pp. 33-36.

ciones han ampliado aún más la influencia del tiempo y la geografía en la capacidad de los individuos y las empresas para interactuar y hacer transacciones alrededor del mundo. Para los servicios, el aumento en el uso de Internet ha sido un factor importante en la reducción de los costos de comunicación y un mayor comercio. Conforme el progreso técnico ha extendido el alcance de lo que puede producirse y dónde puede producirse; además los avances en la tecnología de transporte han seguido uniendo a las personas y a las empresas, la frontera de los productos y servicios comercializables se ha extendido mucho.

La liberalización y la inversión continuas del comercio también son resultado de negociaciones comerciales multilaterales. Por ejemplo, los aranceles en los países industrializados han disminuido dos dígitos en la década de los cuarenta a aproximadamente 5 por ciento a principios de este siglo. Al mismo tiempo la mayoría de los impuestos al comercio, excepto los impuestos a la salud, la seguridad u otras razones de política pública, han sido retirados. La liberalización de las transacciones de inversión y el desarrollo de los mercados financieros internacionales también promovieron la globalización. Estos factores facilitaron el comercio internacional a través de una mayor disponibilidad y accesibilidad del financiamiento.

Las menores barreras comerciales y la liberalización financiera permitieron a más y más empresas globalizar las estructuras de producción a partir de inversiones en el extranjero, que a su vez proporcionaron más estímulo para el comercio. Por el lado tecnológico, los mayores flujos de información y de capacidad de comercio de productos y servicios influyen profundamente en las decisiones de ubicación de la producción. Las empresas cada vez más tienen la capacidad para ubicar distintos componentes de sus procesos de producción en diversos países y regiones y aún así mantener una sola identidad corporativa. Conforme las empresas subcontratan parte de sus procesos de producción con sus afiliados u otras empresas en el extranjero, los empleos, las tecnologías, el capital y las habilidades, se transfieren a todo el mundo.

¿Qué tan significativa es la participación por partes en el comercio mundial? Los investigadores estiman los niveles de participación de la producción con el cálculo de la proporción de los componentes y partes en el comercio mundial representa 30 por ciento del comercio mundial de los productos manufacturados. Es más, el comercio de componentes y partes crece de manera mucho más rápida que el comercio de productos terminados al tiempo que aumenta la creciente dependencia de los países a través de la producción y el comercio.²

OLAS DE GLOBALIZACIÓN

En las dos últimas décadas ha habido una integración económica global pronunciada. La integración económica ocurre a través del comercio, la migración laboral y los flujos de capital (inversión) como acciones corporativas y valores gubernamentales. Considere las principales olas de globalización ocurridas en la historia reciente.³

Principales olas de la globalización: 1870-1914

La primera ola de integración global ocurrió de 1870 a 1914. La desencadenaron la disminución de las barreras arancelarias y las nuevas tecnologías que resultaron en la reducción de los costos de transporte, como el cambio de barcos de vela por los de vapor y la llegada de los trenes. El principal agente impulsor del proceso de globalización era cuánto músculo, caballos de fuerza, potencia de viento o, más adelante, potencia de vapor, tenía un país y cuán creati-

² A. Yeats, *Just How Big Is Global Production Sharing?*, World Bank, Policy Research Working Paper No. 1871, 1998, Washington, DC.

³ Esta sección se basa en el World Bank, *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*, 2001.

LAS IMPORTACIONES DE BICICLETAS FUERZAN A SCHWINN A DESACELERAR

La compañía de bicicletas Schwinn ilustra la noción de globalización y cómo los productores reaccionan ante la presión competitiva extranjera. Fundada en Chicago en 1895, llegó a producir bicicletas que se convirtieron en el estándar de la industria. Aunque la Gran Depresión llevó a la quiebra a la mayoría de las compañías de bicicletas, Schwinn sobrevivió al producir bicicletas duraderas y modernas que eran vendidas por concesionarios que entendían de esos vehículos y estaban ansiosos por promover la marca. Schwinn enfatizó la innovación continua que resultó en características como soportes construidos de fábrica, llantas inflables, guardafangos de cromo, luces delanteras y traseras y más. Para 1960, la Schwinn Sting-Ray se convirtió en la bicicleta que casi todos los niños querían. Celebrities como Captain Kangaroo y Ronald Reagan lanzaron anuncios que afirmaban "las bicicletas Schwinn son las mejores".

Aunque Schwinn dominó la industria estadounidense de las bicicletas, la naturaleza del mercado estaba cambiando. A los ciclistas ya no les entusiasaban las bicicletas pesadas y durables que habían sido el producto principal de la empresa durante décadas. Surgieron competidores como Trek, que fabricaba bicicletas de montaña, y Mongoose, que las producía para competencias de BMX.

Más aún, los decrecientes aranceles para las bicicletas importadas alentaban a los estadounidenses a comerciar con empresas de Japón, Corea del Sur, Taiwán y eventualmente China. Estas empresas suministraban a los estadounidenses desde refacciones hasta bicicletas completas, bajo nombres de marcas estadounidenses o con marcas propias. Las empresas extranjeras continuaron las técnicas de producción inicialmente desarrolladas por Schwinn, contratar a trabajadores de bajos ingresos para fabricar bicicletas competitivas por una fracción del costo de Schwinn.

Conforme se intensificó la competencia extranjera, Schwinn trasladó su producción a una planta en Greenville, Mississippi en 1981. La ubicación era estratégica. Al igual que otros fabricantes estadounidenses, reubicó su producción al sur con el fin de contratar trabajadores no sindicalizados con salarios más bajos. Schwinn también obtuvo partes producidas por trabajadores de salarios bajos en países extranjeros. Sin embargo, la planta de Greenville sufrió de una calidad desigual y baja eficiencia y produjo bicicletas que no eran mejores que las importadas del lejano oriente. Conforme se acumularon las pérdidas para Schwinn, la empresa se declaró en bancarrota en 1993.

Al final Pacific Cycle Company, que subcontractaba la producción de las bicicletas Schwinn con trabajadores de bajos salarios en China, compró a Schwinn. Ahora la mayoría de las bicicletas de esta marca se fabrica en las plantas chinas y se vende en las tiendas Wal-Mart y otras tiendas de descuento, y los ciclistas pagan menos por una Schwinn nueva bajo la propiedad de Pacific. Puede que no cumplan el estándar industrial que tenía la vieja Schwinn, pero se venden en Wal-Mart por aproximadamente 180 dólares, un tercio del precio original en dólares actuales. Aunque los ciclistas pueden lamentar que Schwinn ya no sea la bicicleta que antes era, los funcionarios de Pacific Cycle señalan que tampoco es tan costosa como lo era en el pasado.

Fuentes: Judith Crown y Glenn Coleman, *No Hands: The Rise and Fall of the Schwinn Bicycle Company, an American Institution*, Nueva York, Henry Hold and Co., 1996, y Jay Pridmore, *Schwinn Bicycles*, Osceola, WI, Motorbooks International, 2002. Vea también Griff Witte, "A Rough Ride for Schwinn Bicycle", *The Washington Post*, 3 de diciembre de 2004.

vo podía ser para desplegar esa energía. Esta ola de globalización la impulsaron las empresas e individuos europeos y estadounidenses. Por tanto, las exportaciones como una proporción del ingreso mundial casi se duplicaron a aproximadamente 8 por ciento, mientras que los ingresos per cápita, que habían aumentado 0.5 por ciento por año en los últimos 50 años, aumentaron un promedio anual de 1.3 por ciento. Los países impulsores de la globalización, como Estados Unidos, se volvieron los países más ricos del mundo.

Sin embargo, la primera ola de globalización terminó por la Primera Guerra Mundial. También durante la Gran Depresión de la década de los treinta, los gobiernos respondieron con la práctica del proteccionismo: un intento inútil por aplicar aranceles a las importaciones para trasladar la demanda hacia sus mercados domésticos y así promover las ventas de empresas nacionales y empleos para los trabajadores nacionales. Este aumento del proteccionismo ocasionó en la economía mundial que las exportaciones, como proporción del in-

greso nacional, cayeran 5 por ciento, con lo cual dieron al traste con 80 años de progreso tecnológico en el transporte.

Segunda ola de globalización: 1945-1980

Los horrores del aislamiento que produjo el nacionalismo, después de la Segunda Guerra Mundial, proporcionaron renovados incentivos para el internacionalismo. El resultado fue una segunda ola de globalización que sucedió de 1945 a 1980. Al desplome de los costos de transporte continuó el fomento de un mayor comercio; también los países persuadieron a sus gobiernos a cooperar para reducir las barreras comerciales previamente establecidas.

Sin embargo, la liberalización comercial discriminó sobre qué países participaban y qué productos incluir. Para 1980 el comercio entre los países desarrollados en productos manufacturados había sido liberado en gran medida. Sin embargo, las barreras que enfrentaban los países en desarrollo habían sido eliminadas sólo para aquellos productos agrícolas que no competían con la agricultura de los países desarrollados. Para productos manufacturados, los países en desarrollo enfrentaban barreras considerables. Entre los países desarrollados, sin embargo, la reducción de las barreras comerciales aumentó en gran medida el intercambio de productos manufacturados, con lo cual ayudaron a incrementar los ingresos de los países desarrollados en relación con el resto.

La segunda ola de globalización presentó un nuevo tipo de comercio: la especialización de los países ricos en nichos de manufactura que obtuvieron productividad a través de las **economías de aglomeración**. Cada vez más las empresas se agrupaban, algunos grupos fabricaban el mismo producto y otros se conectaban por vínculos verticales. Por ejemplo, las compañías automotrices japonesas se volvieron famosas por insistir en que sus fabricantes de refacciones se ubicaran a una corta distancia de su planta principal de ensamble. Para empresas como Toyota y Honda, esto disminuía los costos de transporte, coordinación, supervisión y contratación. Aunque las economías de aglomeración beneficiaban a los que están en los clusters, son una mala noticia para los que son excluidos. Una región puede ser poco competitiva simplemente porque no hay suficientes empresas que hayan elegido ubicarse ahí. Por tanto, un mundo dividido surgió, en el que una red de empresas manufactureras conformadas en clusters, en alguna región mantenían salarios altos, mientras que los salarios en las regiones restantes permanecen bajos. Las empresas no cambiarán a una nueva ubicación hasta que la discrepancia en los costos de producción se vuelva suficientemente grande para compensar la pérdida de las economías de aglomeración.

Durante la segunda ola de globalización, la mayoría de los países en desarrollo no participó en el crecimiento del comercio de productos y servicios globales. La combinación de las barreras comerciales impuestas en los países desarrollados y el clima de inversiones desfavorables y las políticas contra el comercio en los países en desarrollo, confinaban a éstos a la dependencia de los productos de agricultura y de recursos naturales.

Aunque la segunda ola de globalización tuvo éxito en aumentar los ingresos per cápita dentro de los países desarrollados, los países en desarrollo, como grupo, se quedaron rezagados. La desigualdad mundial impulsó la desconfianza de los países en desarrollo del sistema comercial internacional, que parecía favorecer a los países desarrollados. Por tanto, los países en desarrollo se volvieron cada vez más explícitos en su deseo de recibir un mejor acceso a los mercados de los países desarrollados para productos y servicios manufacturados, con lo cual fomentaban empleos adicionales y mayores ingresos para sus ciudadanos.

Ola de globalización más reciente

La última ola de globalización, que comenzó alrededor de 1980, tiene características propias: primero, un gran número de países en desarrollo, como China, India y Brasil, ingresaron a

los mercados mundiales de manufactura. Segundo, otros países en desarrollo permanecieron cada vez más marginados de la economía mundial, lo que provocó menores ingresos y un aumento de la pobreza. Tercero, los movimientos de capital internacional, que fueron modestos durante la segunda ola de globalización, una vez más se volvieron sobresalientes.

Otro gran significado para la tercera ola de globalización es que algunos países en desarrollo tuvieron éxito, por primera vez, en utilizar su abundancia de mano de obra para obtener una ventaja competitiva como fabricantes de productos intensivos en trabajo. Algunos ejemplos de los países en desarrollo que han cambiado al comercio de manufactura incluyen a Bangladesh, Malasia, Turquía, México, Hungría, Indonesia, Sri Lanka, Tailandia y Filipinas. Este cambio se debe en parte a las reducciones arancelarias que han hecho los países desarrollados en las importaciones de productos manufacturados. También, muchos países en desarrollo liberalizaron sus barreras a la inversión extranjera, que alentó a empresas como Ford Motor Company a ubicar plantas de ensamble dentro de sus fronteras. Es más, el progreso tecnológico en el transporte y las comunicaciones han permitido a los países en desarrollo participar en redes de producción internacional. Sin embargo, el drástico aumento en las exportaciones de los fabricantes de los países en desarrollo ha contribuido a políticas de proteccionismo en los países desarrollados. Con tantos países en desarrollo que surgen como países comerciales importantes, llegar a mayores acuerdos en la liberalización comercial multilateral se ha vuelto más complicado.

Aunque el mundo se ha vuelto más globalizado en términos de comercio internacional y flujos de capital comparado con los 100 años anteriores, el mundo está menos globalizado cuando se trata de flujos laborales. Por ejemplo, Estados Unidos tenía una política migratoria muy liberal a finales de 1800 y principios de 1900 y grandes cantidades de personas llegaban al país, principalmente de Europa. Como un país grande con abundante espacio para absorber a los recién llegados, Estados Unidos también atraía la inversión extranjera durante gran parte de este periodo, lo que significó altos niveles de migración que iban de la mano con salarios altos y en aumento. Sin embargo, desde la Primera Guerra Mundial, la migración ha sido un tema discutido en Estados Unidos y las restricciones a la misma aumentaron. En contraste, la migración en gran medida europea en la ola de globalización de 1870-1914, la migración contemporánea hacia Estados Unidos proviene en su mayoría de Asia y América Latina.

Otro aspecto de la ola más reciente de globalización es el outsourcing o subcontratación en el extranjero, en la que ciertas partes de la fabricación de un producto se realizan en más de un país. Conforme los viajes y la comunicación se volvieron más accesibles en las décadas de los setenta y ochenta, la producción cada vez más se movía hacia donde fueran más bajos los costos. Por ejemplo, las empresas estadounidenses cambiaron el ensamble de automóviles y la producción de calzado, electrónica y juguetes a los países en desarrollo con salarios bajos. Esto resultó en pérdidas de empleos para los obreros que fabricaban estos productos y reclamos por la aprobación de leyes que restrinjan el outsourcing.

Cuando un cliente estadounidense coloca un pedido en línea de una laptop de Hewlett-Packard (HP), este se transmite a Quanta Computer Inc., en Taiwán. Para reducir los costos de mano de obra, la empresa subcontrata la producción en Shangai, China, donde combinan refacciones de distintas partes del mundo para ensamblar la laptop que se envía como flete a Estados Unidos y luego se hace llegar al cliente. Alrededor de 95 por ciento de las laptops se subcontratan en otros países. La razón de outsourcing está cerca de 100 por ciento para otros fabricantes de computadoras estadounidenses, incluidos Dell, Apple y Gateway. En la tabla 1.1 se muestra cómo se arma la laptop de HP por trabajadores de distintos países.

Para inicios de 2000, la era de la información dio como resultado el outsourcing de empleos administrativos en el extranjero (conocido como trabajadores de cuello blanco). En la actualidad prácticamente no importa la ubicación de las empresas. El trabajo se conecta a través de la digitalización, Internet y las redes de datos de alta velocidad en todo el mundo.

TABLA 1.1**FABRICACIÓN DE UNA COMPUTADORA PORTÁTIL HP PAVILION, ZD8000**

Componente	Principal país de fabricación
Drives del disco duro	Singapur, China, Japón, Estados Unidos
Suministros de energía	China
Estuches de magnesio	China
Chips de memoria	Alemania, Taiwán, Corea del Sur, Taiwán, Estados Unidos
Pantalla de cristal líquido	Japón, Taiwán, Corea del Sur, China
Microprocesadores	Estados Unidos
Procesadores gráficos	Diseñados en Estados Unidos y Canadá; producidos en Taiwán

Fuente: De "The Laptop Trail", *The Wall Street Journal*, 9 de junio de 2005, pp. B1 y B8.

Las empresas ahora pueden enviar trabajo de oficina a cualquier parte y eso significa lugares como la India, Irlanda y Filipinas, donde por 1.50 a 2 dólares por hora las empresas contratan a graduados universitarios para hacer los trabajos que podrían costar entre 12 y 18 dólares por hora en Estados Unidos. Dicho de manera sencilla, una nueva ronda de globalización envía los trabajos de alto nivel al extranjero, incluida la contabilidad, el diseño de chips, la ingeniería, la investigación básica y el análisis financiero, como se puede observar en la tabla 1.2. Los analistas estiman que el outsourcing en el extranjero puede permitir que las empresas reduzcan sus costos por un servicio dado de 30 a 50 por ciento.

Por ejemplo, Boeing utiliza especialistas en aeronáutica en Rusia para diseñar sus contenedores de equipaje y partes de alas en sus aeronaves. Cuentan con alguien con maestría o doctorado en matemáticas o aeronáutica, especialistas que reciben un pago de 650 dólares al mes en contraste con un salario mensual de 6,000 dólares de sus contrapartes estadouni-

denses. En forma similar, los ingenieros de China e India, que ganan 1,000 dólares al mes, desarrollan chips para Texas Instruments e Intel; sus contrapartes estadounidenses reciben 7,000 dólares al mes. Sin embargo, es probable que las empresas mantengan la investigación y desarrollo cruciales y que la mayor parte de las operaciones de oficina se trasladen cerca de casa. Muchos empleos no pueden ir a ninguna parte porque requieren un contacto cara a cara con los clientes. Los economistas señalan que la gran mayoría de los empleos en Estados Unidos consiste en servicios como venta minorista, restaurantes y hoteles, servicios de cuidados personales y similares. Estos servicios son necesariamente producidos y consumidos en la localidad y no se pueden subcontratar.

TABLA 1.2**LA GLOBALIZACIÓN HACIA LOS PUESTOS ADMINISTRATIVOS**

Empresa en Estados Unidos	País	Tipo de movimiento de trabajo
Accenture	Filipinas	Contabilidad, software, trabajo de oficina
Conseco	India	Procesamiento de reclamación de seguros
Delta Air Lines	India, Filipinas	Reservaciones de aerolíneas, servicio al cliente
Fluor	Filipinas	Planos arquitectónicos
General Electric	India	Finanzas, tecnología de información
Intel	India	Diseño de chips, soporte técnico
Microsoft	China, India	Diseño de software
Philips	China	Electrónica de consumo, Investigación y Desarrollo
Procter & Gamble	Filipinas, China	Contabilidad, soporte técnico

Fuente: De "Is Your Job Next?", *BusinessWeek*, 3 de febrero de 2003, pp. 50-60.

Además de ahorrar dinero, el outsourcing en el extranjero permite a las empresas hacer cosas que antes simplemente no podían. Por ejemplo, una compañía de productos de consumo en Estados Unidos encontró que era poco práctico dar seguimiento a la cartera vencida de los clientes morosos que compraban productos con un valor menor a 1,000 dólares. Sin embargo, cuando este servicio se manejó desde la India, el costo disminuyó tanto que la empresa podía dar seguimiento rentable a facturas de montos tan bajos como 100 dólares.

Aunque Internet facilita a las empresas estadounidenses seguir siendo competitivas en un mercado global cada vez más espectacular, ¿el outsourcing en el extranjero es bueno para los trabajadores administrativos? Se puede establecer un caso acerca de que los estadounidenses se beneficiarán de este proceso. En la década de los noventa, las empresas estadounidenses tenían que importar cientos de miles de migrantes para cubrir los faltantes de ingeniería. Ahora, al enviar los servicios rutinarios y las tareas de ingeniería a los países con excedentes de trabajadores calificados, el trabajo y el capital estadounidenses se aplican a industrias de mayor valor y a investigación y desarrollo de tecnología de punta.

No obstante, permanece una pregunta: “¿Qué pasa si los trabajadores administrativos no encuentran mejores horizontes?” La verdad es que el crecimiento de la industria del conocimiento global es tan reciente que la mayoría de los economistas no ha empezado a descifrar las implicaciones. Pero las personas en los países en vías de desarrollo, como la India, ven el outsourcing en el extranjero como un bono que ayuda a propagar la riqueza de las naciones opulentas a los países pobres. Entre sus muchas otras virtudes, Internet puede resultar un gran generador de equidad. El outsourcing se analizará con mayor detalle al final del capítulo 2.

ESTADOS UNIDOS COMO UNA ECONOMÍA ABIERTA

Por lo general se acepta que en décadas recientes la economía estadounidense se integra cada vez más a la economía mundial (convirtiéndose en una economía abierta). Dicha integración incluye diversas dimensiones, incluso el comercio de productos y servicios, mercados financieros, fuerza de trabajo, propiedad de instalaciones de producción y la dependencia de materiales importados.

Patrones comerciales

Para apreciar la globalización de la economía estadounidense, vaya a un supermercado local. Casi cualquier supermercado parece bazar de comida internacional. Junto a las papas de Idaho y la carne de Texas, las tiendas presentan melones de México, aceite de olivo de Italia, café de Colombia, canela de Sri Lanka, vino y queso de Francia y plátanos de Costa Rica. En la tabla 1.3 se muestra una canasta global de frutas que está disponible para los consumidores estadounidenses.

La tienda de abarrotes no es el único lugar en que los estadounidenses satisfacen su gusto por los productos elaborados en el extranjero. Compran automóviles y cámaras de Japón, camisas de Bangladesh, aparatos de DVD de Corea del Sur, productos de papel de Canadá y flores frescas de Ecuador. Obtienen petróleo de Kuwait, acero de China, programas de cómputo de India y semiconductores de Taiwán. La mayoría de los estadounidenses está consciente del deseo de importar, pero pueden no percatarse de que Estados Unidos es el mayor exportador del mundo, vende computadoras personales, máquinas excavadoras, aviones comerciales, servicios financieros, películas y miles de otros productos a casi todas las partes del mundo. Dicho de manera sencilla, el comercio y las inversiones internacionales son hechos de la vida diaria.

Como medida aproximada de la importancia del comercio internacional en la economía de un país, es posible observar las exportaciones e importaciones de una nación como porcentaje de su producto interno bruto (PIB). Esta razón se conoce como **apertura**.

TABLA 1.3**LAS FRUTAS DEL LIBRE COMERCIO: UNA CANASTA GLOBAL**

En una visita a la tienda de abarrotes, los consumidores pueden encontrar productos de todo el mundo.

Manzanas	Nueva Zelanda	Limas	El Salvador
Melocotones	China	Naranjas	Australia
Plátanos	Ecuador	Peras	Corea del Sur
Zarzamoras	Canadá	Piñas	Costa Rica
Arándanos	Chile	Duraznos	Guatemala
Cocos	Filipinas	Frambuesas	México
Toronjas	Bahamas	Fresas	Polonia
Uvas	Perú	Tangerinas	Sudáfrica
Kiwis	Italia	Sandías	Honduras
Limones	Argentina		

Fuente: De "The Fruits of Free Trade", *Annual Report*, Federal Reserve Bank of Dallas, 2002, p. 3.

$$Apertura = \frac{(exportaciones + importaciones)}{PIB}$$

En la tabla 1.4 se muestran las mediciones de apertura para países seleccionados a 2006. En ese año Estados Unidos exportó 11 por ciento de su PIB, mientras que las importaciones fueron de 15 por ciento del PIB; por tanto, la apertura de la economía estadounidense al comercio fue de 26 por ciento. Aunque la economía estadounidense está significativamente vinculada al comercio internacional, esta tendencia es aún más impactante para muchos países más pequeños, como se puede ver en la tabla. En términos sencillos, los países grandes tienden a confiar menos en el comercio internacional porque muchas de sus empresas pueden lograr un tamaño de producción óptimo sin tener que exportar a naciones extranjeras. Por tanto, los países pequeños tienden a tener medidas más altas de apertura que los grandes.

En la figura 1.1 se muestra la apertura de la economía estadounidense de 1890 a 2006. Una tendencia significativa es que Estados Unidos se volvió menos abierto al comercio internacional entre 1890 y 1950. La apertura era relativamente alta a finales de 1800 debido

TABLA 1.4**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS COMO PORCENTAJE DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB), 2006**

País	Exportaciones como porcentaje del PIB	Importaciones como porcentaje del PIB	Exportaciones más importaciones como porcentaje del PIB
Holanda	71	63	134
Canadá	46	40	86
Corea del Sur	43	40	83
Alemania	40	35	75
Noruega	45	28	73
Reino Unido	26	30	56
Francia	26	27	53
Estados Unidos	11	15	26
Japón	11	10	21

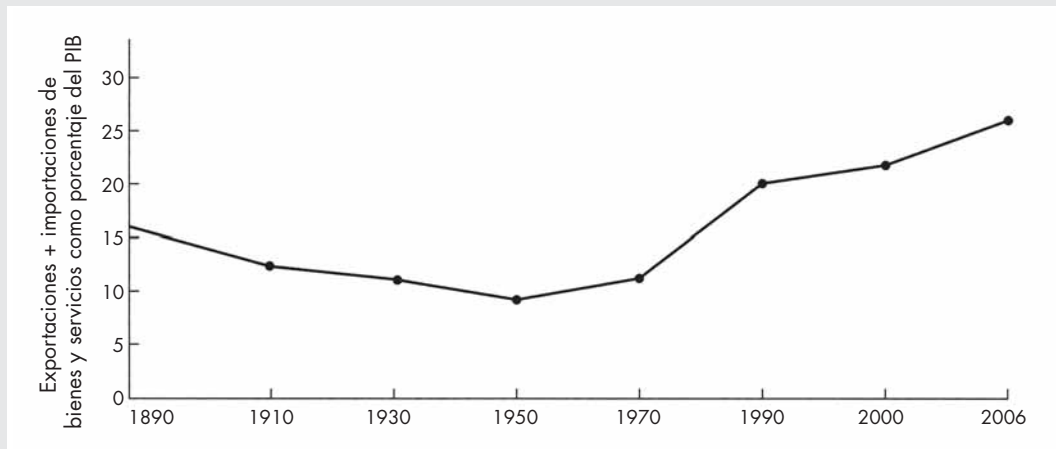
Fuente: De The World Bank Group, *Data and Statistics: Country Profiles*, 2006, disponible en <http://www.worldbank.org/data>.

al aumento en el comercio mundial que resultó de las mejoras tecnológicas en el transporte (barco de vapor) y comunicaciones (cable telegráfico trasatlántico). Sin embargo, dos guerras mundiales y la Gran Depresión de 1930 ocasionaron que Estados Unidos redujera su dependencia en el comercio, en parte por razones de seguridad nacional y en parte para proteger sus industrias nacionales de la competencia internacional. Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos y otros países negociaron reducciones a las barreras comerciales, lo que contribuyó a aumentar el comercio mundial. Las mejoras significativas en los embarques y las comunicaciones también impulsaron el comercio e incrementaron la apertura de la economía estadounidense.

La importancia relativa del comercio internacional para Estados Unidos ha aumentado cerca de 50 por ciento durante el siglo pasado, como se puede ver en la figura 1.1. Pero un hecho significativo está oculto por estos datos. En 1890, la mayor parte del comercio estadounidense era de materias primas y productos agrícolas; en la actualidad, los productos manufacturados y los servicios dominan los flujos comerciales de Estados Unidos. Por tanto, a los fabricantes estadounidenses de productos manufacturados les afecta más la competencia extranjera que hace cien años.

La importancia del comercio internacional para la economía estadounidense es aún más notable cuando se consideran productos específicos. Por ejemplo, tendrían menos computadoras personales si no importaran componentes, no tendrían aluminio si no importaran bauxita, ni lata de estaño si no importaran estaño, ninguna defensa o parachoques de cromo si no importaran cromo. Los estudiantes que toman un curso de economía internacional a las 9 a.m. podrían dormirse en clase (¿lo puede creer?) si no importaran café o té. Es más, muchos de los productos que compran de los extranjeros serían mucho más costosos si dependieran de su producción nacional.

¿Con qué países comercia Estados Unidos? Como se puede ver en la tabla 1.5, la lista la encabezan Canadá, China, México y Japón.

FIGURA 1.1**APERTURA DE LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE, 1890-2006**

En la figura se muestra que para Estados Unidos, de 1890 a principios de la década de 2000, la importancia del comercio internacional ha aumentado más de 50 por ciento.

Fuente: Datos de U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division, *U.S. Trade in Goods and Services*, en <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics>.

Trabajo y capital

Además del comercio de productos y servicios, los movimientos en los factores de producción son una medida de la integración económica. Conforme los países se vuelven más interdependientes, el trabajo y el capital deben moverse más libremente entre ellos.

Sin embargo, durante los últimos 100 años, la movilidad del trabajo no ha aumentado para Estados Unidos. En 1900, aproximadamente 14 por ciento de la población estadounidense había nacido en el extranjero. Sin embargo, de la década de los veinte a la década de los sesenta, Estados Unidos cortó abruptamente con la migración. Esto ocasionó que la población estadounidense nacida en el extranjero declinara 6 por ciento de la población total. Durante la década de los sesenta, las restricciones fueron liberalizadas y el flujo de migrantes aumentó. Para 2007, aproximadamente 12 por ciento de la población estadounidense había nacido en el extranjero, mientras que 14 por ciento de la fuerza de trabajo era extranjera. Las personas provenientes de América Latina representaban aproximadamente la mitad de esta cifra, mientras que los asiáticos representaban otra cuarta parte. Estos migrantes contribuyeron al crecimiento económico en Estados Unidos al aceptar trabajos en regiones donde escaseaba la mano de obra y al ocupar los puestos que los trabajadores nativos rechazaban.

Aunque la movilidad del trabajo no ha aumentado en Estados Unidos durante las décadas recientes, en cuanto a los flujos de capital (inversiones) el país se ha vuelto cada vez más unido al resto del mundo. La propiedad extranjera de los activos financieros estadounidenses ha aumentado desde la década de los sesenta. Durante la década de los setenta, los países productores de petróleo del Medio Oriente reciclaron muchos de sus dólares de petróleo al hacer inversiones en los mercados financieros estadounidenses. La década de los ochenta también fue testigo de flujos importantes de fondos de inversión a Estados Unidos, conforme Japón y otras naciones con dólares acumulados de excedentes comerciales con Estados Unidos, adquirieron activos financieros, empresas y bienes raíces. Al consumir más de lo que producía, para finales de la década de los ochenta, Estados Unidos se convirtió en un deudor neto del resto del mundo para pagar por esta diferencia. Surgieron cada vez más preocupaciones acerca del costo de intereses de esta deuda para la economía estadounidense y acerca del impacto de esta carga de deuda en los estándares de vida de las generaciones estadounidenses futuras.

TABLA 1.5
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE ESTADOS UNIDOS, 2004

País	Valor de las exportaciones estadounidenses de bienes (en miles de millones de dólares)	Valor de las importaciones estadounidenses de bienes (en miles de millones de dólares)	Valor total de bienes comerciados (en miles de millones de dólares)
Canadá	230.6	303.4	534.0
China	55.2	287.8	343.0
México	134.2	198.2	332.4
Japón	59.6	148.1	207.7
Alemania	41.3	89.1	130.4
Reino Unido	45.4	53.4	98.8
Corea del Sur	32.5	45.8	78.3
Francia	24.2	37.1	61.3
Taiwán	23.0	38.2	61.2
Malasia	12.6	36.5	49.1

Fuentes: De U.S. Census Bureau, "Foreign Trade Statistics", en <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics>. Vea también U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *U.S. Transactions by Area*, disponible en <http://www.bea.gov/>.

LOS TRES GRANDES DE DETROIT ENFRENTAN OBSTÁCULOS PARA SU RESTRUCTURACIÓN

MERCADO AUTOMOTRIZ ESTADOUNIDENSE: PARTICIPACIÓN DE MERCADO, OCTUBRE DE 2007

Fabricante	Participación en el mercado estadounidense
General Motors	25.1%
Toyota	16.1
Ford	15.5
Chrysler	11.8
Honda	9.4
Nissan	6.9
Hyundai	2.5
BMW	2.2
Volkswagen	2.0
Otros	8.5
	<u>100.0%</u>

Fuente: De WardsAuto.Com, disponible en <http://www.wardsauto.com>.

La historia de la industria automotriz estadounidense puede dividirse en las siguientes eras: el surgimiento de Ford Motor Company como productor dominante a principios de la década de 1900, el cambio al dominio de General Motors en la década de los veinte y el surgimiento de la competencia extranjera en la década de los setenta.

Como una porción del mercado estadounidense, las marcas extranjeras de automóviles se expandieron de 0.4 por ciento a finales de la década de los cuarenta a más de 40 por ciento a principios de la primera década de 2000. Los fabricantes extranjeros han sido competidores eficaces para el oligopolio automotriz estadounidense, que antes era inmune a las presiones del mercado (tal como costos y calidad del producto). Una mayor competitividad ha forzado a las compañías automotrices estadounidenses a alterar sus

políticas de precios, métodos de producción, reglas de trabajo, niveles de compensación y calidad de producto. Las empresas japonesas son la fuente más grande de esta competencia.

El éxito competitivo de los fabricantes de automóviles extranjeros en el mercado estadounidense ha llevado a la desconcentración de su industria nacional. Aunque los tres grandes de Detroit (GM, Ford, Chrysler) controlaban más de 90 por ciento del mercado estadounidense en la década de los sesenta, su participación de mercado ha disminuido mucho debido a la competencia extranjera. Como se puede ver en la tabla anterior, en 2007, los Tres Grandes representaban sólo 52 por ciento de las ventas de automóviles en Estados Unidos. Durante décadas los fabricantes extranjeros se enfocaron en el segmento de mercado de los automóviles pequeños; por lo que su impacto en la desconcentración de las compañías au-

La globalización también se ha incrementado en la banca internacional. El promedio diario de rotación en el mercado cambiario extranjero actual (donde las monedas se compran y venden) se calcula en casi dos billones de dólares, en comparación con los 205,000 millones de dólares en 1986. El día de comercio global comienza en Tokio y Sydney y, en un ciclo prácticamente ininterrumpido de 24 horas, se mueve por todo el mundo a través de Singapur y Hong Kong hasta Europa y finalmente a través de Estados Unidos antes de culminar de nuevo en Japón y Australia. Londres sigue siendo el mercado de divisas más grande, seguido por Estados Unidos; también se comercializan importantes volúmenes de monedas en los centros asiáticos, Alemania, Francia, Escandinavia, Canadá y otros lugares.

En la banca comercial, los bancos estadounidenses desarrollaron redes a nivel mundial en las décadas de los sesenta y setenta para préstamos, pagos y comercio de divisas. Los bancos

tomotrices estadounidenses ha sido mayor en este segmento. Ahora Detroit enfrenta una ardua competencia en el mercado lucrativo de pickups, minivans y vehículos utilitarios deportivos. La mayoría de los analistas pronostica que esta disminución continuará y quizá llegará a las marcas estadounidenses tradicionales por debajo de 50 por ciento del mercado estadounidense en la siguiente década.

Aunque los Tres Grandes fabricantes de automóviles se han liberado de decenas de miles de trabajadores, renovado su marketing y reordenado su administración, enfrentan cargas de reestructura significativas.

Por ejemplo, los Tres Grandes están sobrecargados con infundadas obligaciones de pensiones y grandes costos de cuidados médicos para cientos de miles de personas en retiro, ya que negociaron paquetes generosos de beneficios de cuidados médicos con el United Auto Workers cuando los tiempos eran mejores y la competencia extranjera menos severa para el mercado estadounidense. Casi 500,000 retirados ahora cobran prestaciones de los Tres Grandes, en comparación con sólo 300,000 empleados activos. Los Tres Grandes gastaron más de 10,000 millones de dólares en cuidados médicos en 2007, mientras que los competidores extranjeros gastaron mucho menos. En cuanto a costos, GM gastó en cuidados médicos aproximadamente 1,500 dólares por vehículo producido en 2007, Chrysler 1,400 y Ford 1,100. Ese es dinero que los Tres Grandes no pueden derramar en características que hagan más competitivos a los vehículos: desde motores elegantes hasta suspensiones suaves e interiores personalizados.

Sin embargo, las compañías automotrices extranjeras no cargan con los mismos costos de cuidados de la salud, lo cual les proporciona una ventaja significativa en costos. Casi todos los competidores tienen sus sedes en países con sistemas nacionales de cuidado de la salud, lo cual brinda a las empresas, como Honda, el beneficio de un gran número de trabajadores a quienes

ya se les brindan dichos cuidados. Incluso los que tienen plantas de producción en Estados Unidos, no enfrentan el mismo tipo de costos de herencia que tienen los Tres Grandes. Ellos tienen menos empleados retirados en sus libros y la mayoría de sus plantas no está sindicalizada.

Los Tres Grandes también enfrentan proveedores de refacciones y componentes que se han vuelto menos proclives a ceder ante sus demandas por recortes de precios, como lo hacían en el pasado. Esto limita la capacidad de los Tres Grandes para reducir sus costos de producción. Más aún, el aumento en concesionarios automotrices de múltiples marcas dificulta cada vez más a los Tres Grandes a presionar a sus concesionarios para aceptar más automóviles y camiones de los que necesitan, una táctica que los fabricantes de automóviles alguna vez utilizaron para impulsar sus ingresos. Por último, los compradores de automóviles estadounidenses se han acostumbrado a los descuentos y a un financiamiento de intereses bajos que los Tres Grandes se han visto forzados a utilizar para promover sus ventas. Esto reduce su capacidad de trasladar los costos más altos a los consumidores.

Conforme la competencia en el mercado automotriz se ha vuelto realmente internacional, es muy poco probable que GM, Ford y Chrysler alguna vez recuperen la posición tan dominante que alguna vez les permitió dictar qué vehículos compraban los estadounidenses y a qué precios. Las presiones continuarán para que los Tres Grandes reduzcan su tamaño y se reestructuren para cambiar por completo. Dicho de manera simple, los salarios y prestaciones cuantiosos no pueden perdurar cuando la competencia global es implacable.

Fuentes: U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, *The Road Ahead for the U.S. Auto Industry*, junio de 2005, Washington, D.C. y J.D. Harbour and Associates, *The Harbour Report 2007*, Troy, MI.

extranjeros también incrementaron su presencia en Estados Unidos durante las décadas de los ochenta y noventa, lo cual refleja la base de población multinacional de Estados Unidos, el tamaño e importancia de los mercados estadounidenses y el papel del dólar estadounidense como medio internacional de cambio y moneda de reserva. En la actualidad, más de 250 bancos extranjeros operan en Estados Unidos; en particular, los bancos japoneses son el grupo dominante entre los bancos extranjeros que operan en Estados Unidos. Al igual que los bancos comerciales, las casas de bolsa también han globalizado sus operaciones.

Para la década de los ochenta, los valores gubernamentales estadounidenses fueron comercializados en una base prácticamente de 24 horas. Los inversionistas extranjeros compraron letras del tesoro estadounidense, certificados y bonos y muchos deseaban comerciar durante sus horas de trabajo más que en las de Estados Unidos. Los principales corredores

de valores del gobierno de Estados Unidos establecieron oficinas en Tokio y Londres. Los mercados accionarios se volvieron cada vez más internacionales, con empresas que listaban sus acciones en distintas bolsas a lo largo del mundo. Los mercados de futuros financieros también se dispersaron por todo el mundo.

¿POR QUÉ LA GLOBALIZACIÓN ES IMPORTANTE?

Debido al comercio, los individuos, empresas, regiones y países se pueden especializar en la producción de aquello que hacen bien, y utilizar las ganancias de estas actividades para comprar a terceros esos artículos que resultan costosos en su producción. Por tanto, los socios comerciales pueden generar una mayor producción conjunta y alcanzar un estándar de vida más alto del que sería posible de otra forma. Los economistas se refieren a esto como la ley de la ventaja comparativa, que se analizará con mayor detalle en el capítulo 2.

De acuerdo con la **ley de la ventaja comparativa**, los ciudadanos de cada país pueden ganar al gastar más de su tiempo y recursos en hacer cosas sobre las que tienen una ventaja relativa. Si la obtención de un producto o servicio es más económica a través del comercio, tiene sentido comerciarlo en lugar de producirlo de forma local. Enfocarse en si un artículo será producido de forma nacional o en el extranjero es un error. El tema central es cómo se pueden utilizar los recursos disponibles para obtener cada producto al costo más bajo posible. Cuando los socios comerciales usan más de su tiempo y recursos en producir las cosas que hacen mejor, son capaces de lograr una mayor producción conjunta, lo cual brinda una fuente de ganancia mutua.

El comercio internacional también resulta en ganancias del proceso competitivo. La competencia es esencial para la innovación y la producción eficiente. La competencia internacional ayuda a mantener a los fabricantes nacionales listos y les brinda un fuerte incentivo para mejorar la calidad de sus productos. El comercio internacional, por lo general, también debilita los monopolios. Conforme los países abren sus mercados, los fabricantes de monopolios nacionales enfrentan la competencia de las empresas extranjeras.

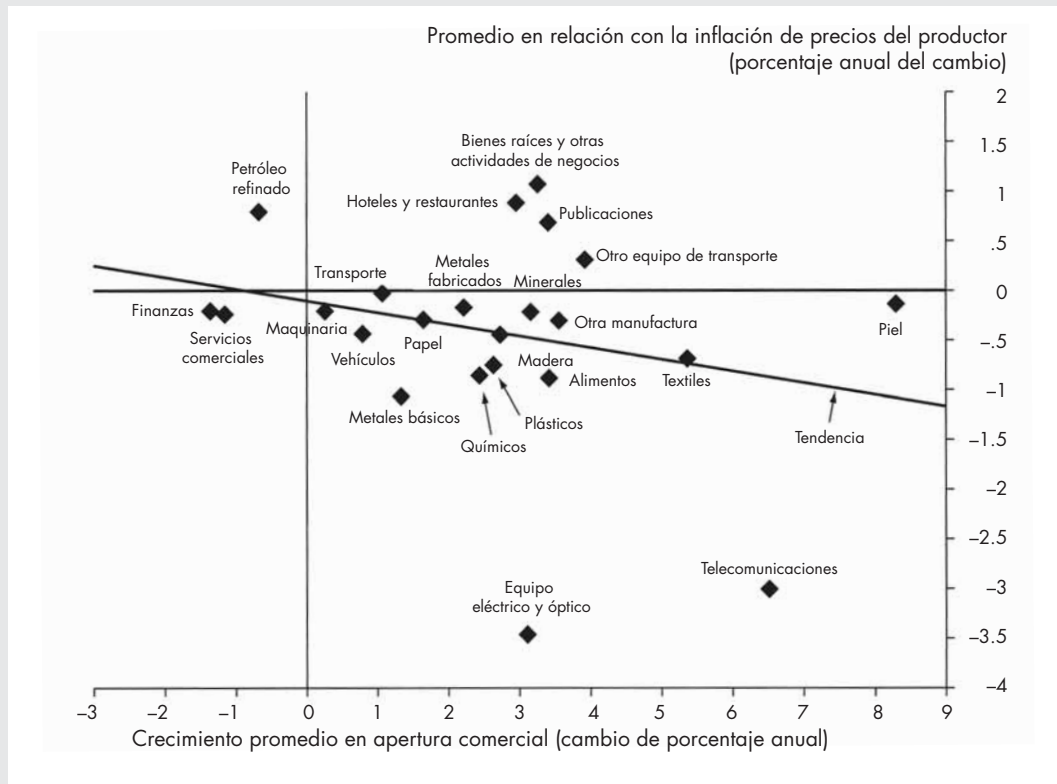
Con la globalización y la competencia de las importaciones, los precios estadounidenses han disminuido para muchos productos, incluso los aparatos de televisión, juguetes, platos, ropa y demás. Sin embargo, los precios aumentaron para muchos productos que no han sido tocados por la globalización, como la televisión por cable, los servicios hospitalarios, entradas a eventos deportivos, rentas, reparación de automóviles y otros. De 1987 a 2003, la competencia de importaciones de rápido crecimiento estrujó las presiones inflacionarias de los precios de los productores nacionales en una amplia gama de industrias, como se puede ver en la figura 1.2. Las ganancias de los mercados globales no se restringen a los productos que se comercian a nivel internacional. Se extienden a bienes no comerciados como casas, que contienen alfombras, cables y otros insumos que ahora enfrentan una mayor competencia internacional.

Por ejemplo, durante la década de los cincuenta, General Motors (GM) produjo 60 por ciento de todos los automóviles estadounidenses de pasajeros. Aunque los directivos de GM elogiaban el inmenso tamaño de la empresa para proporcionar economías de escala en operaciones de plantas individuales, los escépticos estaban preocupados por el poder monopólico resultante del dominio de GM del mercado automotriz. Algunos afirmaban que la empresa debería dividirse en varias compañías independientes para inyectar más competencia al mercado. Sin embargo, en la actualidad, la fuerte competencia extranjera ha ocasionado que la participación de mercado de GM se ubique en menos de 24 por ciento.

No sólo las economías abiertas tienen más competencia, sino que también tienen más rotación de empresas. Estar expuesto a la competencia de todo el mundo puede resultar en fabricantes nacionales con altos costos que salen del mercado. Si estas empresas eran menos

FIGURA 1.2

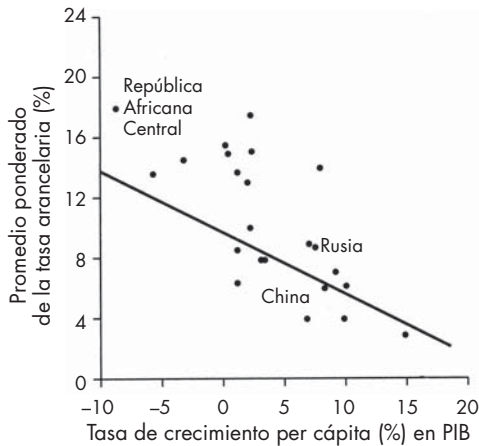
LA COMPETENCIA GLOBAL REDUCE LA INFLACIÓN



Las importaciones mundiales para el consumo estadounidense se han duplicado durante las cuatro últimas décadas, por lo que más de lo que compran los consumidores está sujeto a una creciente competencia inherente al comercio internacional. Esta competencia agregada tiende a mantener bajo el costo de productos y servicios como se ha visto durante el periodo 1987 a 2003.

Fuente: Tomado de "The Best of All Worlds: Globalizing the Knowledge Economy", en *2006 Annual Report*, Federal Reserve Bank of Dallas, p. 12.

productivas que las empresas restantes, entonces su salida representaría mejoras en la productividad de la industria. El aumento de las salidas es sólo parte del ajuste. El otro lado es que nuevas empresas ingresan en el mercado, a menos que haya barreras significativas. Con esto llega un cambio en el mercado laboral, al tiempo que los trabajadores que antes se empleaban con empresas obsoletas ahora deben encontrar trabajo en las que están en surgimiento. Sin embargo, una educación y capacitación inadecuadas pueden hacer que algunos de los trabajadores no sean susceptibles de contratación porque las empresas en surgimiento crean puestos nuevos que con frecuencia no se pueden imaginar. Quizás esta sea la causa clave de por qué los trabajadores encuentran que la globalización es controversial. En términos sencillos, la rotación más alta de las empresas es una fuente importante de los beneficios dinámicos de la globalización. En general, las empresas moribundas tienen una caída en la productividad y las empresas nuevas tienden a incrementar su productividad al paso del tiempo.

FIGURA 1.3**BARRERAS ARANCELARIAS FRENTE A
CRECIMIENTO ECONÓMICO**

En la figura se presenta el promedio ponderado de la tasa arancelaria y el crecimiento per cápita en el PIB de 23 naciones en 2002. Con base en esta figura, hay evidencia de una relación inversa entre el nivel de barreras arancelarias y el crecimiento económico de los países.

Fuente: Datos tomados de The World Bank Group, 2005 *World Development Indicators*, disponible en <http://www.worldbank.org/data/>.

co. Como se muestra en la figura 1.3, parece haber cierta evidencia de una relación inversa entre el nivel de barreras comerciales y el crecimiento económico de los países. Es decir, las naciones que mantienen altas barreras comerciales tienden a tener un nivel bajo de crecimiento económico.

Por otro lado, el rápido crecimiento en países como China e India ha ayudado a aumentar la demanda por productos como petróleo crudo, cobre y acero. Por tanto, los consumidores y las empresas estadounidenses pagan precios más altos por productos como la gasolina. Los precios crecientes de gasolina, a su vez, estimulan las iniciativas gubernamentales y del sector privado para aumentar el suministro de sustitutos de gasolina como el biodiesel o el etanol. Una mayor demanda por estas formas alternas de energía provoca que aumente el precio de la soya y el maíz, insumos clave para la producción de pollo, cerdo, res y otros productos alimenticios.

Más aún, la globalización hace vulnerable a la economía nacional frente a los disturbios iniciados en el extranjero, como se puede ver en el caso de la India. En respuesta a la crisis agrícola en la India, unos 1,200 agricultores de algodón de este país cometieron suicidio entre 2005 y 2007 para escapar de las deudas con sus acreedores. Los agricultores pidieron dinero prestado a tasas exorbitantes para perforar pozos y comprar costosas semillas de algodón de biotecnología. Pero las semillas resultaron ser inadecuadas para pequeñas parcelas, lo que ocasionó que fallaran. Aún más, los agricultores sufrieron por el bajo precio mundial de las semillas de algodón, que cayó a más de un tercio de 1994 a 2007. Los precios eran bajos

El comercio internacional también puede proporcionar estabilidad para los productores, como se ha visto en el caso de Invacare Corporation, un fabricante con sede en Ohio de sillas de ruedas y otro equipo de cuidado de la salud. Para las sillas de ruedas que vende en Alemania, los controladores electrónicos vienen de las fábricas de la empresa en Nueva Zelanda; el diseño es en gran medida estadounidense, y el ensamble final se hace en Alemania, con partes embarcadas de Estados Unidos, Francia y el Reino Unido. Al comprar partes y componentes a nivel mundial, Invacare resiste los esfuerzos de los proveedores por aumentar los precios del aluminio, el acero, el hule y otros materiales. Al vender sus productos en 80 naciones, Invacare puede mantener una fuerza de trabajo más estable en Ohio que si dependiera por completo del mercado estadounidense; si las ventas disminuyen en cualquier momento en Estados Unidos, Invacare tiene un as bajo la manga: las exportaciones.

También los economistas, por lo general, han encontrado que las tasas de crecimiento económico están muy relacionadas con la apertura al comercio, la educación y la infraestructura de comunicaciones. Por ejemplo, los países que abren sus economías al comercio internacional tienden a beneficiarse de nuevas tecnologías y otras fuentes de crecimiento económico.

debido a que el algodón tenía fuertes subsidios por parte de los países ricos, principalmente Estados Unidos. De acuerdo con el Banco Mundial, los precios del algodón se hubieran incrementado 13 por ciento de haberse eliminado los subsidios.

Aunque el gobierno de la India podía imponer un arancel por el algodón importado para contrarrestar el subsidio extranjero, las fibras baratas eran bienvenidas por los fabricantes de textiles que deseaban mantener la producción con costos bajos. Así, el arancel de algodón de la India era de sólo 10 por ciento, mucho más bajo que sus aranceles en la mayoría de los demás productos.

La solución simple al problema de los agricultores de la India sería moverlos de cosechar algodón a tejerlo en fábricas. Pero sus leyes laborales restrictivas desalentaron el empleo industrial, y la falta de una red de seguridad ocasionó que los agricultores se aferraran a sus parcelas marginales.

Hay mucha ironía en la situación apremiante de los agricultores de algodón de la India. El algodón de fibra larga de la India fue desarrollado por los británicos a partir de 1800 para suministrar a las fábricas de tejidos de algodón británicas. Como su tela de bajo costo expulsó del negocio a los tejedores de la India, estos se vieron forzados a trabajar la tierra. Para principios de la primera década de 2000, los fabricantes indios de textiles disfrutaban de un resurgimiento, pero sus agricultores no podían dejar la tierra para trabajar en las fábricas.⁴

FALACIAS COMUNES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A pesar de las ganancias derivadas del comercio internacional, abundan las falacias.⁵ Una de ellas es que el comercio es una actividad de suma cero (si uno de los participantes gana, el otro debe perder). De hecho, ocurre justo lo contrario, ambas partes ganan. Considere el caso del comercio entre Brasil y Estados Unidos. Estos países pueden lograr una producción conjunta más cuantiosa cuando los brasileños suministran café y los estadounidenses trigo. La producción más cuantiosa hará posible que los brasileños ganen al usar ingresos de sus ventas de café para comprar el trigo estadounidense. Al mismo tiempo, los estadounidenses ganan al hacer lo contrario, utilizan los ingresos de sus ventas de trigo para comprar el café brasileño. A su vez, la producción conjunta más grande brinda la base para las ganancias mutuas alcanzadas por ambos. Por definición, si los países se especializan en lo que comparativamente son mejores en producir, deben importar productos y servicios que otros países producen mejor. La noción de que las importaciones son “malas” mientras que las exportaciones son “buenas” (lo que es popular entre los políticos y los medios) es incorrecta.

Otra falacia es que las importaciones reducen el empleo y actúan como un lastre en la economía, mientras que las exportaciones promueven el crecimiento y el empleo. Esta falacia se deriva de un error al considerar el vínculo entre las importaciones y las exportaciones. Por ejemplo, las importaciones estadounidenses de maquinaria alemana proporcionan a los alemanes el poder para comprar el software de cómputo estadounidense. Si los alemanes no son capaces de venderles más a ellos, entonces tendrán menos dólares con los cuales comprarles. Así, cuando disminuye el volumen de las importaciones estadounidenses, el efecto secundario y automático es que los alemanes tendrán menos dólares para comprar sus productos. Por tanto, las ventas, la producción y el empleo disminuirán en las industrias estadounidenses de exportación.

Por último, las personas sienten con frecuencia que los aranceles, impuestos y otras restricciones a las importaciones salvarán empleos y promoverán un nivel de empleo más alto. Al igual que la falacia anterior, ésta también proviene de no reconocer que una reducción

⁴“Cotton Suicides: The Great Unraveling”, *The Economist*, 20 de enero de 2007, p. 34.

⁵*Twelve Myths of International Trade*, U.S. Senate, Joint Economic Committee, junio de 1999, pp. 2-4.

en las importaciones no ocurre en aislamiento. Cuando se restringe a los extranjeros para vender, también se restringe su capacidad para obtener los dólares necesarios para comprar. Por tanto, las restricciones comerciales que reducen el volumen de las importaciones también reducirán las exportaciones. Como resultado, los empleos salvados por las restricciones se contrarrestan con los empleos perdidos debido a una reducción en las exportaciones.

¿Por qué no utilizar aranceles e impuestos para restringir el comercio entre los 50 estados de la Unión Americana? Después de todo, piense en todos los empleos que se pierden cuando, por ejemplo, Michigan “importa” naranjas de Florida, manzanas de Washington, trigo de Kansas y algodón de Georgia. Todos estos productos se podrían cultivar en Michigan. Sin embargo, los residentes de Michigan encuentran que es más barato “importar” estos productos. Michigan gana al usar sus recursos para producir y “exportar” automóviles y otros productos que puede fabricar en forma económica y luego usar el ingreso de estas ventas para “importar” productos que serían caros de producir en Michigan. De hecho, la mayoría de las personas reconoce que el libre comercio entre los 50 estados es una fuente importante de prosperidad para cada uno de éstos. De forma similar, la mayoría reconoce que estas “importaciones” de otros estados no destruyen los empleos, al menos no por mucho tiempo.

Las implicaciones son idénticas para el comercio entre los países. El libre comercio entre los 50 estados de la Unión Americana promueve la prosperidad; también, de igual manera, lo hace el libre comercio entre las naciones. Desde luego, un retiro súbito de las barreras comerciales podría dañar a los productores y trabajadores en las industrias protegidas. Puede ser costoso transferir con rapidez los recursos protegidos a otras actividades más productivas. El retiro gradual de las barreras minimiza este efecto de choque y el consiguiente costo de reubicación.

¿EL LIBRE COMERCIO APLICA A LOS CIGARROS?

Cuando el presidente George W. Bush presionó a Corea del Sur en 2001 para dejar de aplicar un arancel de 40 por ciento a los cigarros extranjeros, los funcionarios de la administración decían que el caso no tenía que ver con la salud pública. En lugar de eso, era un caso contra la protección de la industria local de la competencia extranjera. Sin embargo, los críticos mantenían que nada es tan simple cuando se trata del tabaco. Reconocieron que como regla el libre comercio aumenta la competencia, reduce los precios y pone disponibles mejores productos para los consumidores, lo que lleva a un consumo más alto. Por lo general eso es bueno. Sin embargo, con los cigarros, el resultado puede ser que se fume más y tener más enfermedades y muertes.

A nivel mundial unos 4 millones de personas mueren cada año a causa del cáncer pulmonar, enfisema y otras enfermedades relacionadas con fumar, lo que hace que los cigarros sean la causa más grande de muerte prevenible. Para 2030, el número anual de fallecimientos podría llegar a los 10 millones, de acuerdo con la Organización Mundial de la Salud. Eso hace que los activistas en contra del tabaquismo y hasta algunos economistas afirmen que los cigarros no son bienes normales, sino que de hecho son “malos bienes” que requieren un conjunto de regulaciones propio. Afirman que los beneficios del libre comercio no aplican a los cigarros: deberían ser tratados como una excepción a las reglas comerciales.

Este punto de vista encuentra adeptos en algunos gobiernos. En conversaciones recientes de la Organización Mundial de la Salud, al manejar un tratado global de control del tabaco, varios países expresaron su apoyo a provisiones para enfatizar medidas antitabaquismo por encima de las reglas del libre comercio. Sin embargo, Estados Unidos se opuso a tales medidas. De hecho, la nación norteamericana, que en su interior ha demandado a compañías tabacaleras por falsear los riesgos a la salud de los cigarros, ha promovido un comercio más libre para este producto. Por ejemplo, el presidente Bill Clinton demandó una fuerte reduc-

ción a los aranceles chinos, incluidos los del tabaco, a cambio del respaldo de Estados Unidos para que China ingresara a la Organización Mundial de Comercio. Esos movimientos, en combinación con acuerdos de libre comercio que han reducido los aranceles y otras barreras al comercio, han ayudado a estimular las ventas internacionales de cigarros.

Estados Unidos, primero bajo el mandato del presidente Clinton y luego del presidente Bush, ha desafiado las reglas impuestas para ayudar a los fabricantes locales de cigarros, no para apoyar las medidas discriminatorias que protegen la salud pública. Estados Unidos se opuso a la decisión de Corea del Sur de aplicar un arancel de 40 por ciento en los cigarros importados, porque era una política discriminatoria y estaba enfocada a proteger a los productores locales y no a proteger la salud y seguridad de la población coreana, de acuerdo con los funcionarios de comercio de Estados Unidos. Sin embargo, los activistas contra el tabaquismo mantienen que ésta es una falsa distinción: cualquier cosa que haga que los cigarros estén más disponibles a un menor precio es dañina para la salud pública. Sin embargo, los fabricantes de cigarros se oponen a limitar el comercio del tabaco. Mantienen que no hay una base para crear nuevas regulaciones que debiliten el principio del comercio abierto protegido por la Organización Mundial de Comercio.

Las reglas comerciales actuales permiten a los países tomar medidas para proteger la salud y seguridad de sus ciudadanos, siempre y cuando todos los productos sean tratados de manera igual, argumentan las compañías de tabaco. Por ejemplo, un pánel de disputa comercial notificó a Tailandia que, aunque no podía prohibir los cigarros extranjeros, podía prohibir los anuncios publicitarios para los cigarros nacionales y los extranjeros. Pero los activistas por el control del tabaco se preocupan de que las reglas puedan ser usadas para detener a los gobiernos de aplicar medidas antitabaco. Afirman que los productos especiales requieren reglas especiales, señalan a los químicos peligrosos y a las armas como productos que ya están exentos de las políticas comerciales regulares. El cigarro mata a más personas cada año que el SIDA. Los activistas antitabaco creen que es tiempo para que las preocupaciones por la salud sean también de vital importancia en el caso de fumar.

¿ES EL COMERCIO INTERNACIONAL UNA OPORTUNIDAD O UNA AMENAZA PARA LOS TRABAJADORES?

- Tom vive en Chippewa Falls, Wisconsin. Su anterior empleo como contador para una compañía de calzado, donde estuvo empleado durante muchos años, era inseguro. Aunque ganaba 100 dólares al día, las promesas de promociones nunca se hicieron realidad y eventualmente la empresa quedó en bancarrota, ya que las importaciones baratas de México forzaron a reducir los precios de los zapatos. Entonces Tom acudió a una universidad local, obtuvo un título en sistemas de información gerencial y fue contratado por una nueva compañía de herramientas de maquinaria que exporta a México. Ahora tiene una vida más cómoda, aun después de realizar los pagos mensuales de su préstamo estudiantil subsidiado por el gobierno.
- Rosa y su familia recién se mudaron de una granja al sur de México a la frontera norte de país, donde ella trabaja para una compañía estadounidense de electrónica que exporta a Estados Unidos. Su esposo, José, opera un servicio de mantenimiento y en ocasiones cruza la frontera para trabajar de manera ilegal en California. Rosa, José y su hija han mejorado su nivel de vida desde que dejaron la agricultura. Sin embargo, el salario de Rosa no ha aumentado en el último año, ella aún gana unos 2.25 dólares por hora sin ninguna ganancia futura a la vista.

Los trabajadores en todo el mundo viven cada vez más vidas entrelazadas. La mayor parte de la población mundial ahora vive en países que ya se están integrando a los mercados mun-

diales de productos y finanzas o que se integrarán con rapidez. ¿Los trabajadores están mejor como resultado de estas tendencias de la globalización? Las historias acerca de los perdedores a causa del comercio internacional se presentan con frecuencia en los periódicos: la forma en que Tom perdió su empleo debido a la competencia de los mexicanos pobres. Pero Tom en la actualidad tiene un mejor empleo y la economía estadounidense se beneficia de las exportaciones de su empresa a México. Fabricar productos para la exportación ha llevado a una mejora en el nivel de vida de Rosa, y su hija puede esperar un mejor futuro. José espera con ilusión el día en que ya no tenga que viajar de manera ilegal a California.

El comercio internacional beneficia a muchos trabajadores. Les permite comprar los productos de consumo más baratos y facilita que los empleadores adquieran las tecnologías y equipo que mejor complementen las habilidades de sus trabajadores. El comercio también permite que los trabajadores se vuelvan más productivos conforme los productos que fabrican aumentan su valor. Es más, fabricar productos para exportación genera empleos e ingresos para los trabajadores nacionales. Los trabajadores en las industrias de exportación aprecian los beneficios de un sistema de comercio abierto.

Pero no todos los trabajadores ganan con el comercio internacional. El sistema de comercio mundial, por ejemplo, ha sido atacado por algunos en los países industriales donde el desempleo creciente y las desigualdades salariales han hecho que las personas se preocupen por su futuro. Algunos trabajadores en los países industriales son amenazados con perder sus puestos de trabajo debido a las exportaciones baratas fabricadas por trabajadores extranjeros con salarios inferiores. Otros se preocupan de que las empresas se reubiquen en el extranjero en busca de salarios bajos y normas ambientales más flexibles o temen que grupos de migrantes pobres se presenten en la acera principal de la empresa y ofrezcan trabajar por salarios más bajos. El comercio con los países en desarrollo de salarios bajos es particularmente amenazante para los trabajadores no capacitados en los sectores de competencia en importaciones de los países industriales.

Conforme una economía se abre al comercio internacional, los precios nacionales se alinean más con los precios internacionales; los salarios tienden a aumentar para los trabajadores cuyas habilidades son más escasas internacionalmente que en la región local y a disminuir para los trabajadores que enfrentan una mayor competencia de los trabajadores extranjeros. A medida que las economías de los países extranjeros se abren al comercio, la escasez relativa de las diversas habilidades en el mercado mundial cambia aún más y daña a los países con abundancia de trabajadores que tienen las habilidades que son menos escasas. El aumento en la competencia también sugiere que a menos que los países igualen las ganancias de productividad de sus competidores, los salarios de sus trabajadores se deteriorarán. No es de sorprender que los trabajadores de industrias que compiten en importaciones con frecuencia aboguen por restricciones a la importación de productos para neutralizar la amenaza de la competencia extranjera. Las frases como “compre estadounidense” y “los productos estadounidenses crean empleos estadounidenses” se han vuelto súplicas entre muchos trabajadores de Estados Unidos.

Sin embargo, tenga en mente que la verdad para una parte no es necesariamente cierto para el todo. Es cierto que las importaciones de acero o automóviles pueden eliminar empleos estadounidenses del mismo ramo. Pero no es cierto que las importaciones disminuyan el número total de empleos en un país. Un aumento grande en importaciones estadounidenses inevitablemente llevará a un aumento en sus exportaciones o a la inversión extranjera en Estados Unidos. En otras palabras, si los estadounidenses de pronto quisieran más automóviles europeos, al final las exportaciones estadounidenses se tendrían que incrementar para pagar por esos productos. Los empleos perdidos en una industria son reemplazados por los que se ganan en otra industria. El efecto a largo plazo de las barreras comerciales, por tanto, no es aumentar el empleo nacional total, sino en el mejor de los casos, reubicar

a los trabajadores lejos de las industrias de exportación y hacia las industrias menos eficientes que compiten en importaciones. Esta reubicación lleva a un uso menos eficiente de los recursos.

En términos sencillos, el comercio internacional es sólo otro tipo de tecnología. Piense en la forma en que una máquina suma valor a sus insumos. En Estados Unidos el comercio es la máquina que convierte el software de cómputo, lo que Estados Unidos hace muy bien, en aparatos para reproducir CD, pelotas de béisbol y otras cosas que también quiere, pero que no hace tan bien. El comercio internacional hace esto a una ganancia neta para la economía como un todo. Si alguien inventara un aparato que pudiera hacer esto, sería considerado un milagro. Por fortuna, se ha desarrollado el comercio internacional.

Si el comercio internacional presiona los salarios de los menos capaces, también lo hace el avance de la tecnología, a mayor nivel. Sí, usted podría decir, pero gravar el progreso tecnológico o poner restricciones a la inversión que salva el trabajo sería absurdo: eso sólo empeoraría todo. De hecho, así sería y exactamente lo mismo sucede con el comercio internacional, ya sea que se trate de gravar esta tecnología superior (por medio de aranceles) o excesivamente regulada (en la forma de esfuerzos internacionales para armonizar los estándares de trabajo).

Esto no es fácil de explicar a los trabajadores textiles estadounidenses que compiten con los trabajadores de salarios bajos de China, Malasia, etc. Sin embargo, los acuerdos de libre comercio se alcanzarán con mayor facilidad si quienes pueden perder por el nuevo comercio son ayudados por el resto de los que ganan.

REACCIÓN VIOLENTA CONTRA LA GLOBALIZACIÓN

Quienes proponen el libre comercio y la globalización señalan cómo ha ayudado a Estados Unidos y otros países a prosperar. Las fronteras abiertas permiten que las nuevas ideas y tecnología fluyan con libertad en todo el mundo, impulsan el crecimiento de la productividad y aumentan los estándares de vida. Es más, el incremento en el comercio ayuda a restringir los precios al consumidor, así es menos probable que la inflación interrumpa el crecimiento económico. Los pronósticos de los beneficios netos que fluyen del libre comercio son significativos: el comercio internacional ha aumentado el ingreso real de los hogares estadounidenses entre 7,000 y 13,000 dólares desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. También ha aumentado la diversidad de productos y servicios disponibles para los consumidores estadounidenses por un factor de 4 entre 1972 y 2001.⁶ Sin comercio, los consumidores de café en Estados Unidos pagarían precios mucho más altos, porque el suministro de la nación dependería sólo de fuentes de Hawai y Puerto Rico.

A pesar de las ventajas de la globalización, los críticos mantienen que las políticas estadounidenses benefician sobre todo a las corporaciones grandes más que a los ciudadanos promedio, de Estados Unidos o de cualquier otro país. Los ambientalistas argumentan que las organizaciones de comercio elitistas, como la Organización Mundial de Comercio, toman decisiones no democráticas que minan la soberanía nacional en las regulaciones ambientales. También los sindicatos mantienen que el comercio sin restricciones permite una competencia injusta de los países que carecen de normas laborales. Más aún, los activistas de los derechos humanos afirman que el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional respaldan a los gobiernos que permiten lugares de trabajo explotadores y esclavizantes y persiguen políticas que sacan de apuros a funcionarios públicos a costa de las economías locales. En términos sencillos, una sensación molesta de injusticia y frustración ha surgido acerca de las políti-

⁶ Scott Braxdford, Paul Grieco y Gary Hufbauer, "The Payoff to America from Globalization", *The World Economy*, julio de 2006, pp. 893-916.

cas comerciales que ignoran las preocupaciones del ambiente, a los trabajadores estadounidenses y los estándares de trabajo internacionales.

Los aspectos no económicos de la globalización son al menos tan importantes para moldear el debate internacional como lo son los aspectos económicos. Muchos de quienes objetan a la globalización resienten el dominio político y militar de Estados Unidos y también resienten la influencia de la cultura extranjera (principalmente estadounidense) como la ven, a costa de las culturas nacionales y locales.

La reunión cumbre de la Organización Mundial de Comercio en Seattle, Washington, en 1999 fue testigo de una reacción violenta en oposición a la liberalización continua del comercio, la inversión y la migración extranjeras. La reunión se caracterizó por ventanas rotas, pillaje, gas lacrimógeno, aerosol de pimienta, balas de goma, granadas de choque y un toque de queda desde la medianoche hasta el amanecer. Se llamó a la policía con equipo antimotines y a la Guardia Nacional para ayudar a restablecer el orden. Unos 100,000 manifestantes en contra de la globalización barrieron con Seattle para expresar su oposición a las políticas de la Organización Mundial de Comercio.

Esas reacciones violentas reflejan preocupaciones acerca de la globalización y las cuales parecen estar relacionadas con las presiones del mercado laboral que la globalización puede estar imponiendo a los trabajadores estadounidenses. Las encuestas de opinión señalan que muchos estadounidenses están conscientes tanto de los beneficios como de los costos de integración con la economía mundial, pero consideran que los costos son mayores que los beneficios. En particular, es mucho más probable que los trabajadores menos capacitados se opongan al comercio y a la migración más libre, que sus contrapartes más capacitados que tienen una mayor movilidad de puestos. Mientras que las preocupaciones acerca del efecto de la globalización en el ambiente, los derechos humanos y otros temas son una parte importante de las políticas de la globalización, es el vínculo entre la liberalización de políticas y los intereses de los trabajadores lo que forma la base de la reacción violenta en contra de la liberalización en Estados Unidos.⁷ En la tabla 1.6 se resumen algunas ventajas y desventajas de la globalización.

La forma de reducir el temor a la globalización es ayudar a las personas a moverse a distintos empleos conforme la ventaja comparativa cambia con rapidez de una actividad a la siguiente. Esto implica un sistema educativo que proporcione a las personas las habilidades que las hagan más móviles. También implica retirar los cuidados médicos y las pensiones del empleo, para que cuando usted se mueva a un trabajo nuevo, no arriesgue demasiado. Y para aquellos que pierden su empleo, implica fortalecer las políticas de capacitación para ayudarles a encontrar trabajo. De hecho, estas actividades son costosas y puede tomar años hacer que funcionen. Pero una economía que encuentra que su ingreso nacional aumenta debido a la globalización puede encontrar con mayor facilidad el dinero para pagar por ello.

EL TERRORISMO SACUDE A LA ECONOMÍA GLOBAL

Algunos críticos señalan al ataque terrorista del 11 de septiembre de 2001 en Estados Unidos, como lo que puede ocurrir cuando la globalización ignore a las personas pobres del mundo. El ataque terrorista ocasionó la trágica pérdida de la vida para miles de estadounidenses inocentes. También sacudió la era dorada estadounidense de prosperidad y la promesa que mantenía de su crecimiento global, que existió a través de la década de los noventa. Debido a la amenaza del terrorismo, los estadounidenses se volvieron cada vez más preocupados por su seguridad y subsistencia.

⁷Kevin Kliesen, "Trading Barbs: A Primer on the Globalization Debate", *The Regional Economist*, Federal Reserve Bank of St. Louis, octubre de 2007, pp. 5-9.

TABLA 1.6

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA GLOBALIZACIÓN

Ventajas	Desventajas
La productividad incrementa con más rapidez cuando los países fabrican productos y servicios en los que tienen una ventaja comparativa. Los estándares de vida se incrementan más rápidamente.	Millones de estadounidenses han perdido su empleo debido a las importaciones o a los cambios en la producción en el extranjero. La mayoría encuentra nuevos empleos con un menor salario.
La competencia global y las importaciones de bajo costo mantienen una restricción en los precios, así es menos probable que la inflación interrumpa el crecimiento económico.	Millones de otros estadounidenses temen ser despedidos, en especial quienes están en empresas que operan en industrias que compiten con las importaciones.
Una economía abierta promueve el desarrollo tecnológico y la innovación, con ideas frescas del extranjero.	Los trabajadores enfrentan demandas de concesiones de salarios por parte de sus empleadores, que con frecuencia amenazan con exportar los puestos de trabajo si no se aceptan las concesiones laborales.
Los trabajos en las industrias de exportación tienden a pagar 15 por ciento más que los trabajos en las industrias que compiten en importaciones.	Además de los puestos de obreros, cada vez más los empleos administrativos y de servicios son más vulnerables a que sus operaciones sean enviadas al extranjero.
Los movimientos irrestrictos de capital proporcionan a Estados Unidos acceso a la inversión extranjera y mantienen tasas de interés bajas.	Los empleados estadounidenses pueden perder su competitividad cuando las empresas construyen fábricas muy modernas en países de salarios bajos, lo cual las hace tan productivas como las que están en Estados Unidos.

Fuente: "Backlash Behind the Anxiety over Globalization", *BusinessWeek*, 24 de abril de 2000, p. 41.

Cuando Estados Unidos tomó represalias en contra de Osama Bin Laden y su grupo terrorista, los analistas estaban preocupados porque este conflicto pudiera trastornar el progreso global de décadas de duración hacia una integración económica, política y social más estrecha; el proceso conocido como globalización. Impulsada por el comercio, la globalización ha avanzado las ambiciones e impulsado las utilidades de algunas de las corporaciones más grandes del mundo, muchas de ellas con sede en Estados Unidos, Europa y Japón. De hecho, empresas como General Electric, Ford Motor Company y Coca-Cola han sido importantes beneficiarias de la globalización. También la globalización ha brindado a los países en desarrollo la oportunidad de ser incluidos en la economía global en crecimiento y tomar una porción de la riqueza. En muchos países en desarrollo ha tenido éxito: las expectativas de vida y el ingreso per cápita han aumentado y las economías locales han florecido.

Pero la senda hacia la globalización ha sido escarpada. Los críticos afirman que ha excluido a muchos de los pobres del mundo y que el movimiento hacia la prosperidad con frecuencia ha llegado a costa de los derechos humanos y a la calidad del ambiente. Para muchos fundamentalistas islámicos, la globalización representa una secularización intolerable de la sociedad y debe ser evitada. Esto contrasta mucho con las críticas occidentales, que requieren una reforma de la globalización, no su desaparición.

Ciertamente la globalización no se va a desintegrar, los mercados mundiales están demasiado integrados para dar marcha atrás ahora. Pero la globalización podría reducir su marcha y ser más costosa. Con el terrorismo continuo, las empresas quizá tendrán que pagar más para asegurarse y brindar seguridad al personal y a las propiedades en el extranjero. Las inspecciones más intensas en las fronteras podrían hacer más lentos los embarques de carga, lo cual forzaría a las empresas a almacenar más inventarios. Las políticas de migración más restrictivas podrían reducir los flujos internos liberales de trabajadores calificados y obreros que han permitido a las empresas expandirse mientras mantienen controlados los salarios. Es más, una mayor preocupación por el riesgo político ha hecho que las empresas limiten



COMPETENCIA EN LA INDUSTRIA ACERERA MUNDIAL

COSTO POR TONELADA DE ACERO, SEPTIEMBRE DE 2006

País	Costo promedio por tonelada
Europa occidental	\$623
Japón	604
Estados Unidos*	
Fábricas integradas	592
Fábricas pequeñas	541
India	529
Australia	523
China	521
México	491
Brasil	454
Rusia	445

*Las compañías acereras integradas, como U.S. Steel Co., combinan todas las funciones para producir acero: fabricación de hierro, acero y laminados. Las fábricas pequeñas como Nucor Inc. y Commercial Metals Company obtienen la mayor parte de su hierro de residuos de acero, reciclaje de automóviles usados y otros productos manufacturados, para fabricar el acero.

Fuente: De Peter F. Marcus y Karlis M. Kirsis, *World Steel Dynamics, Steel Strategist #33*, septiembre de 2007.

Durante las décadas de los sesenta y setenta los costos relativamente bajos de producción de los acereros extranjeros estimularon su participación en el mercado estadounidense. En 1892 el costo promedio por tonelada de acero de productores estadounidenses integrados era de 685 dólares, 52 por ciento más alto que para los fabricantes japoneses, el más alto para los acereros de la costa del Pacífico. Este diferencial de costos se debió a un dólar fuerte y costos nacionales más altos de trabajo y materias primas, que representaban 25 y 45 por ciento, respectivamente, del costo total. Es más, las tasas de operación nacionales eran relativamente bajas, lo que ocasionaba altos costos fijos de producción para cada tonelada de acero.

La desventaja de costos animaba a los acereros estadounidenses a iniciar medidas para reducir los costos de producción y recuperar la competitividad. Muchas compañías acereras cerraron las fábricas obsoletas y costosas, las instalaciones de coquización y minas de minerales. También negociaron contratos a largo plazo que permitían obtener materiales, electricidad y gas natural a precios inferiores. Los contratos de trabajo también fueron renegociados con una mejora de 20 a 40 por ciento en

productividad de trabajo. Sin embargo, las compañías acereras estadounidenses tienen una gran carga de obligaciones de pensiones sin fondos y costos de cuidados de la salud para cientos de miles de retirados, mientras que su propia base de empleo se contrae.

En el cambio de siglo, la industria acerera estadounidense había reducido de forma significativa su costo de producción por tonelada de acero. La productividad de un trabajador acerero estadounidense se estimaba más alta que para la mayoría de los competidores extranjeros, un factor que resaltaba la competitividad estadounidense. Pero los países semiindustrializados, como Corea del Sur, Brasil y China tenían ventajas de costos de mano de obra debido a salarios y otros costos de empleo más bajos. En general, la desventaja de costos de las compañías acereras estadounidenses se estrechó de forma considerable de la década de los ochenta a principios de 2000. En la tabla anterior se muestran los costos promedio de producir una tonelada de acero para los países seleccionados en 2006. En ese tiempo, el costo promedio de Rusia era el más bajo, 445 dólares por tonelada.

sus horizontes al hacer nuevas inversiones. En términos sencillos, la expansión rápida en el comercio y los flujos de capital en el pasado han sido impulsados por la noción de que el mundo se convierte en un lugar sin fronteras ni fricciones. La continuación del terrorismo coloca en peligro todas estas cosas y filtra arena en los motores de la globalización.

Muchos economistas ven al comercio internacional como un arma a largo plazo en la guerra contra el terrorismo. Mantienen que el comercio expandido envuelve al mundo de

forma más estrecha en una red de comercio, que incrementa los estándares de vida en las regiones empobrecidas y elimina una causa importante de guerra y terror. Por ejemplo, después de los ataques terroristas de 2001, el gobierno estadounidense negoció acuerdos comerciales con Jordania, Vietnam, Chile y diversos países de América Central. En términos sencillos, el comercio no puede lograr la paz, pero sí puede ayudar. Si usted ve la historia, las relaciones comerciales fuertes rara vez han llevado a un conflicto. Desde luego, el comercio debe ir acompañado por otros factores, como compromisos fuertes con la educación universal y los gobiernos bien administrados para promover la paz mundial.

Sin embargo, estos economistas señalan que una estrategia sustentada en el comercio para unir al mundo requeriría una inversión mucho mayor de dinero y capital político de la que Estados Unidos y Europa han demostrado. Es más, afirman que Estados Unidos y Europa deben presionar por una liberación de deuda masiva para las naciones empobrecidas. También recomiendan que los países industrializados reduzcan los aranceles y cuotas para el acero, los textiles, ropa y semillas producidos por los países pobres, incluso cuando el aumento en las importaciones podría dañar a los productores estadounidenses y europeos. De hecho, estas recomendaciones invitan a un gran debate sobre la estabilidad política y económica del mundo.

EL PLAN DE ESTE LIBRO

En este libro se examina el funcionamiento de la economía internacional. Aunque enfatiza los principios teóricos que regulan el comercio internacional, también da una cobertura considerable a las pruebas empíricas de los patrones comerciales mundiales y a las políticas comerciales de los países industrializados y en desarrollo. El libro se divide en dos partes importantes. En la parte 1 se analiza el comercio internacional y las políticas comerciales; en la parte 2 se enfatiza la balanza de pagos y su ajuste.

En los capítulos 2 y 3 se analiza la teoría de la ventaja comparativa, así como las extensiones teóricas y las pruebas empíricas de este modelo. A este tema le sigue un tratamiento de los aranceles, barreras comerciales no arancelarias y políticas comerciales contemporáneas de Estados Unidos en los capítulos 4 a 6. Los análisis de las políticas comerciales de los países en desarrollo, los acuerdos comerciales regionales y los movimientos de factores internacionales en los capítulos 7 a 9 completan la primera parte de la obra.

El análisis de las relaciones financieras internacionales comienza con una visión general de la balanza de pagos, el mercado cambiario extranjero y la determinación del tipo de cambio en los capítulos 10 a 12. El ajuste de la balanza de pagos bajo los regímenes de tipos de cambio alternos se analiza en los capítulos 13 a 15. En el capítulo 16 se considera la política macroeconómica en una economía abierta y en el 17 se analiza el sistema bancario internacional.

RESUMEN

1. A lo largo de la era posterior a la Segunda Guerra Mundial, las economías del mundo se han vuelto cada vez más interdependientes en términos del movimiento de productos y servicios, empresas de negocios, capital y tecnología.
2. Estados Unidos ha visto una creciente interdependencia con el resto del mundo en el sector comercial, mercados financieros, propiedad de instalaciones de producción y fuerza de trabajo.
3. Debido en gran medida a la inmensidad y a la amplia diversidad de su economía, Estados Unidos se mantiene entre los países para los cuales las exportaciones constituyen una pequeña fracción de la producción nacional.
4. Quienes proponen un sistema comercial abierto afirman que el comercio internacional ocasiona mayores niveles de consumo e inversión, precios más bajos de los productos y una gama más amplia

de alternativas de productos para los consumidores. Los argumentos contra el libre comercio tienden a expresarse durante periodos de una capacidad excesiva de producción y un alto desempleo.

5. La competitividad internacional puede analizarse en términos de una empresa, una industria y una nación. La clave para el concepto de competitividad es la productividad o la producción por hora del trabajador.
6. Los investigadores han mostrado que la exposición a la competencia con el líder mundial en una industria, mejora el desempeño de la empresa en esa industria. La competitividad global es un poco como

los deportes: mejoras al jugar con personas mejores que tú.

7. Aunque el comercio internacional ayuda a los trabajadores en las industrias de exportación, los trabajadores en las industrias que compiten con las importaciones sienten la amenaza de la competencia extranjera. Con frecuencia ven sus puestos y niveles salariales minados por la mano de obra barata extranjera.
8. Entre los desafíos que enfrenta el sistema de comercio internacional está el tratar con normas laborales justas y las preocupaciones por el ambiente.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- | | | |
|-----------------------------------|-------------------------------------|---|
| • Apertura (p. 8) | • Globalización (p. 2) | • Ley de la ventaja comparativa (p. 14) |
| • Economías de aglomeración (p.5) | • Interdependencia económica (p. 1) | |

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. ¿Qué factores explican por qué los países con comercio mundial se han vuelto cada vez más interdependientes, desde un punto de vista económico y político durante la era posterior a la Segunda Guerra Mundial?
2. ¿Cuáles son algunos de los principales argumentos a favor y en contra de un sistema de comercio abierto?
3. ¿Qué significado tiene la interdependencia económica creciente para un país como Estados Unidos?
4. ¿Qué factores influyen en la tasa de crecimiento del volumen del comercio mundial?
5. Identifique las falacias más importantes del comercio internacional.
6. ¿Qué significa competitividad internacional? ¿Cómo aplica este concepto a una empresa, una industria y una nación?
7. ¿Qué muestran las investigaciones acerca de la relación entre la productividad de una empresa y su exposición a la competencia global?
8. ¿Cuándo el comercio internacional es una oportunidad para los trabajadores? ¿Y cuándo una amenaza?
9. Identifique algunos de los principales desafíos que confronta el sistema de comercio internacional.
10. ¿Qué problemas para la globalización plantea el terrorismo?



PARTE 1

Relaciones de comercio internacional

Fundamentos de la teoría moderna del comercio: ventaja comparativa

CAPÍTULO 2

En el capítulo anterior se analizó la importancia del comercio internacional. En este se da respuesta a las siguientes preguntas: 1) ¿Qué constituye la **base del comercio**?, es decir, ¿por qué las naciones exportan e importan ciertos productos?; 2) ¿En qué **términos se intercambian** los productos en el mercado mundial?; 3) ¿Cuáles son las **ganancias del comercio internacional** en términos de producción y consumo? En este capítulo se abordan estas preguntas, primero al resumir el desarrollo histórico de la teoría moderna del comercio y luego al presentar los principios teóricos contemporáneos utilizados para analizar los efectos del comercio internacional.

DESARROLLO HISTÓRICO DE LA TEORÍA MODERNA DEL COMERCIO

La teoría moderna del comercio es el fruto de la evolución de ideas del pensamiento económico. En particular de los escritos de los mercantilistas y, más adelante, de los economistas clásicos, Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, fundamentales para proporcionar el marco de referencia de la teoría moderna del comercio.

Los mercantilistas

Durante el periodo de 1500-1800, apareció en Europa un grupo de escritores preocupados por el proceso de construcción de la nación. De acuerdo con los **mercantilistas**, la pregunta central era cómo una nación podía regular sus asuntos internos e internacionales con el fin de promover sus intereses. La solución residía en un fuerte sector del comercio extranjero. Si un país podía lograr una *balanza comercial favorable* (un excedente de exportaciones sobre las importaciones) obtendría pagos netos recibidos del resto del mundo en forma de oro y plata. Esos ingresos contribuirían a un mayor gasto y a un aumento en la producción nacional y el empleo. Para promover una balanza comercial favorable, los mercantilistas abogaron por una regulación gubernamental del comercio. Aranceles, cuotas y otras políticas comerciales fueron propuestas por ellos para minimizar las importaciones con el fin de proteger la posición comercial de una nación.¹

Para el siglo XVIII, las políticas económicas de los mercantilistas estaban bajo fuertes ataques. De acuerdo con la **doctrina de flujo de las mercancías-precios**, una balanza co-

¹ Vea E.A.J. Johnson, *Predecessors of Adam Smith*, Nueva York, Prentice-Hall, 1937.

mercantil favorable era posible sólo a corto plazo, ya que con el tiempo se eliminaría de forma automática. Para ilustrar, suponga que Inglaterra fuera a alcanzar un excedente comercial que resultara en un flujo de entrada de oro y plata. Como estos metales preciosos constituirían parte de la oferta de dinero de Inglaterra, su flujo de entrada incrementaría la cantidad de dinero en circulación. Esto llevaría a un aumento en el nivel de precios de este país en comparación con el de sus socios comerciales. Por tanto, los residentes británicos serían animados a comprar productos hechos en el extranjero, mientras que las exportaciones británicas declinarían. Como resultado, el excedente comercial del país eventualmente sería eliminado. Así, el mecanismo de flujo-mercancía-precio mostró que las políticas mercantilistas proporcionarían, en el mejor de los casos, sólo ventajas económicas a corto plazo.²

Los mercantilistas también fueron atacados por su *punto de vista estático* de la economía mundial. Para ellos, la riqueza del mundo era fija. Esto significaba que las ganancias por el comercio de una nación venían a costa de sus socios comerciales; no todas las naciones podían disfrutar, de forma simultánea, de los beneficios del comercio internacional. Este punto de vista fue desafiado en 1776 por la publicación de *La riqueza de las naciones* de Adam Smith. De acuerdo con Smith (1723-1790), la riqueza del mundo no es una cantidad fija. El comercio internacional permite a las naciones aprovechar la especialización y la división del trabajo, que aumenta el nivel general de productividad dentro de un país y, por tanto, incrementa la producción mundial (riqueza). El punto de vista dinámico de Smith acerca del comercio sugirió que *ambos* socios comerciales podrían disfrutar al mismo tiempo de mayores niveles de producción y consumo con el comercio. La teoría comercial de Smith se explica con mayor detalle en la siguiente sección.

Aunque los fundamentos del mercantilismo han sido refutados, el mercantilismo aún vive hoy en día. Sin embargo, ahora enfatiza el empleo más que las reservas de oro y plata. Los neomercantilistas afirman que las exportaciones son benéficas porque generan empleos para los trabajadores nacionales, mientras que las importaciones son malas porque quitan los empleos de los trabajadores nacionales para darlos a los trabajadores extranjeros. Por tanto, el comercio se considera una actividad de suma cero, en la que un país debe perder para que el otro gane. No hay un reconocimiento de que el comercio pueda brindar beneficios a todos los países, incluso los múltiples beneficios del empleo, conforme aumenta la prosperidad en todo el mundo.

Por qué comercian las naciones: la ventaja absoluta

Adam Smith, un economista clásico, era un líder importante en la defensa del **libre comercio** (mercados abiertos) sobre la base de que promovía la división internacional del trabajo. Con el libre comercio las naciones podían concentrar su producción en los productos que podían hacer de forma más económica, con todos los beneficios consecuentes de la división del trabajo.

Al aceptar la idea de que las *diferencias de costos* gobiernan el movimiento internacional de productos, Smith buscaba explicar por qué los costos difieren entre las naciones. Sostuvo que las *productividades* de los factores de insumos representan el principal determinante del costo de la producción. Dichas productividades se sustentan en las ventajas naturales y adquiridas. Las primeras incluyen factores relacionados con el clima, la tierra y la riqueza mineral, mientras que las segundas incluyen las habilidades y técnicas especiales. Dada una ventaja natural o adquirida en la fabricación de un producto, Smith razonaba que una nación fabricaría ese producto a un costo menor y así se volvería más competitiva que su socio comercial. Smith visualizó la determinación de la competitividad desde *el lado de la oferta* del mercado.³

²David Hume, "Of Money", *Essays*, Vol. 1, Green and Co., Londres, 1912, p. 319. Los escritos de Hume también están disponibles en Eugene Rotwein, *The Economic Writings of David Hume*, Edimburgo, Nelson, 1955.

³Adam Smith, *The Wealth of Nations*, Nueva York, Modern Library, 1937, pp. 424-426.

TABLA 2.1

UN CASO DE VENTAJA ABSOLUTA
CUANDO CADA NACIÓN ES MÁS EFICIENTE
EN LA FABRICACIÓN DE UN PRODUCTO

Posibilidades de producción mundial en ausencia
de especialización

Nación	PRODUCCIÓN POR HORA DE TRABAJO	
	Vino	Tela
Estados Unidos	5 botellas	20 yardas
Reino Unido	15 botellas	10 yardas

cuando una nación tenga una ventaja de costo absoluta (es decir, utilice menos trabajo para fabricar una unidad de producción) en un producto y la otra nación tenga una ventaja de costo absoluta en el otro producto. Para que el mundo se beneficie de la especialización, cada nación debe tener un producto en el que sea absolutamente más eficiente en su producción que su socio comercial. Una nación *importará* los productos en los que tenga una *desventaja* de costo absoluta y *exportará* los productos en los que tenga una *ventaja* de costo absoluta.

Un ejemplo aritmético ayuda a ilustrar el principio de la ventaja absoluta. Observe la tabla 2.1 y suponga que los trabajadores en Estados Unidos pueden producir 5 botellas de vino o 20 yardas de tela en una hora, mientras que los trabajadores del Reino Unido pueden producir 15 botellas de vino o 10 yardas de tela en una hora. Es claro que Estados Unidos tiene una ventaja absoluta en la producción de tela; la productividad de sus trabajadores de tela (producción por hora del trabajador) es más alta que la del Reino Unido, lo que lleva a costos menores (menos trabajo requerido para producir una yarda de tela). De igual manera, el Reino Unido tiene una ventaja absoluta en la producción de vino.

De acuerdo con Smith, cada nación se beneficia al especializarse en la producción del producto que elabora a un costo menor que la otra nación, mientras que importa el producto que fabrica a un costo mayor. Como el mundo utiliza sus recursos de forma más eficiente, como resultado de la especialización, ocurre un aumento en la producción mundial, que se distribuye a las dos naciones a través del comercio. Todas las naciones se pueden beneficiar del comercio, de acuerdo con Smith.

Por qué comercian las naciones: ventaja comparativa

De acuerdo con Smith, el comercio mutuamente benéfico requiere que cada nación sea el *productor de menor costo* de al menos un producto que pueda exportar a su socio comercial. ¿Pero qué pasa si una nación es más eficiente que su socio comercial en la producción de *todos* los productos? Insatisfecho con esta holgura en la teoría de Smith, David Ricardo (1772-1823) desarrolló un principio para mostrar que el comercio mutuamente benéfico puede ocurrir ya sea que los países tengan o no una ventaja absoluta.⁴

Al igual que Smith, Ricardo enfatizó el lado de la oferta del mercado. La base inmediata para el comercio se derivó de las diferencias de costos entre las naciones, que estaban basados en sus ventajas naturales y adquiridas. A diferencia de Smith, quien enfatizó la importancia

El concepto de Smith del costo se fundaba en la **teoría del valor del trabajo**, que asume que dentro de cada nación, 1) el trabajo es el único factor de producción y es homogéneo (de una sola calidad) y 2) el costo o precio de un producto depende en exclusiva de la cantidad de trabajo requerida para fabricarlo. Por ejemplo, si Estados Unidos utiliza menos trabajo para fabricar una yarda de tela que el Reino Unido, entonces el costo de producción de Estados Unidos será menor.

El principio comercial de Smith era el **principio de la ventaja absoluta**: en un mundo de dos naciones y dos productos, la especialización internacional y el comercio serían benéficos

⁴David Ricardo, *The Principles of Political Economy and Taxation*, Londres, Cambridge University Press, 1966, capítulo 7, originalmente publicado en 1817.

TABLA 2.2

EJEMPLOS DE VENTAJAS COMPARATIVAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

País	Producto
Canadá	Madera
Israel	Cítricos
Italia	Vino
Jamaica	Aluminio
México	Tomates
Arabia Saudita	Petróleo
China	Textiles
Japón	Automóviles
Corea del Sur	Acero, barcos
Suiza	Relojes
Reino Unido	Servicios financieros

de las diferencias de costo absolutas entre las naciones, Ricardo acentuó las diferencias de costo comparativas (relativas). Así, la teoría de comercio de Ricardo se conoce como el **principio de la ventaja comparativa**. De hecho, los países con frecuencia desarrollan ventajas comparativas, como se muestra en la tabla 2.2.

Con base en la ventaja comparativa de Ricardo, aun cuando una nación tiene una desventaja de costo absoluta en la producción de *ambos* productos, todavía puede existir una base para un comercio de mutuo beneficio. La nación *menos eficiente* debe especializarse y exportar el producto en el que es relativamente menos ineficiente (donde su ventaja absoluta sea menor). La nación más eficiente debe especializarse y exportar el producto en el que es relativamente más eficiente (donde su ventaja absoluta sea mayor).

Para demostrar el principio de la ventaja comparativa, Ricardo elaboró un modelo simplificado con base en los siguientes *supuestos*:

1. El mundo consiste en dos naciones, cada una utiliza un solo insumo para fabricar dos productos.
2. En cada nación el trabajo es el único insumo (la teoría del valor-trabajo). Cada nación tiene una dotación fija de trabajo y éste se emplea por completo y de forma homogénea.
3. El trabajo se puede mover con libertad entre las industrias dentro de una nación pero es incapaz de moverse entre las naciones.
4. El nivel de tecnología es fijo para ambas naciones. Diferentes naciones pueden utilizar distintas tecnologías, pero todas las empresas dentro de cada nación utilizan un método de producción común para cada producto.
5. Los costos no varían con el nivel de producción y son proporcionales a la cantidad de trabajo empleado.
6. La competencia perfecta prevalece en todos los mercados. Como ningún productor o consumidor es lo suficientemente grande para influir en el mercado, todos son tomadores de precio. La calidad del producto no varía entre las naciones, lo que implica que todas las unidades de cada producto sean idénticas. Hay entrada y salida libre de la industria y el precio de cada producto es igual al costo marginal de fabricación del producto.
7. El libre comercio ocurre entre las naciones; es decir, no existen barreras gubernamentales al comercio.
8. Los costos de transportación son cero. Por tanto, los consumidores serán indiferentes entre las versiones producidas de forma nacional o las importadas de un producto si los precios nacionales de los dos productos son idénticos.
9. Las empresas toman decisiones de producción en un intento por maximizar las utilidades, mientras que los consumidores maximizan la satisfacción a través de sus decisiones de consumo.
10. No hay ilusión del dinero; es decir, cuando los consumidores toman sus opciones de consumo y las empresas sus opciones de producción, consideran el comportamiento de todos los precios.
11. El comercio está equilibrado (las exportaciones deben pagar por las importaciones), lo cual desecha los flujos de efectivo entre las naciones.

DAVID RICARDO

David Ricardo (1772-1823) era el principal economista británico de principios de 1800. Ayudó a desarrollar las teorías de la *economía clásica*, que enfatizan la libertad económica a través del libre comercio y la competencia. Ricardo era un exitoso hombre de negocios, financiero y especulador y amasó una considerable fortuna.

Ricardo fue el tercero de 17 hijos y nació en una acaudalada familia judía en la que su padre era banquero mercantil. Primero vivieron en Holanda y luego se mudaron a Londres. Al tener poca educación formal y no haber asistido nunca a la universidad, Ricardo empezó a trabajar para su padre a la edad de 14 años. Cuando tenía 21, se casó con una cuáquera en contra de las preferencias de sus padres. Después de que su familia lo desheredó por casarse fuera de la fe judía, Ricardo se convirtió en corredor de bolsa y préstamos. Tuvo mucho éxito en los negocios y pudo retirarse a los 42 años, acumuló bienes por un valor superior a los 100 millones de dólares a valor actual. Después de su retiro, compró una hacienda y se estableció como un caballero en el campo. En 1819 compró un asiento en el parlamento británico y mantuvo el puesto hasta el año de su muerte en 1823. Como miembro del parlamento abogó por la derogación de las leyes Corn que establecían barreras comerciales para proteger a los terratenientes británicos de la competencia extranjera. Sin embargo, no pudo hacer que el parlamento aboliera la ley, que duró hasta su revocación en 1846.

El interés de Ricardo en economía estuvo inspirado por una lectura casual de *La riqueza de las naciones* de Adam Smith cuando

estaba al final de sus primeros veinte años. Después de exhortar a sus amigos, comenzó a escribir artículos periodísticos acerca de cuestiones económicas. En 1817 publicó su innovador escrito *Los principios de la economía política y tributación* que estableció la teoría de la ventaja comparativa como se analiza en este capítulo.

Al igual que Adam Smith, Ricardo fue defensor del libre comercio y oponente del proteccionismo. Creía que el proteccionismo llevaba a los países al estancamiento económico. Sin embargo, confiaba menos que Smith en la capacidad del potencial de una economía de mercado para beneficiar a la sociedad. En lugar de eso, sentía que la economía tiende a moverse hacia un punto muerto. Sin embargo, afirmaba que si el gobierno se entrometía con la economía, el resultado sería sólo un mayor estancamiento económico.

Las ideas de Ricardo han influido en gran medida a otros economistas. Su teoría de la ventaja comparativa ha sido una piedra angular de la teoría del comercio internacional durante casi 200 años y ha influido a generaciones de economistas en la creencia de que el proteccionismo es malo para una economía.

Fuentes: Mark Blaug, *Ricardian Economies*, New Haven, CT, Yale University Press, 1958; Samuel Hollander, *The Economics of David Ricardo*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993 y Robert Heilbroner, *The Worldly Philosophers*, Nueva York, Simon and Schuster, 1961.

TABLA 2.3

UN CASO DE VENTAJA COMPARATIVA CUANDO ESTADOS UNIDOS TIENE UNA VENTAJA ABSOLUTA EN LA PRODUCCIÓN DE DOS PRODUCTOS

Posibilidades de producción mundial ante la ausencia de una especialización

Nación	PRODUCCIÓN POR HORA DE TRABAJO	
	Vino	Tela
Estados Unidos	40 botellas	40 yardas
Reino Unido	20 botellas	10 yardas

En la tabla 2.3 se ilustra el principio de la ventaja comparativa de Ricardo cuando una nación tiene una ventaja absoluta en la fabricación de dos productos. Asuma que en una hora los trabajadores estadounidenses pueden producir 40 botellas de vino o 40 yardas de tela, mientras que los trabajadores del Reino Unido pueden producir 20 botellas de vino o 10 yardas de tela. De acuerdo con el principio de Smith de la ventaja absoluta, no hay ninguna base para una especialización y comercio mutuamente benéficos, porque los trabajadores estadounidenses son más eficientes en la manufactura de ambos productos.

Sin embargo, en el principio de la ventaja comparativa de Ricardo, se reconoce que los tra-

bajadores estadounidenses son cuatro veces más eficientes en la producción de tela ($40/10 = 4$) pero sólo dos veces más en la producción de vino ($40/20 = 2$). Por tanto, Estados Unidos

tiene una *mayor ventaja absoluta* en la tela que en el vino, mientras que el Reino Unido tiene una *desventaja absoluta menor* en el vino que en la tela. Cada nación se especializa y exporta el producto en el que tenga una ventaja comparativa; Estados Unidos en tela y el Reino Unido en vino. Las ganancias de producción de la especialización serán distribuidas a las dos naciones a través del proceso comercial. Al igual que Smith, Ricardo aseveró que ambas naciones pueden ganar del comercio.

En términos sencillos, el principio de Ricardo de la ventaja comparativa sostiene que el comercio internacional se debe sólo a las diferencias internacionales en la productividad del trabajo. La predicción básica del principio de Ricardo es que los países tenderán a exportar aquellos productos en los que su productividad del trabajo sea relativamente alta.

En los años recientes, Estados Unidos ha tenido grandes déficits comerciales (las importaciones exceden a las exportaciones) con países como China y Japón. Algunos testigos de la inundación de importaciones que llegan a Estados Unidos parecen sugerir que Estados Unidos no tiene una ventaja comparativa en nada. Es posible que una nación no tenga una ventaja absoluta en nada, pero no es posible que una nación tenga una ventaja comparativa en todo y que la otra nación no tenga una ventaja comparativa en nada. Eso se debe a que la ventaja comparativa depende de los costos *relativos*. Como se ha visto, una nación que tiene una desventaja absoluta en todos los productos encontraría ventajoso especializarse en la fabricación del producto en el que su desventaja comparativa sea *menor*. No hay ninguna razón para que Estados Unidos se rinda y permita que China produzca todo de todo. Estados Unidos perdería y también China, porque la producción mundial se reduciría al dejar ociosos los recursos de Estados Unidos. La idea de que una nación no tenga nada que ofrecer confunde la ventaja absoluta y la ventaja comparativa.

Aunque el principio de la ventaja comparativa se utiliza para explicar los patrones de comercio internacional, las personas por lo general no están preocupadas por qué nación tiene una ventaja comparativa cuando compran algo. Una persona en una tienda de dulces no observa un chocolate suizo y uno estadounidense y dice: “¿me pregunto qué nación tiene la ventaja comparativa en la producción de chocolate?” El comprador confía en el precio, después de evaluar las diferencias de calidad, para decir qué nación tiene la ventaja comparativa. Entonces resulta útil ilustrar cómo funciona el principio de la ventaja comparativa en términos de precios de dinero, como se puede ver en el recuadro de *Exploración detallada 2.1* al final de este capítulo.

CURVAS DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN

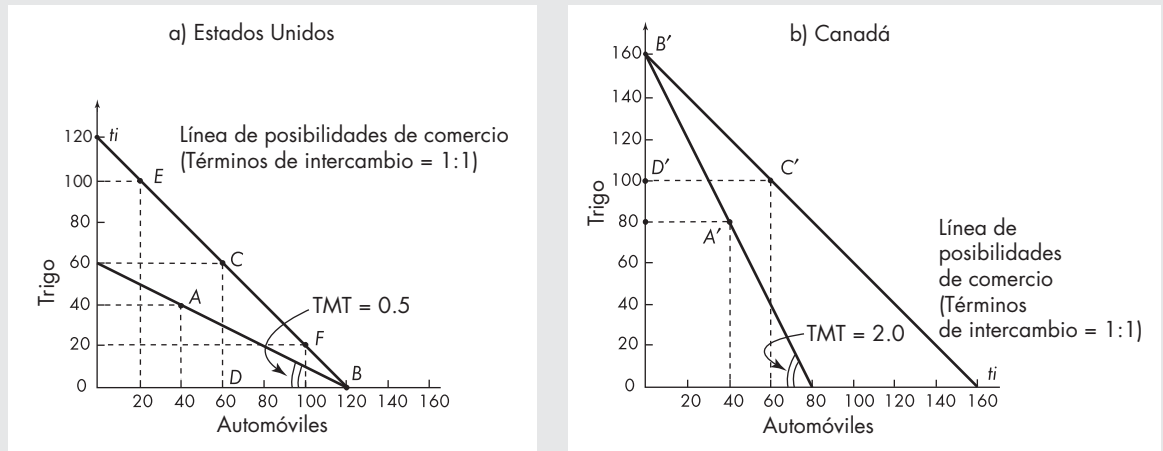
La ley de la ventaja comparativa de Ricardo sugirió que la especialización y el comercio pueden llevar a ganancias para ambas naciones. Sin embargo, su teoría dependía del supuesto restrictivo de la teoría del valor-trabajo, en la que se asume que el trabajo es el único factor de producción. Sin embargo, en la práctica, el trabajo es sólo uno de varios factores de producción.

Al reconocer las deficiencias de la teoría del valor-trabajo, la teoría del comercio moderno proporciona una teoría más generalizada de una ventaja comparativa. Explica la teoría por medio de una **frontera de posibilidades de producción**, también llamada curva de transformación. Esta curva muestra diversas combinaciones alternas de dos productos que una nación puede elaborar cuando todos sus factores de producción (tierra, trabajo, capital, habilidad empresarial) se utilizan de la forma más eficiente. Por tanto, la frontera de posibilidades de producción ilustra la posibilidad máxima de producción de una nación. Observe que ya no se asume que el trabajo será el único factor de producción, como lo hizo Ricardo.

En la figura 2.1 se ilustran las curvas de producción hipotéticas para Estados Unidos y Canadá. Al utilizar todos los insumos disponibles con la mejor tecnología utilizable durante

FIGURA 2.1

EL COMERCIO EN SITUACIÓN DE COSTOS DE OPORTUNIDAD CONSTANTES



Con costos de oportunidad constantes, una nación se especializa en el producto de su ventaja comparativa. El principio de la ventaja comparativa implica que con la especialización y el libre comercio, una nación disfruta de ganancias de producción y ganancias de consumo. El triángulo del comercio de una nación denota sus exportaciones, importaciones y términos de intercambio. En un mundo de dos naciones, dos productos, el triángulo del comercio de un país iguala al de la otra nación; las exportaciones de una nación igualan a las importaciones de la otra y hay un equilibrio en los términos de intercambio.

un periodo determinado, Estados Unidos podría producir ya sea 60 fanegas de trigos o 120 automóviles o ciertas combinaciones de los dos productos. En forma similar, Canadá podría producir ya sea 160 fanegas de trigo u 80 automóviles o ciertas combinaciones de los dos productos.

¿Cómo una frontera de posibilidades de producción ilustra el concepto de costo comparativo? La respuesta reside en la pendiente de la frontera de posibilidades de producción, que se conoce como **tasa marginal de transformación (TMT)**. La TMT muestra la cantidad de un producto que una nación debe sacrificar para obtener una unidad adicional del otro producto:

$$TMT = \frac{\Delta \text{Trigo}}{\Delta \text{Automóviles}}$$

Esta tasa de sacrificio en ocasiones se llama *costo de oportunidad* de un producto. Como esta fórmula también se refiere a la pendiente de la frontera de posibilidades de producción, la TMT iguala el valor absoluto de la pendiente de la frontera de posibilidades de producción.

En la figura 2.1, la TMT del trigo en automóviles da la cantidad de trigo que debe sacrificarse para cada automóvil adicional producido. En relación con Estados Unidos, el movimiento desde el extremo superior de su frontera de posibilidades de producción hasta el extremo inferior muestra que el costo relativo de producir 120 automóviles adicionales es el sacrificio de 60 fanegas de trigo. Esto significa que el costo relativo de cada automóvil producido es 0.5 fanegas de trigo sacrificadas ($60/120 = 0.5$), esto es, la $TMT = 0.5$. En forma

similar, el costo relativo de Canadá de cada automóvil producido es de 2 fanegas de trigo, es decir, el *TMT* de Canadá = 2.0.

EL COMERCIO EN SITUACIÓN DE COSTOS CONSTANTES

En esta sección se ilustra el principio de la ventaja comparativa bajo **costos de oportunidad constantes**. Aunque el caso de costos constantes puede ser de pertinencia limitada para el mundo real, sirve como una herramienta pedagógica útil para analizar el comercio internacional. La discusión se enfoca en dos preguntas, primero, ¿cuáles son las *bases para el comercio* y la *dirección del comercio*? Segundo, ¿cuáles son las *ganancias del comercio* potenciales para una sola nación y para el mundo como un todo?

En relación con la figura 2.1, observe que las curvas de posibilidades de producción para Estados Unidos y Canadá se dibujan como líneas rectas. El hecho de que estas curvas sean lineales indica que los costos relativos de los dos productos no cambian conforme la economía cambia su producción de todo el trigo a todos los automóviles o algún lugar intermedio. Para Estados Unidos, el costo relativo de un automóvil es de 0.5 fanegas de trigo conforme se expande o se contrae la producción; para Canadá, el costo relativo de un automóvil es de 2 fanegas de trigo conforme se expande o se contrae la producción.

Hay *dos razones* para los costos constantes. Primero, los factores de producción son sustitutos perfectos entre sí. Segundo, todas las unidades de un factor dado son de la misma calidad. Conforme un país transfiere recursos de la producción de trigo a la producción de automóviles o viceversa, el país no tendrá que recurrir a recursos que sean menos apropiados para la fabricación del producto. Por tanto, el país debe sacrificar exactamente la misma cantidad de trigo para cada automóvil adicional producido, sin importar cuántos automóviles ya esté produciendo.

Base y dirección para el comercio

Ahora se examina el comercio bajo condiciones de costo constantes. En relación con la figura 2.1 suponga que en una **autarquía** (la ausencia de comercio) Estados Unidos prefiere producir y consumir en el punto A en su frontera de posibilidades de producción, con sus 40 automóviles y sus 40 fanegas de trigo. Suponga también que Canadá produce y consume en el punto A' en su frontera de posibilidades de producción, con 40 automóviles y 80 fanegas de trigo.

Las *pendientes* de las curvas de posibilidades de producción de los dos países dan el costo relativo de un producto en términos del otro. El costo relativo de producir un automóvil adicional es de sólo 0.5 fanegas de trigo para Estados Unidos, pero es de 2 fanegas de trigo para Canadá. De acuerdo con el principio de la ventaja comparativa, esta situación proporciona la base para una especialización y comercio mutuamente favorable debido a las diferencias en los costos relativos de los países. En cuanto a la dirección del comercio, Estados Unidos se especializa en automóviles y los exporta y Canadá se especializa en el trigo y lo exporta.

Ganancias de producción de la especialización

La ley de la ventaja comparativa asevera que con el comercio, cada país encontrará favorable especializarse en la fabricación del producto de su ventaja comparativa y comercializar parte de esto por el producto de su desventaja comparativa. En la figura 2.1, Estados Unidos se mueve del punto de producción A al punto de producción B, al especializarse por completo en la producción de automóviles. Canadá se especializa totalmente en la producción de trigo al moverse del punto de producción A' al punto de producción B' en la figura. Aprovechar la especialización puede ocasionar ganancias de producción para ambos países.

TABLA 2.4

GANANCIAS DE LA ESPECIALIZACIÓN Y EL COMERCIO: COSTOS DE OPORTUNIDAD CONSTANTES

a) Ganancias de producción de la especialización

	ANTES DE LA ESPECIALIZACIÓN		DESPUÉS DE LA ESPECIALIZACIÓN		GANANCIA NETA (PÉRDIDA)	
	Automóviles	Trigo	Automóviles	Trigo	Automóviles	Trigo
Estados Unidos	40	40	120	0	80	-40
Canadá	40	80	0	160	-40	80
El mundo	80	120	120	160	40	40

b) Ganancias de consumo del comercio

	ANTES DEL COMERCIO		DESPUÉS DEL COMERCIO		GANANCIA NETA (PÉRDIDA)	
	Automóviles	Trigo	Automóviles	Trigo	Automóviles	Trigo
Estados Unidos	40	40	60	60	20	20
Canadá	40	80	60	100	20	20
El mundo	80	120	120	160	40	40

Así, antes de la especialización, Estados Unidos produce 40 automóviles y 40 fanegas de trigo. Pero con la especialización completa, Estados Unidos produce 120 automóviles y nada de trigo. En cuanto a Canadá, su punto de producción en la ausencia de especialización está en 40 automóviles y 80 fanegas de trigo, mientras que su punto de producción bajo la especialización completa es de 160 fanegas de trigo y ningún automóvil. Al combinar estos resultados, ambas naciones experimentan una ganancia de producción neta de 40 automóviles y 40 fanegas de trigo bajo condiciones de completa especialización. En la tabla 2.4(a) se resumen estas ganancias de producción.

Ganancias de consumo del comercio

En la ausencia de comercio, las alternativas de consumo de Estados Unidos y Canadá se limitan a puntos *a lo largo* de su frontera de posibilidades de producción nacional. El punto de consumo exacto para cada nación será determinado por los gustos y preferencias en cada país. Pero con la especialización y el comercio, las dos naciones pueden alcanzar puntos de consumo posteriores al comercio *fuera* de su frontera de posibilidades de producción nacional; es decir, ellos pueden consumir más trigo y automóviles de los que consumirían en ausencia del comercio. Por tanto, el comercio puede ocasionar **ganancias de consumo** para ambos países.

El conjunto de los puntos de consumo posteriores al comercio que una nación puede alcanzar, se determina por la tasa a la que su producto de exportación se comercializa por el producto de exportación del otro país. Esta tasa se conoce como términos de intercambio. Los términos de intercambio definen los precios relativos en los que dos productos se comercializan en el mercado.

Bajo condiciones de costo constantes, la pendiente de la frontera de posibilidades de producción define la tasa nacional de transformación (términos de intercambio nacionales), lo que representa los precios relativos en los que se pueden intercambiar dos productos en el país. Para que un país consuma en cierto punto *fuera* de su frontera de posibilidades de producción, debe ser capaz de intercambiar su producto de exportación de forma internacional en términos de intercambio más favorables que los términos de intercambio nacionales.

Asuma que Estados Unidos y Canadá alcanzan una razón de términos de intercambio que permite que ambos socios comerciales consuman en cierto punto fuera de su frontera de posibilidades de producción respectiva (figura 2.1). Suponga que los términos de intercambio acordados son una razón 1:1, donde 1 automóvil se intercambia por 1 fanega de trigo. Con base en estas condiciones, deje que la línea tt represente los términos de intercambio internacionales para ambos países. Esta línea se conoce como la **línea de posibilidades de comercio** (observe que se dibuja con una pendiente que tiene un valor absoluto de 1).

Suponga ahora que Estados Unidos decide exportar unos 60 automóviles a Canadá. Si se empieza en un punto B de producción posterior a la especialización en la figura, Estados Unidos se deslizará a lo largo de su línea de posibilidades de intercambio hasta que se alcance el punto C . En el punto C , 60 automóviles se habrán intercambiado por 60 fanegas de trigo, a la razón de términos de intercambio de 1:1. Entonces el punto C representa el *punto de consumo posterior al comercio* de Estados Unidos. En comparación con el punto de consumo A , el punto C ocasiona una ganancia de consumo para Estados Unidos de 20 automóviles y 20 fanegas de trigo. El triángulo BCD que muestra las exportaciones estadounidenses (a lo largo del eje horizontal), las importaciones (a lo largo del eje vertical) y los términos de intercambio (la pendiente) se llama **triángulo del comercio**.

¿Esta situación comercial proporciona resultados favorables para Canadá? Si se empieza en el punto B' de producción posterior a la especialización en la figura, Canadá puede importar 60 automóviles de Estados Unidos al ceder 60 fanegas de trigo. Canadá se deslizaría por su línea de posibilidades de intercambio hasta llegar al punto C' . Es claro que es un punto de consumo más favorable que el punto A' . Con el comercio, Canadá experimenta una ganancia de consumo de 20 automóviles y 20 fanegas de trigo. El triángulo del comercio de Canadá se denota por $B'C'D'$. Observe que en este modelo de dos países, los triángulos del comercio de Estados Unidos y Canadá son idénticos; las exportaciones de un país igualan a las importaciones del otro, que se comercian en los términos de intercambio de equilibrio. En la tabla 2.4(b) se resumen las ganancias de consumo del comercio para cada país y el mundo como un todo.

Una implicación del ejemplo comercial antes citado fue que Estados Unidos fabricaba sólo automóviles mientras que Canadá producía sólo trigo; es decir, ocurre una **especialización completa**. Conforme Estados Unidos aumenta y Canadá reduce la producción de automóviles, los costos de producción unitarios de ambos países siguen constantes. Debido a que los costos relativos nunca se vuelven iguales, Estados Unidos no pierde su ventaja comparativa, ni Canadá su desventaja comparativa. Por tanto, Estados Unidos produce sólo automóviles. En forma similar, conforme Canadá produce más trigo y Estados Unidos reduce su producción de trigo, los costos de producción de ambas naciones permanecen iguales. Canadá produce sólo trigo sin perder su ventaja con Estados Unidos.

La única excepción para una especialización completa ocurriría si uno de los países, Canadá, es demasiado pequeño para satisfacer todas las necesidades de trigo de Estados Unidos. Entonces Canadá estaría completamente especializado en su producto de exportación, el trigo, mientras que Estados Unidos (país grande) fabricaría ambos productos; sin embargo, Estados Unidos aún exportaría automóviles e importaría trigo.

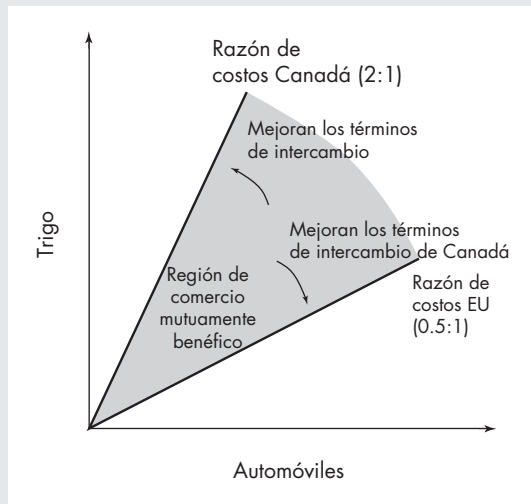
Distribución de las ganancias del comercio

Este ejemplo comercial ha supuesto que los términos de intercambio acordados por Estados Unidos y Canadá ocasionarán que ambos socios comerciales se beneficien del comercio. Pero ¿dónde en realidad residirán estos términos?

Una deficiencia del principio de ventaja comparativa de Ricardo era su incapacidad para determinar los términos de intercambio reales. La mejor descripción que Ricardo podía brin-

FIGURA 2.2

BARRERAS ARANCELARIAS FRENTE A CRECIMIENTO ECONÓMICO



Desde la óptica de la oferta, el análisis de Ricardo describe los límites externos en los cuales deben situarse los términos de intercambio de equilibrio. La razón de los costos nacionales determinan los límites externos para los términos de intercambio de equilibrio. La región de comercio mutuamente benéfica para ambas naciones ocurre si los términos de intercambio de equilibrio caen ante las razones de los costos nacionales de ambos países. De acuerdo con la teoría de la demanda recíproca, los términos de intercambio reales bajo los cuales se comercia dependen de las demandas de los socios comerciales que interactúan.

dar son los *límites externos* dentro de los cuales recaerían los términos de intercambio. Esto se debe a que la teoría ricardiana se basaba sólo en las razones de costo nacionales (condiciones de oferta) para explicar los patrones del comercio; ignoró la función de la demanda.

Para visualizar el análisis de Ricardo de los términos de intercambio, recuerde el ejemplo de la figura 2.1, donde se asumió que para Estados Unidos el costo relativo de fabricar un automóvil adicional era de 0.5 fanegas de trigo, mientras que para Canadá el costo relativo de producir un automóvil adicional era de 2 fanegas de trigo. Por tanto, Estados Unidos tenía una ventaja comparativa en automóviles, mientras que Canadá tenía una ventaja comparativa en trigo. En la figura 2.2 se ilustran estas condiciones de costo nacional para los dos países. Sin embargo, para cada país se ha traducido la razón de costo nacional, dada por la frontera de posibilidades de producción negativamente inclinada, hacia una línea de razón de costos de *pendiente positiva*.

De acuerdo con Ricardo, las razones de costos nacionales establecen los **límites externos para los términos de intercambio de equilibrio**. Si Estados Unidos va a exportar automóviles, no debe aceptar ningún término de intercambio menor a 0.5:1, indicado por su línea de razón de costos nacional. De otra manera, el punto de consumo posterior al comercio estadounidense residiría dentro de su frontera de posibilidades de producción. Estados Unidos claramente estaría mejor sin comercio que con él. Por tanto, la

línea de razón de costo nacional estadounidense se convierte en su **frontera sin comercio**. En forma similar, Canadá requeriría de un mínimo de 1 automóvil por cada dos fanegas de trigo exportadas, como lo indica su línea de razón de costos nacional; cualquier término comercial menor a esta tasa sería inaceptable para Canadá. Por tanto, la línea de frontera no comercial para Canadá se define por su línea de razón de costos nacional.

Para que exista un comercio internacional rentable, una nación debe alcanzar una ubicación de consumo posterior al comercio al menos equivalente a un punto a lo largo de su frontera de posibilidades de producción nacional. Cualquier término de intercambio internacional aceptable tiene que ser más favorable o igual a la tasa definida por la línea de precio nacional. La **región del comercio mutuamente benéfico** está limitada por las razones de costos de los dos países.

Términos de intercambio de equilibrio

Como se señaló, Ricardo no explicó cómo se determinarían los términos de intercambio reales en el comercio internacional. Esta brecha la llenó otro economista clásico, John Stuart Mill (1806-1873). Al resaltar la intensidad de las demandas de los socios comerciales, Mill podía

determinar los términos reales del comercio por la figura 2.2. La teoría de Mill es conocida como la **teoría de la demanda recíproca**.⁵ Asevera que dentro de los límites externos de los términos de intercambio, los términos de intercambio reales se determinan por la fuerza relativa de la demanda de cada país por el producto del otro país. En términos sencillos, los costos de producción determinan los límites externos de los términos de intercambio, mientras que la demanda recíproca determina cuáles serán los términos de intercambio reales dentro de esos límites.

En relación con la figura 2.2, si los canadienses estuvieran más ansiosos por automóviles estadounidenses de lo que los estadounidenses están por el trigo canadiense, los términos de intercambio terminarían cerca de la razón de costo canadiense de 2:1. Así, los términos de intercambio mejorarían para Estados Unidos. Sin embargo, si los estadounidenses están más ansiosos por trigo canadiense de lo que los canadienses están por automóviles estadounidenses, los términos de intercambio quedarían cerca de la razón de costo estadounidense de 0.5:1 y los términos de intercambio mejorarían para los canadienses.

La teoría de la demanda recíproca aplica mejor cuando ambas naciones son de igual tamaño económico, para que la demanda de cada nación tenga un efecto notable en el precio del mercado. Sin embargo, si dos naciones son de un tamaño económico desigual, es posible que la fuerza de la demanda relativa de la nación más pequeña sea empujada por la de la nación más grande. En este caso prevalecerá la razón del intercambio nacional de la más grande. Si supone la ausencia de los elementos de monopolio que trabajan en los mercados, la nación pequeña puede exportar tanto del producto como desee y disfrutar de grandes ganancias por el comercio.

Considere el comercio en petróleo crudo y automóviles entre Venezuela y Estados Unidos antes del surgimiento del cartel petrolero de la Organización de Países Exportadores de Petróleo. Venezuela, como nación pequeña, representaba sólo una participación muy pequeña del mercado Estados Unidos-Venezuela, mientras que la participación del mercado estadounidense era abrumadoramente grande. Como los consumidores y los productores venezolanos no tenían influencia en los niveles de precios del mercado, en realidad eran tomadores de precio. Al comerciar con Estados Unidos, sin importar cuál fuera la demanda de Venezuela de petróleo y automóviles, no era suficientemente fuerte para afectar los niveles estadounidenses de precios. Como resultado, Venezuela negoció, con base en la razón de precio nacional estadounidense, la compra y venta de automóviles y el petróleo crudo a los niveles de precios existentes dentro de Estados Unidos.

El ejemplo anterior implica la siguiente generalización: si dos naciones de aproximadamente *el mismo tamaño* y con los mismos patrones de gustos participan en el comercio internacional, las ganancias del comercio serán compartidas *equitativamente* entre ellas. Sin embargo, si una nación es significativamente más grande que la otra, la nación *más grande* consigue *menores* ganancias del comercio mientras que la nación *más pequeña* logra *mayores* ganancias del comercio. Esta situación se caracteriza como **la importancia de no ser importante**. Lo que es más, cuando las naciones son muy disímiles en tamaño, hay una fuerte posibilidad de que la nación más grande continúe su fabricación del producto de desventaja comparativa debido a que la nación más pequeña es incapaz de suministrar toda la demanda del mundo de este producto.

Estimación de los términos de intercambio

Como se ha visto, los términos de intercambio afectan las ganancias de un país por el comercio. ¿Cómo se miden en realidad los términos de intercambio?

⁵ John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, Nueva York, Longmans, Green, 1921, pp. 584-585.

BABE RUTH Y EL PRINCIPIO DE LA VENTAJA COMPARATIVA

LIBRE COMERCIO

Babe Ruth fue el primer gran bateador de *cuadrangulares* en la historia del béisbol. Su talento para batear y su personalidad vivaz atraían enormes multitudes donde quiera que jugaba. Hizo que el béisbol fuera más emocionante al establecer los *cuadrangulares* como parte del juego. Ruth estableció muchos récords de las ligas mayores, incluidas 2,056 carreras de bases por bola y 72 juegos en los que pegó dos o más cuadrangulares. Tuvo un porcentaje de bateo de por vida de 0.342 y 714 cuadrangulares en su carrera.

George Herman Ruth (1895-1948) nació en Baltimore. Después de jugar béisbol en las ligas menores, inició su carrera en las grandes ligas como lanzador zurdo de los Medias Rojas de Boston en 1914. En 158 juegos para Boston estableció un récord de 89 juegos ganados y 46 perdidos, incluidas dos temporadas de 20 triunfos; 23 victorias en 1916 y 24 en 1917.

El 2 de enero de 1920, casi un año después de que Babe Ruth había lanzado dos victorias en el triunfo de la Serie Mundial de los Medias Rojas frente a Chicago, Ruth se enfermó de gravedad. La mayoría sospechaba que The Babe, conocido por sus excesos en las fiestas, simplemente tenía una cruda de Serie Mundial a causa de sus celebraciones de año nuevo. Pero la verdad era que Ruth había ingerido varias salchichas Frankfurt en mal estado mientras entretenía a unos jóvenes el día anterior y sus síntomas fueron mal diagnosticados como amenaza de muerte. La administración de los Medias Rojas, ya muy escasa de dinero, vendió a su jugador enfermo a los Yankees al día siguiente por 125,000 dólares y un préstamo de 300,000 dólares al dueño de los Medias Rojas.

Eventualmente, Ruth sumó cinco victorias más como lanzador de los Yankees de Nueva York y terminó su carrera como pitcher con un promedio de carreras ganadas de 2.28. Ruth también tuvo tres victorias y ninguna derrota en una competencia de la Serie Mundial,

incluido un alargamiento de 29 2/3 entradas consecutivas sin anotación. Ruth evolucionó para convertirse en el mejor pitcher zurdo en la conferencia americana.

Aunque Ruth tenía una ventaja absoluta como pitcher, tenía un talento mayor en el plato de bateo. En términos sencillos, la ventaja comparativa de Ruth era al batear. Como pitcher, tenía que descansar su brazo entre sus apariciones y por tanto no podía batear en todos los juegos. Para asegurar su presencia diaria en la alineación, dejó a un lado los lanzamientos para jugar de forma exclusiva en el campo.

En sus 15 años con los Yankees, Ruth dominó el béisbol profesional. Hizo equipo con Lou Gehrig para formar lo que se convirtió en la mejor mancuerna de bateo de 1-2 en el béisbol. Ruth fue el corazón de los Yankees de 1927, un equipo considerado por algunos expertos como el mejor en la historia del juego de pelota. Ese año estableció un récord de 60 cuadrangulares; en ese tiempo, una temporada tenía 154 juegos en comparación de los 162 juegos que se tienen en la actualidad. Atraía a tantos fanáticos que el Yankee Stadium, que abrió en 1923, recibía el apodo de "la casa que Ruth construyó". Los Yankees dejaron libre a Ruth después de la temporada de 1934 y terminó su carrera como jugador en 1935 con los Bravos de Boston. En el juego final empezó el juego en el jardín para Boston y pegó tres cuadrangulares.

Las ventajas de hacer que Ruth cambiara de lanzar a batear fueron enormes. No sólo los Yankees ganaron cuatro Series Mundiales durante su estancia, sino que también se convirtieron en la franquicia de béisbol más renombrada. Ruth fue elegido para el Salón de la Fama en Cooperstown, Nueva York, en 1936.

Fuentes: Paul Rosenthal, "America At Bat: Baseball Stuff and Stories", *National Geographic*, 2002; Geoffrey Ward y Ken Burns, *Baseball: An Illustrated History*, Knopf, 1994; y Keith Brandt, *Babe Ruth: Home Run Hero*, Troll, 1986.

Los **términos de intercambio de un commodity** (también conocidos como *términos de intercambio de sistema de trueque*) es una medición frecuentemente utilizada de la razón de intercambio internacional. Mide la relación entre los precios que una nación obtiene de sus exportaciones y los precios que paga por sus importaciones. Esto se calcula al dividir el índice de precios de exportación de una nación entre su índice de precios de importación, multiplicado por 100 para expresar los términos de intercambio en porcentajes:

$$\text{Términos de intercambio} = \frac{\text{Índice de precios de exportaciones}}{\text{Índice de precios de importaciones}} \times 100$$

Una *mejora* en los términos de intercambio de un país requiere que los precios de sus exportaciones aumenten en relación con los precios de sus importaciones durante un periodo determinado. Una cantidad más pequeña de productos exportados que se venden en el extranjero se requiere para obtener una cantidad de importaciones determinada. Por el con-

TABLA 2.5

TÉRMINOS DE INTERCAMBIO DE PRODUCTOS, 2006 (2000 = 100)

País	Índice de precios de exportación	Índice de precios de importación	Términos de intercambio
Australia	174	120	145
Canadá	138	124	111
China	101	97	104
Suiza	145	148	98
Estados Unidos	111	115	97
Brasil	144	149	97
Japón	95	127	75
Corea del Sur	92	126	73

Fuente: De International Monetary Fund, *IMF Financial Statistics*, Washington, DC, junio de 2007.

trario, el *deterioro* en los términos de intercambio de una nación se debe a un aumento en sus precios de importación en relación con sus precios de exportación durante cierto periodo. La compra de una cantidad dada de importaciones requeriría el sacrificio de una cantidad mayor de exportaciones.

En la tabla 2.5 se dan los términos de intercambio de productos para los países seleccionados. Con 2000 como año base (igual a 100), en la tabla se muestra que para 2006 el índice estadounidense de precios de exportación aumentó a 111, un incremento de 11 por ciento. Durante el mismo periodo, el índice estadounidense de precios de importación aumentó 15 por ciento, a un nivel de 115. Por medio de la fórmula de términos de intercambio, aparece que los términos de intercambio estadounidenses empeoraron 3 por ciento $[(111/115) \times 100 = 97]$

durante el periodo 2000-2006. Esto significa que para comprar una cantidad determinada de importaciones, Estados Unidos tuvo que sacrificar 3 por ciento *más* de exportaciones; por el contrario, para un número determinado de exportaciones, Estados Unidos pudo obtener 3 por ciento *menos* importaciones.

Aunque los cambios en los términos de intercambio de los productos indican la dirección de movimiento de las ganancias del comercio, sus implicaciones deben interpretarse con cautela. Suponga que ocurre un aumento en la demanda extranjera por exportaciones estadounidenses que lleva a precios e ingresos más altos para los exportadores estadounidenses. En este caso, los términos de intercambio mejorados implican que las ganancias estadounidenses del comercio han aumentado. Sin embargo, suponga que la causa del aumento en los precios de exportación y los términos de intercambio es la productividad a la baja de los trabajadores estadounidenses. Si esto resulta en ventas de exportación reducidas y menos ingresos ganados de las exportaciones, difícilmente podría decir que el bienestar de Estados Unidos ha mejorado. No obstante, a pesar de sus limitaciones, los términos de intercambio de los productos son un concepto útil. Durante un periodo largo, los términos de intercambio ilustran la forma en que un país participa de las ganancias mundiales a través del intercambio comercial y da una medición aproximada de las fortunas de una nación en el mercado mundial.

GANANCIAS DINÁMICAS DEL COMERCIO

Los análisis previos de las ganancias del comercio internacional enfatizaron la especialización y la reasignación de los recursos *existentes*. Sin embargo, estas ganancias pueden verse disminuidas por el efecto del comercio en la tasa de crecimiento del país y por tanto, en el volumen de recursos adicionales disponibles o utilizados por el país que ejerce el comercio. Esto se conoce como **ganancias dinámicas del comercio internacional** en contraste con los efectos estáticos de reasignar una cantidad fija de recursos.

Hemos aprendido que el comercio internacional tiende a lograr un uso más eficiente de los recursos de una economía, lo que lleva a una mayor producción e ingresos. Con el paso del tiempo, un mayor ingreso tiende a resultar en más ahorro y, por tanto, más inversión en equipo y plantas de manufactura. Esta inversión adicional por lo general resulta en una tasa de crecimiento económico más alta. Es más, abrir una economía al comercio puede llevar a

productos de inversión importados, como maquinaria, que fomentan una mayor productividad y crecimiento económico. En forma indirecta, las ganancias del comercio internacional se hacen más grandes con el paso del tiempo. La evidencia empírica ha demostrado que los países que están más abiertos al comercio internacional tienden a crecer con mayor rapidez que las economías cerradas.⁶

El libre comercio también aumenta la posibilidad de que una empresa que importe un producto capital sea capaz de localizar a un proveedor que le proporcione un producto que cumpla mejor con sus especificaciones. Entre mejor sea la compaginación, mayor será el aumento en la productividad de la empresa, lo cual promueve un crecimiento económico.

Las grandes economías de escala de producción representan otra ganancia dinámica del comercio. El comercio internacional permite que países pequeños y de tamaño moderado establezcan y operen muchas plantas de tamaño eficiente, lo cual sería imposible si la producción estuviera limitada al mercado nacional. Por ejemplo, el libre acceso que las empresas mexicanas y canadienses tienen al mercado estadounidense, bajo el Tratado de Libre Comercio de Norte América (NAFTA), les permite expandir su producción y emplear mano de obra y equipo más especializado. Esto ha llevado a una mayor eficiencia y a menores costos unitarios para estas empresas.

Finalmente, una mayor competencia puede ser fuente de ganancias dinámicas del comercio. Por ejemplo, General Motors tuvo un amplio poder monopólico en el mercado automotriz estadounidense durante las décadas de los cincuenta y sesenta. La falta de una competencia efectiva le permitió alentar la inercia en términos de innovación y desarrollo de producto. La llegada de la competencia extranjera en las décadas subsecuentes forzó a General Motors a aumentar su productividad y a reducir sus costos unitarios. Esto ha ocasionado precios más bajos y una mayor diversidad de vehículos que los estadounidenses pueden comprar.

En términos sencillos, además de brindar ganancias estáticas que se incrementan por la reasignación de recursos productivos existentes, el comercio también genera ganancias dinámicas al estimular el crecimiento económico. Quienes están a favor del libre comercio señalan las muchas historias de éxito de crecimiento a través del comercio. Sin embargo, el efecto del comercio en el crecimiento no es igual para todos los países. En general, las ganancias tienden a ser menores para un país grande, como Estados Unidos, que para un país pequeño como Bélgica.

Cómo la competencia global ocasionó ganancias de productividad para los trabajadores estadounidenses del hierro

Las ganancias dinámicas del comercio internacional se pueden ver en la industria estadounidense del hierro, ubicada en el Oeste Medio. Como el hierro es pesado y costoso de transportar, los fabricantes estadounidenses suministran el mineral sólo a los fabricantes estadounidenses de acero ubicados en la región de los Grandes Lagos. Durante el inicio de la década de los ochenta, las condiciones de recesión económica en la mayor parte del mundo industrial ocasionaron una disminución en la demanda de acero y por tanto cayó la demanda de hierro. Los productores de hierro de todo el mundo lucharon por encontrar nuevos clientes. A pesar de las enormes distancias y costos de transporte, las minas en Brasil comenzaron a embarcar hierro a los productores de acero en el área de Chicago.

La aparición de la competencia extranjera llevó a una mayor presión competitiva en los productores estadounidenses de hierro. Para ayudar a mantener en operación las minas de

⁶ D. Dollar y A. Kraay, "Trade, Growth and Poverty", *Finance and Development*, septiembre de 2001, pp. 16-19 y S. Edwards, "Openness, Trade Liberalization and Growth in Developing Countries", en *Journal of Economic Literature*, septiembre de 1993, pp. 1358-1393.

hierro nacionales, los trabajadores estadounidenses estuvieron de acuerdo con los cambios en las reglas de trabajo que aumentarían la productividad de la mano de obra. En la mayoría de los casos, estos cambios incluían una expansión en el conjunto de tareas que a un trabajador se le pedía realizar. Por ejemplo, los cambios requirieron que manejadores de equipo realizaran el mantenimiento de rutina en su equipo. Antes, este mantenimiento era responsabilidad de los empleados a cargo de las reparaciones. También las nuevas reglas de trabajo ocasionaron una asignación de trabajo flexible para que un trabajador fuera requerido ocasionalmente a hacer tareas asignadas a otro trabajador. En ambos casos, las reglas del nuevo trabajo llevaron a un mejor uso del tiempo del trabajador.

Antes de la llegada de la competencia extranjera, la productividad de la mano de obra en la industria estadounidense del hierro estaba estática. Debido al aumento de la competencia extranjera, la productividad de la mano de obra comenzó a aumentar con rapidez a principios de la década de los ochenta; para finales de esta década, la productividad de los fabricantes de hierro estadounidenses se había duplicado. En términos sencillos, el aumento en la presión competitiva extranjera ocasionó que los trabajadores estadounidenses adoptaran nuevas reglas de trabajo que mejoraron su productividad.⁷

CAMBIO DE LA VENTAJA COMPARATIVA

Aunque el comercio internacional puede promover las ganancias dinámicas en términos de una mayor productividad, los patrones de la ventaja comparativa pueden cambiar y de hecho cambian al paso del tiempo. Por ejemplo, a principios de 1800, el Reino Unido tenía una ventaja comparativa en la manufactura textil. Luego esa ventaja cambió a los estados de Nueva Inglaterra en Estados Unidos. Pronto la ventaja comparativa cambió una vez más a Carolina del Norte y Carolina del Sur. Ahora la ventaja comparativa reside en China y otros países de salarios bajos. Conviene ver cómo cambiar la ventaja comparativa se relaciona con el modelo comercial.

En la figura 2.3 se ilustran las fronteras de posibilidades de producción para las computadoras y los automóviles de Estados Unidos y Japón bajo las condiciones de costo de oportunidad constante. Observe que el *TMT* de los automóviles en las computadoras inicialmente iguala 1.0 para Estados Unidos y 2.0 para Japón. Por tanto, Estados Unidos tiene una ventaja comparativa en la producción de computadoras y una desventaja comparativa en la producción de automóviles.

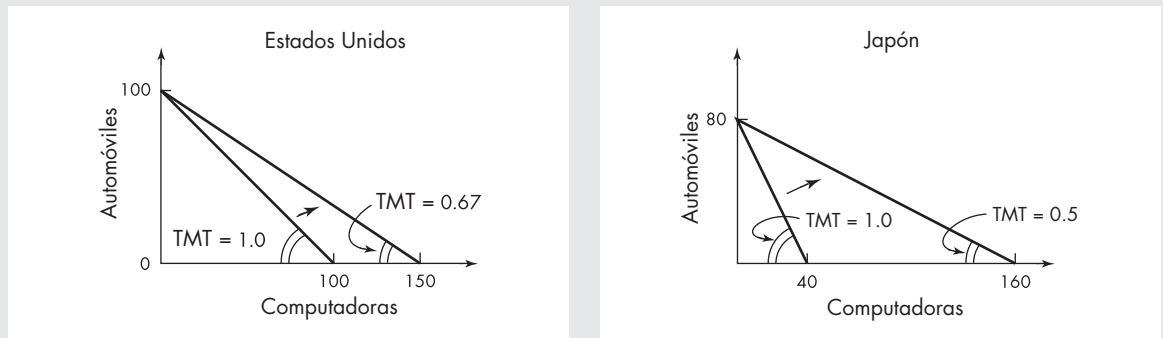
Suponga que ambas naciones experimentan aumentos en su productividad de computadoras, pero que no hay ningún cambio en la productividad de automóviles. Además suponga que Estados Unidos aumenta 50 por ciento su productividad de computadoras (de 100 a 150 computadoras) pero que Japón la aumenta 300 por ciento (de 40 a 160 computadoras).

Debido a estas ganancias de productividad, la frontera de posibilidades de producción de cada país gira hacia fuera y se vuelve más plana. Más producción ahora puede alcanzarse en cada país con la misma cantidad de recursos. Al ver las nuevas fronteras de producción, la *TMT* de los automóviles en las computadoras iguala a 0.67 para Estados Unidos y a 0.5 para Japón. Por tanto, el costo comparativo de una computadora en Japón ha caído por debajo del precio en Estados Unidos. Para los estadounidenses, la consecuencia de retrasar el crecimiento en la productividad es que pierde su ventaja comparativa en la producción de computadoras. Pero incluso después de que Japón alcanza una ventaja comparativa en computadoras, Estados Unidos aún tiene una ventaja comparativa en automóviles; por tanto, el cambio en la productividad de la manufactura resulta en un cambio en la dirección del comercio. La

⁷ Satyajit Chatterjee, "Ores and Scores: Two Cases of How Competition Led to Productivity Miracles", *Business Review*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, Primer trimestre, 2005, pp. 7-15.

FIGURA 2.3

CAMBIAR LA VENTAJA COMPARATIVA



Si la productividad en la industria japonesa de computadoras crece más rápido que la de la industria estadounidense de computadoras, el costo de oportunidad de cada computadora producida en Estados Unidos aumenta en relación con el costo de oportunidad de los japoneses. Para Estados Unidos, la ventaja comparativa cambia de las computadoras a los automóviles.

lección de este ejemplo es que los productores que se retrasan en la investigación y desarrollo, tecnología y equipo tienden a encontrar que su competitividad se reduce.

Sin embargo, se debe señalar que todos los países tienen una ventaja comparativa en algún producto o servicio. Para Estados Unidos el crecimiento de la competencia internacional en industrias como el acero puede hacer olvidar que aún es un importante país exportador de aeronaves, papel, instrumentos, plásticos y químicos.

Para enfrentar las ventajas comparativas cambiantes, los productores están bajo presión para reinventarse. Considere cómo la industria de semiconductores de Estados Unidos respondió a la competencia de Japón a finales de la década de los ochenta. Las empresas japonesas rápidamente se volvieron dominantes en sectores como chips de memoria. Esto forzó a los grandes fabricantes estadounidenses de chips a reinventarse. Empresas como Intel, Motorola y Texas Instruments abandonaron el negocio de memoria de acceso aleatorio dinámico (DRAM) e invirtieron más fuertemente en la manufactura de los microprocesadores y en los productos de lógica, la siguiente ola de crecimiento en los semiconductores. Intel se volvió un jugador incluso más dominante en los microprocesadores mientras que Texas Instruments desarrolló una posición fuerte en los procesadores de señal digital, el "cerebro" en los teléfonos móviles. Motorola ganó fuerza en los microcontroladores y semiconductores automotrices. Un hecho de la vida económica es que ningún productor puede permanecer por siempre como el productor de menor costo del mundo. Conforme cambian las ventajas comparativas, los productores necesitan perfeccionar sus habilidades para competir en áreas más rentables.

COMERCIO EN CONDICIONES DE COSTOS CRECIENTES

En la sección anterior se ilustró el principio de la ventaja comparativa bajo condiciones de costos constantes. Pero en el mundo real, el costo de oportunidad de un producto puede *aumentar* cuando se produzca más de él. Con base en estudios de muchas industrias, los economistas piensan que los costos de oportunidad de producción aumentan con la producción en

lugar de permanecer constantes para la mayoría de los productos. El principio de la ventaja comparativa debe ser ilustrado como una forma modificada.

Los **costos de oportunidad crecientes** dan lugar a una frontera de posibilidades de producción que parece cóncava o inclinada hacia fuera del origen del diagrama. En la figura 2.4 con movimiento a lo largo de la frontera de posibilidades de producción de *A* a *B*, el costo de oportunidad de producir automóviles se vuelve más y más grande en términos del trigo sacrificado. Los costos crecientes significan que la *TMT* del trigo en automóviles aumenta conforme más automóviles se produzcan. Recuerde que la *TMT* se mide por la pendiente absoluta de la frontera de posibilidades de producción en un momento determinado. Con movimiento del punto de producción *A* al punto de producción *B*, las líneas tangentes respectivas se vuelven *más inclinadas*; sus pendientes aumentan en valor absoluto. La *TMT* del trigo frente a los automóviles aumenta, lo que indica que cada automóvil adicional producido requiere el sacrificio de aumentar cantidades de trigo.

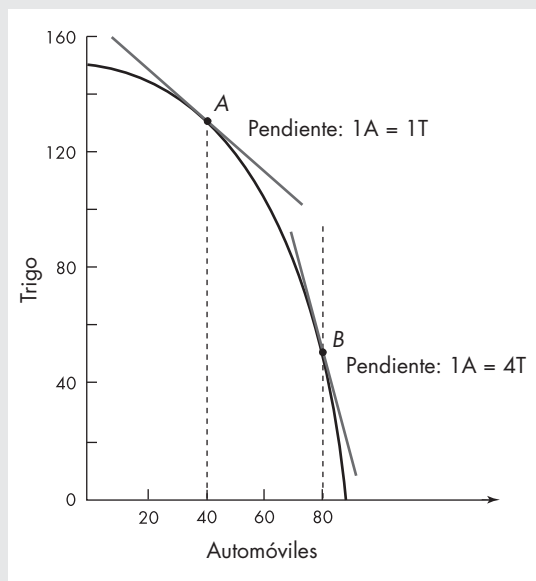
Los costos crecientes representan un caso usual en el mundo real. En la economía general, los costos crecientes pueden resultar cuando los insumos son sustitutos imperfectos entre sí. Conforme aumenta la producción de automóviles y la producción de trigo cae en la figura 2.4, los insumos que son menos y menos adaptables a los automóviles se presentan en esa línea de producción. Producir más automóviles requiere cada vez más de esos recursos y por

tanto un sacrificio cada vez mayor de trigo. Para un *producto en particular*, como automóviles, aumentar el costo se explica por el principio de reducir la productividad marginal. La adición de unidades de trabajo sucesivas (producción variable) al capital (insumo fijo) más allá de cierto punto ocasiona disminuciones en la producción marginal de automóviles que es atribuible a cada unidad de trabajo adicional. Por tanto, los costos de producción unitaria aumentan conforme se producen más automóviles.

Bajo costos crecientes, la pendiente de la frontera cóncava de posibilidades de producción cambia conforme una nación se ubica en distintos puntos de la curva. Como la *TMT* iguala la pendiente de la frontera de posibilidades de producción, también será diferente para cada punto en la curva. Además de considerar los factores de oferta subyacentes a la pendiente de la frontera de posibilidades de producción, deben considerarse los factores de la demanda (gustos y preferencias) porque determinarán el punto a lo largo de la frontera de posibilidades de producción en el que un país elige consumir.

FIGURA 2.4

FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN BAJO CONDICIONES DE COSTOS CRECIENTES



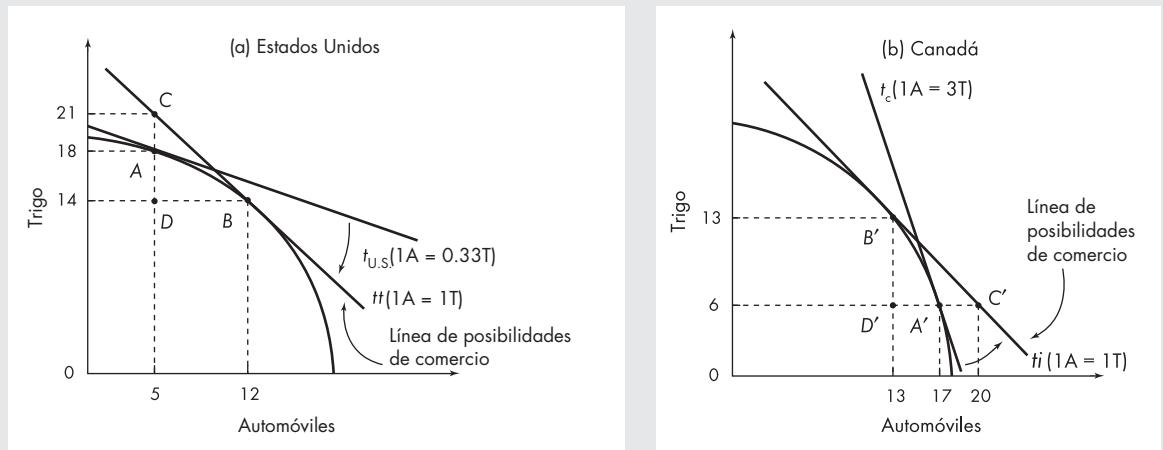
Aumentar los costos de oportunidad lleva a una frontera de posibilidades de producción que es cóncava, vista desde el origen del diagrama. La tasa marginal de transformación iguala a la pendiente (absoluta) de la frontera de posibilidades de producción a un punto en particular a lo largo de la curva.

Caso de comercio con costos crecientes

En la figura 2.5 se muestran las curvas de posibilidades de producción de Estados Unidos y Canadá bajo condiciones de costos crecientes. En la figura 2.5(a), suponga que en la ausencia de

FIGURA 2.5

COMERCIO BAJO COSTOS DE OPORTUNIDAD CRECIENTES



Con los costos de oportunidad crecientes, los precios comparativos de los productos en cada país se determinan por los factores de la oferta y la demanda. Un país tiende a especializarse parcialmente en el producto de su ventaja comparativa bajo condiciones de costos crecientes.

comercio Estados Unidos se ubica en el punto A a lo largo de su frontera de posibilidades de producción; fabrica y consume 5 automóviles y 18 fanegas de trigo. En la figura 2.5(b), suponga que en la ausencia de comercio Canadá está ubicada en el punto A' a lo largo de su frontera de posibilidades de producción al producir y consumir 17 automóviles y 6 fanegas de trigo. Para Estados Unidos el costo relativo del trigo en automóviles lo indica la pendiente de la línea t_{EU} , tangente a la frontera de posibilidades de producción en el punto A (1 automóvil = 0.33 fanegas de trigo). De igual manera, el costo relativo de Canadá del trigo en automóviles se denota por la pendiente de la línea t_c (1 auto = 3 fanegas de trigo). Como la línea t_{EU} es más plana que la línea t_c , los automóviles son relativamente más baratos en Estados Unidos y el trigo es relativamente más barato en Canadá. De acuerdo con la ley de la ventaja comparativa, Estados Unidos exportará automóviles y Canadá trigo.

Conforme Estados Unidos se especializa en la producción de automóviles, se desliza hacia abajo a lo largo de su frontera de posibilidades de producción desde el punto A hacia el punto B . El costo relativo de automóviles (en términos de trigo) surge, como se implica por el aumento en la pendiente (absoluta) de la frontera de posibilidades de producción. Al mismo tiempo, Canadá se especializa en el trigo. Conforme Canadá se mueve hacia arriba a lo largo de su frontera de posibilidades de producción desde el punto A' hasta el punto B' , el costo relativo de automóviles (en términos de trigo) disminuye, como se demostró por la disminución en la pendiente (absoluta) de su frontera de posibilidades de producción.

El proceso de especialización continúa en ambas naciones hasta: 1) el costo relativo de automóviles es idéntico en ambas naciones y 2) las exportaciones estadounidenses de automóviles igualan precisamente a las importaciones canadienses de automóviles y de la misma forma con el trigo. Suponga que esta situación ocurre cuando las tasas de transformación nacionales (términos de intercambio nacionales) de ambas naciones convergen en la tasa dada por la línea tt . En este punto de convergencia, Estados Unidos produce al punto B , mientras

TABLA 2.6

GANANCIAS DE LA ESPECIALIZACIÓN Y EL COMERCIO: COSTOS DE OPORTUNIDAD CRECIENTES

a) Ganancias de la producción por la especialización

	ANTES DE LA ESPECIALIZACIÓN		DESPUÉS DE LA ESPECIALIZACIÓN		GANANCIA NETA (PÉRDIDA)	
	Automóviles	Trigo	Automóviles	Trigo	Automóviles	Trigo
Estados Unidos	5	18	12	14	7	-4
Canadá	17	6	13	13	-4	7
El mundo	22	24	25	27	3	3

b) Ganancias de consumo por el comercio

	ANTES DEL COMERCIO		DESPUÉS DEL COMERCIO		GANANCIA NETA (PÉRDIDA)	
	Automóviles	Trigo	Automóviles	Trigo	Automóviles	Trigo
Estados Unidos	5	18	5	21	0	3
Canadá	17	6	20	6	3	0
El mundo	22	24	25	27	3	3

que Canadá produce al punto B' . La línea tt se vuelve la línea de términos de intercambio internacionales para Estados Unidos y Canadá; coincide con los términos de intercambio de cada nación. Los términos de intercambio internacionales son favorables para ambas naciones porque tt es más inclinada que t_{EU} y más plana que t_C .

¿Cuáles son las *ganancias de producción* de la especialización para Estados Unidos y Canadá? Al comparar la cantidad de automóviles y trigo producidos por las dos naciones en sus puntos previos a la especialización con la cantidad producida en sus puntos de producción posteriores a su especialización, se observa que hay ganancias de 3 automóviles y 3 fanegas de trigo. Las ganancias por la producción de la especialización se muestran en la tabla 2.6(a).

¿Cuáles son las *ganancias de consumo* del comercio de las dos naciones? Con el comercio Estados Unidos puede elegir un punto de consumo a lo largo de la línea tt de los términos de intercambio internacionales. Suponga que Estados Unidos prefiere consumir el mismo número de automóviles que consumió durante la ausencia del comercio. Exportará 7 automóviles por 7 fanegas de trigo y logrará un punto de consumo posterior al comercio en C . Las ganancias de consumo de Estados Unidos por el comercio son 3 fanegas de trigo como se muestra en la figura 2.5(a) y también en la tabla 2.6(b). El *triángulo del comercio* de Estados Unidos que muestra sus exportaciones, importaciones y términos de intercambio, se denota por el triángulo BCD .

De la misma forma, Canadá puede elegir consumir en cierto punto a lo largo de la línea tt de los términos de intercambio internacionales. Si se supone que Canadá mantiene constante su consumo de trigo, exportará 7 fanegas de trigo por 7 automóviles y terminará con un consumo posterior al comercio en C' . Su ganancia de consumo de 3 automóviles también se muestra en la tabla 2.6(b). El triángulo del comercio de Canadá se describe en la figura 2.5(b) por el triángulo $B'C'D'$. Observe que el triángulo del comercio de Canadá es idéntico al de Estados Unidos.

En este capítulo se analizan los puntos de la autarquía y los puntos de consumo posteriores al comercio para Estados Unidos y Canadá al asumir gustos y preferencias "dados" (condiciones de demanda) de los consumidores en ambos países. En el recuadro de *Exploración detallada 2.2* al final de este capítulo, aparecen las curvas de indiferencia para mostrar el papel de los gustos y preferencias de cada país para determinar los puntos de autarquía y la forma en que se distribuyen las ganancias del comercio.

Especialización parcial

Una característica del modelo de costos crecientes analizado aquí es que el comercio por lo general lleva a cada país a especializarse sólo en forma parcial en la fabricación del producto en el que tiene una ventaja comparativa. La razón para la **especialización parcial** es que los costos crecientes constituyen un mecanismo que obliga a que converjan los costos en dos naciones que practican el comercio. Cuando se eliminan los diferenciales de costos, la base para una mayor especialización deja de existir.

En la figura 2.5 se asume que antes de la especialización, Estados Unidos tiene una ventaja de costos comparativa al producir automóviles, mientras que Canadá es relativamente más eficiente en la producción de trigo. Con la especialización, cada país produce más del producto de su ventaja comparativa y menos del producto de su desventaja comparativa. Dadas las condiciones de costos crecientes, los costos unitarios aumentan conforme ambas naciones producen más de sus productos de exportación. Eventualmente, los diferenciales de costos son eliminados y en ese punto la base para una mayor especialización deja de existir.

Cuando se elimina la base para la especialización, existe una fuerte probabilidad de que ambas naciones produzcan algo de cada producto. Esto es porque con frecuencia los costos aumentan con tal rapidez que un país pierde su ventaja comparativa frente al otro país antes de alcanzar el punto final de su frontera de posibilidades de producción. En el mundo real, de condiciones de costos crecientes, una especialización parcial es un resultado probable del comercio.

IMPACTO DEL COMERCIO EN LOS EMPLEOS

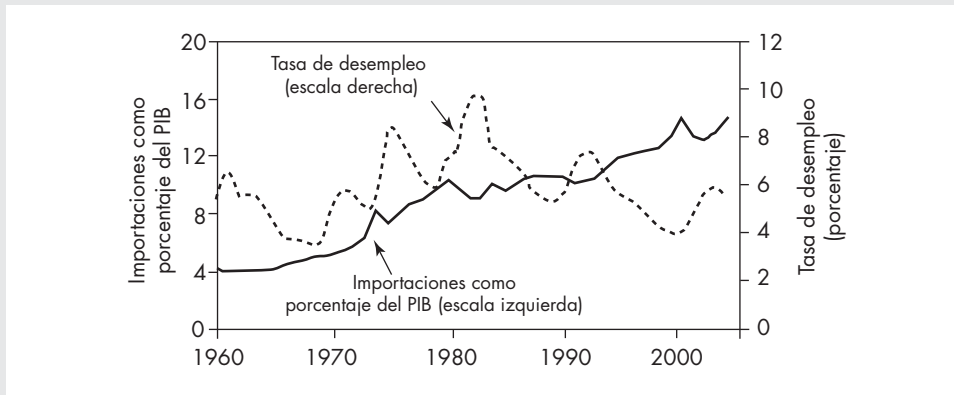
Si los estadounidenses ven las noticias nocturnas por la televisión y observan a los trabajadores chinos fabricar productos que ellos antes producían, podrían concluir que el comercio internacional ocasiona una pérdida de empleos para los estadounidenses ¿Es esto cierto?

La teoría del comercio estándar sugiere que el grado en que una economía esté abierta influye en la *mezcla* de empleos dentro de una economía y puede ocasionar una dislocación en ciertas áreas de las industrias, pero tiene poco efecto en el nivel *general* del empleo. Los principales determinantes del empleo total son factores como la fuerza de trabajo disponible, el gasto total en la economía y las regulaciones que gobiernan el mercado laboral.

De acuerdo con el principio de la ventaja comparativa, el comercio tiende a llevar a un país a especializarse en la fabricación de productos y servicios en los que es excelente. El comercio influye en la mezcla de empleos porque se esperaría que los trabajadores y el capital se alejen de las industrias en las que son menos productivos en relación con los fabricantes extranjeros y hacia las industrias en las que tienen una ventaja comparativa.

La conclusión de que el comercio internacional tiene poco impacto en el número general de empleos la respaldan datos de la economía estadounidense. Si el comercio fuera un determinante importante en la capacidad de la nación para mantener un empleo completo, las medidas de la cantidad del comercio y del desempleo se moverían al unísono, pero de hecho, por lo general no es así. Como se puede ver en la figura 2.6, el aumento de las importaciones en Estados Unidos como un porcentaje del PIB a lo largo de varias décadas no ha llevado a ninguna tendencia significativa en la tasa de desempleo general para los estadounidenses. De hecho, Estados Unidos ha podido alcanzar un desempleo relativamente bajo al tiempo que las importaciones han crecido en forma considerable.

En términos sencillos, el aumento del comercio no ha inhibido la creación general de empleos ni contribuido a un aumento en la tasa general de desempleo. Este tema se analizará con mayor detalle en el capítulo 10 en el ensayo titulado “¿Los déficits de cuentas corrientes cuestan empleos estadounidenses?”.

FIGURA 2.6**IMPACTO DEL COMERCIO EN LOS EMPLEOS**

El aumento en el comercio internacional tiende a no inhibir la creación general de empleos ni a contribuir a un aumento en la tasa general de desempleo. Como se puede ver en la figura, el aumento en las importaciones estadounidenses como porcentaje del PIB durante varias décadas pasadas no ha llevado a una tendencia significativa en el desempleo general para los estadounidenses.

Fuente: Departamento de Comercio (Bureau of Economic Analysis) y Departamento del Trabajo de Estados Unidos (Bureau of Labor Statistics).

VENTAJA COMPARATIVA EXTENDIDA A MUCHOS PRODUCTOS Y PAÍSES

Hasta ahora se han utilizado modelos comerciales en los que sólo dos productos fueron fabricados y consumidos y en los que el comercio se confina a dos países. Este enfoque simplificado ha permitido analizar muchos puntos esenciales acerca de la ventaja comparativa y el comercio. Pero el mundo real del comercio internacional incluye más de dos productos y dos países; cada país produce miles de productos y comercia con muchos países. Para mover el análisis hacia el realismo, es necesario entender cómo funciona la ventaja comparativa en un mundo de muchos productos y muchos países. Como se verá, las conclusiones de la ventaja comparativa se mantienen cuando se encuentran situaciones más realistas.

Más de dos productos

Cuando un número grande de productos se fabrica por dos países, la operación de la ventaja comparativa requiere que los productos se clasifiquen por el grado de costo comparativo. Cada país exporta los productos en los que tiene la mayor ventaja comparativa. Por el contrario, cada país importa los productos en los que tiene la mayor desventaja comparativa.

En la figura 2.7 se ilustra el arreglo hipotético de seis productos (químicos, aviones, computadoras, automóviles, acero y semiconductores) en el orden de clasificación de la ventaja comparativa de Estados Unidos y Japón. El arreglo implica que los costos de los químicos son los más bajos en Estados Unidos en relación con Japón, mientras que la ventaja de costos estadounidense en aviones no es lo bastante pronunciada. Por el contrario, Japón disfruta su mayor ventaja comparativa en semiconductores.

Este arreglo de productos claramente indica que, con el comercio, Estados Unidos producirá y exportará químicos y que Japón producirá y exportará semiconductores. ¿Pero en dónde residirá la línea divisoria entre lo que se exporta y lo que se importa? ¿Entre computadoras y automóviles? ¿O Japón producirá computadoras y Estados Unidos sólo químicos

FIGURA 2.7

ESPECTRO HIPOTÉTICO DE VENTAJAS COMPARATIVAS PARA ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN



Cuando un gran número de productos lo fabrican dos países, la operación del principio de la ventaja comparativa requiere que los productos estén clasificados por el grado del costo comparativo. Cada país exporta los productos en los que su ventaja comparativa es más fuerte. Cada país importa los productos en los que su ventaja comparativa es más débil.

y aviones? ¿O la línea divisoria se encontrará a lo largo de uno de los productos más que entre ellos, para que, por ejemplo, las computadoras puedan ser producidas tanto en Japón como en Estados Unidos?

La línea divisoria entre lo que se exporta y lo que se importa depende de la fuerza relativa de la demanda internacional de los diversos productos. Uno puede visualizar los productos como cuentas arregladas en un cordel de acuerdo con la ventaja comparativa. La fuerza de la demanda y la oferta determinará la línea divisoria entre la producción estadounidense y la japonesa. Por ejemplo, un aumento en la demanda de acero y de semiconductores lleva a aumentos de precio que se mueven en favor de Japón. Esto lleva a un aumento en la producción en las industrias japonesas de semiconductores y de acero.

Más de dos países

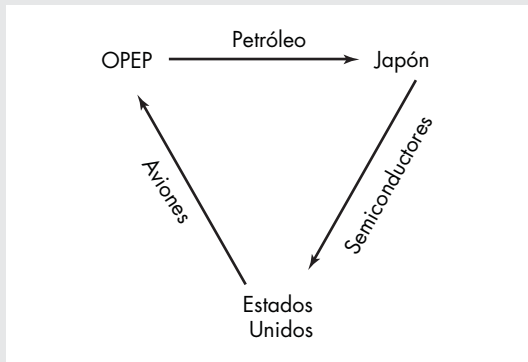
Cuando muchos países están incluidos en un ejemplo comercial, Estados Unidos encontrará venta en ingresar a *relaciones comerciales multilaterales*. En la figura 2.8 se ilustra el proceso de comercio multilateral para Estados Unidos, Japón y la OPEP. Las flechas en la figura denotan la dirección de las exportaciones. Estados Unidos exporta aviones a la OPEP, Japón importa petróleo de la OPEP y Japón exporta semiconductores a Estados Unidos. El mundo real del comercio internacional incluye relaciones comerciales aún más complejas que este ejemplo triangular.

En este ejemplo se plantean dudas acerca de la idea de que el *equilibrio bilateral* debe aplicarse a cualquiera de los dos socios comerciales. De hecho, no hay más razón para esperar que el comercio bilateral se equilibre entre naciones, como sería entre individuos. El resultado predecible es que una nación tendrá un excedente comercial (las exportaciones exceden a sus importaciones) con socios comerciales que compren muchas de las cosas que suministra a un bajo costo. También, un país tendrá un déficit comercial (las importaciones de productos exceden a las importaciones de los productos) con socios comerciales que son proveedores de bajo costo de productos que importa de forma intensiva.

Considere los “déficits” y los “excedentes” de un dentista al que le gusta esquiar en nieve. Es de esperar que tenga un déficit comercial con los centros vacacionales de esquí, con las tiendas de productos deportivos y sus proveedores favoritos de artículos como reparación de calzado, carpintería y recolección de basura ¿Por qué? Es muy probable que el dentista compre estos artículos a otras personas. Por otro lado, se podría esperar que tuviera excedentes comerciales con sus pacientes y los aseguradores médicos. Estos socios comerciales son im-

FIGURA 2.8

COMERCIO MULTILATERAL ENTRE ESTADOS UNIDOS, JAPÓN Y LA OPEP



Cuando muchos países participan en el comercio internacional, el país anfitrión encontrará ventajas en ingresar a las relaciones comerciales multilaterales con diversos países. En esta figura se ilustra el proceso del comercio multilateral para Estados Unidos, Japón y la OPEP.

portantes compradores de los servicios proporcionados por el dentista. Es más, si él tiene una alta tasa de ahorro, sus excedentes serán mayores que sus déficits.

Los mismos principios funcionan entre los países. Un país puede esperar que maneje excedentes considerables con socios comerciales que compran muchas cosas que el país exporta, mientras que los déficits comerciales estarán presentes con los socios comerciales que son proveedores de bajo costo de los productos importados.

¿Cuál sería el efecto si todos los países entraran a acuerdos comerciales bilaterales que equilibraran las exportaciones y las importaciones entre cada par de países? El volumen de comercio y de especialización se reduciría en gran medida y se impediría que los recursos se movieran de su nivel de productividad más alto. Aunque las exportaciones se llevarían a un equilibrio con las importaciones, las ganancias del comercio disminuirían.

BARRERAS A LA SALIDA

De acuerdo con el principio de la ventaja comparativa, un sistema comercial abierto provoca una canalización de recursos de usos de baja productividad a aquéllos de alta productividad. La competencia fuerza a las plantas de altos costos a salir y dejar a las plantas de menores costos a que operen a largo plazo. En la práctica, la restructuración de las empresas ineficientes puede llevar mucho tiempo porque con frecuencia se aferran a la capacidad al mantener plantas anticuadas. ¿Por qué las empresas retrasan el cierre cuando las utilidades son subnormales y cuando existe un exceso de capacidad? Parte de la respuesta reside en la existencia de las **barreras a la salida** o diversas condiciones de costos que hacen que una salida prolongada sea una respuesta racional por parte de las empresas.

Considere el caso de la industria estadounidense del acero. A lo largo de las últimas tres décadas, los analistas de la industria han sostenido que el exceso de capacidad ha sido un problema clave que enfrentan las compañías acereras estadounidenses. El exceso de capacidad ha sido ocasionado por factores como importaciones, demanda reducida de acero e instalación de tecnología moderna que permitió una mayor productividad y un aumento de producción de acero con menos insumos de capital y trabajo.

La teoría económica tradicional visualiza al trabajo por horas como un costo variable de la producción. Sin embargo, los contratos de las compañías acereras estadounidenses con United Steelworkers of America, el sindicato, hacen que el trabajo por hora sea un costo fijo en lugar de un costo variable, al menos en parte. Los contratos requieren de muchas prestaciones para empleados, como seguro médico y de vida, pensiones y pago por compensación cuando se cierra una planta así como prestaciones de desempleo.

Además de las prestaciones de los empleados, otros costos de salida tienden a retrasar el cierre de plantas de acero anticuadas. Estos costos incluyen penalidades para terminar contratos de suministro de materia prima y gastos asociados con la escritura de activos de plantas no depreciadas. Las compañías de acero también enfrentan costos ambientales cuando cie-

rran las plantas. Son potencialmente responsables por costos de limpieza en sus instalaciones abandonadas por costos de tratamiento, almacenamiento y desecho que fácilmente pueden sumar cientos de millones de dólares. Más aún, las compañías acereras no pueden obtener mucho por la venta de los activos de sus plantas. El equipo es único de la industria del acero y tiene poco valor para cualquier fin distinto a la producción de este metal. Lo que es más, el equipo en una planta cerrada por lo general necesita una renovación importante porque el propietario anterior permitió que la planta se volviera anticuada antes del cierre.

En términos sencillos, las barreras a la salida evitan los ajustes del mercado que ocurren de acuerdo con el principio de la ventaja comparativa.

EVIDENCIA EMPÍRICA ACERCA DE LA VENTAJA COMPARATIVA

Hemos aprendido que la teoría de Ricardo de la ventaja comparativa implica que cada país exportará productos para los cuales su trabajo es relativamente productivo en comparación con el de sus socios comerciales. ¿Esta teoría pronostica con precisión a los socios comerciales? Diversos economistas han sometido la teoría de Ricardo a pruebas empíricas.

La primera lección del modelo ricardiano fue hecha por el economista británico G.D.A. MacDougall en 1951. Al comparar los patrones de exportación de 25 industrias para Estados Unidos y Reino Unido para 1937, MacDougall probó la predicción ricardiana de que los países tienden a exportar productos en los que su productividad de trabajo tiende a ser relativamente alta. De las 25 industrias estudiadas, 20 encajan en el patrón pronosticado. Por tanto, la investigación MacDougall ha respaldado la teoría ricardiana de la ventaja comparativa. Por medio de distintos conjuntos de datos, los estudios subsiguientes de Balassa y Stern también respaldaron las conclusiones de Ricardo.⁸

Una prueba más reciente del modelo ricardiano viene de Stephen Golub quien examinó la relación entre los costos laborales unitarios relativos (la razón de los salarios frente a la productividad) y el comercio para Estados Unidos frente al Reino Unido, Japón, Alemania, Canadá y Australia. Encontró que el costo laboral unitario relativo ayuda a explicar los patrones comerciales para estas naciones. Los resultados estadounidenses y japoneses brindan un respaldo particularmente fuerte para el modelo ricardiano, como se muestra en la figura 2.9. La figura muestra un plano de los datos comerciales entre Estados Unidos y Japón y establece una clara correlación negativa entre los exponentes relativos y los costos laborales unitarios relativos para las 32 industrias investigadas.

Aunque hay evidencia para apoyar el modelo ricardiano, éste no carece de limitaciones. El trabajo no es el único factor de la producción. Se debe hacer una asignación cuando sea apropiado para los costos de producción y de distribución distintos que el trabajo directo. Las diferencias en la calidad de productos también explican los patrones comerciales en industrias como las de automóviles y zapatos. Por tanto, se debe proceder con cuidado al explicar la competitividad de un país sólo con base en la productividad del trabajo y los niveles salariales. En el siguiente capítulo se analiza más este tema.

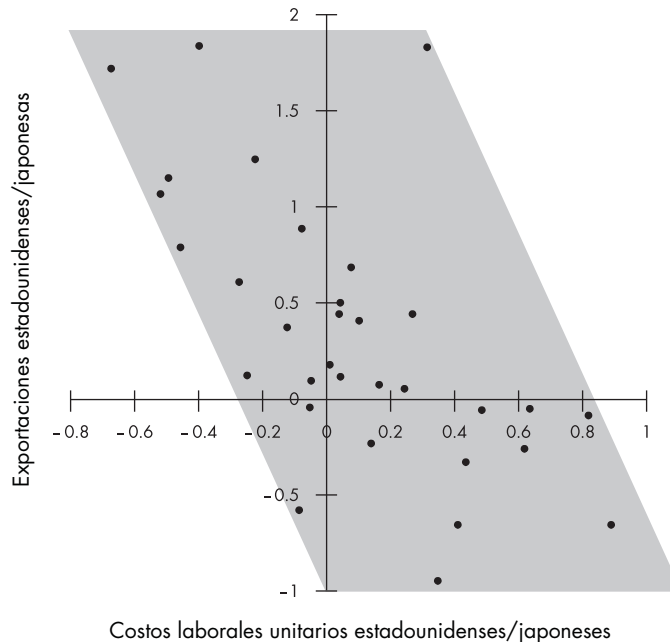
¿LA VENTAJA COMPARATIVA APLICA EN RELACIÓN CON EL OUTSOURCING LABORAL?

Durante décadas la mayoría de los economistas ha insistido en que los países, al hacer un balance, ganan en el libre comercio. Su optimismo se funda en la teoría de la ventaja com-

⁸ G.D.A. MacDougall, "British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs", *Economic Journal*, 61, 1951. Vea también B. Balassa, "An Empirical Demonstration of Classic Comparative Cost Theory", *Review of Economics and Statistics*, agosto de 1963, pp. 231-238 y R. Stern, "British and American Productivity and Comparative Costs in International Trade", *Oxford Economic Papers*, octubre de 1962.

FIGURA 2.9

EXPORTACIONES RELATIVAS Y COSTOS LABORALES UNITARIOS RELATIVOS:
ESTADOS UNIDOS/JAPÓN, 1990



En la figura se muestra un diagrama de puntos de los datos de exportación de Estados Unidos/Japón para 32 industrias, la cual muestra una clara correlación negativa entre las exportaciones relativas y los costos laborales unitarios relativos. Un movimiento hacia la derecha a lo largo del eje horizontal de la figura indica un aumento en los costos laborales unitarios relativos japoneses; esto se correlaciona con una declinación en las exportaciones relativas estadounidenses en relación con las exportaciones japonesas, un movimiento hacia abajo a lo largo del eje vertical de la figura.

Fuente: Stephen Golub, *Comparative and Absolute Advantage in the Asia-Pacific Region*, Center for Pacific Basin Monetary and Economic Studies, Economic Research Department, Federal Reserve Bank of San Francisco, octubre de 1995, p. 46.

parativa desarrollada por David Ricardo en 1817. Afirman que si cada país produce lo que hace mejor y permite el comercio, todos obtendrán mejores precios y más altos niveles de producción, ingresos y consumo del que se podría alcanzar en aislamiento. Sin embargo, ¿es pertinente la teoría de la ventaja comparativa en el nuevo siglo, cuando los empleos administrativos o de cuello blanco se trasladan hacia países con salarios inferiores? ¿El hecho de que la ingeniería, la programación y otros empleos de altas habilidades se muevan a lugares como la India y China entra en conflicto con el principio de Ricardo?

Cuando Ricardo elaboró su teoría, importantes factores de producción (clima, tierra, geografía y hasta la mayoría de los trabajadores) no se podían mover a otras naciones. Sin embargo, los críticos de Ricardo señalan que en el mundo actual, recursos importantes (tecnología, capital e ideas) pueden ubicarse con facilidad en todo el mundo. La ventaja comparativa se debilita si los recursos se pueden mover a donde sean más productivos: en el caso actual, existen relativamente pocas naciones con abundancia de mano de obra de bajo costo.

TABLA 2.7

**OCUPACIONES ESTADOUNIDENSES
CONSIDERADAS CON ALTAS PROBABILIDADES
DE SUBCONTRATARSE EN EL EXTRANJERO**

Ocupación	Número de trabajadores estadounidenses, 2007
Programadores de cómputo	389,090
Analistas de datos	296,700
Actuarios	15,770
Editores de películas y videos	15,200
Matemáticos	2,930
Transcriptores médicos	90,380
Intérpretes y traductores	21,930
Economistas	12,470
Diseñadores gráficos	178,530
Empleados fiscalistas y de contabilidad	1,815,340

Fuentes: Datos tomados de Alan Blinder, "Offshoring: The Next Industrial Revolution?", *Foreign Affairs*, marzo/abril de 2006 y "Pain from Free Trade Spurs Second Thoughts", *The Wall Street Journal*, 28 de marzo de 2007.

En este caso no hay ganancias compartidas; algunas naciones ganan y otras pierden.⁹

Los críticos ven en la economía mundial un cambio importante ocasionado por tres acontecimientos. Primero, sistemas educativos fuertes, en especial en China y la India, producen miles de trabajadores capacitados en las naciones en desarrollo, quienes son tan capaces como los trabajadores más altamente calificados de los países avanzados, pero que pueden trabajar a un costo mucho menor. Segundo, la tecnología de bajo costo de Internet permite que muchos trabajadores se ubiquen en cualquier lugar. Tercero, una nueva estabilidad política permite que la tecnología y el capital se muevan con mayor libertad en todo el mundo. En la tabla 2.7 se identifican las ocupaciones estadounidenses que se consideran con alta probabilidad de subcontratarse en el extranjero.

Los críticos temen que Estados Unidos pueda ingresar a una nueva situación donde los trabajadores estadounidenses encuentren una competencia mundial directa en casi cada categoría

laboral; desde el maquinista hasta el ingeniero de software y el analista médico. Cualquiera cuyo empleo no involucre una interacción diaria y cara a cara ahora puede ser reemplazado por un trabajador igualmente capacitado de menor salario en otro lugar del mundo. Los empleos estadounidenses están siendo sacrificados no debido a la competencia de las empresas extranjeras, sino a que las empresas multinacionales, con frecuencia con oficinas centrales en Estados Unidos, recortan gastos al ubicar sus operaciones en las naciones de bajos salarios.

Ventajas del outsourcing

Sin embargo, no todos están de acuerdo con la afirmación de que el libre comercio basado en la ventaja comparativa ya no aplica en el mundo actual. Señalan que es la tecnología y no el movimiento de la mano de obra, lo que crea nuevas oportunidades para el comercio en servicios y esto no niega el caso del libre comercio.¹⁰

Tecnologías como las de cómputo e Internet han hecho del sector servicios estadounidense un candidato para el outsourcing de programación de software en la India y los centros médicos estadounidenses confían en los médicos indios para procesar los datos. De hecho, parece que quienes elaboran las políticas tienen pocas opciones para desacelerar este proceso de rápido cambio tecnológico.

Quienes apoyan el outsourcing sostienen que pueden crear una situación de ganar-ganar para la economía global. Es evidente que el outsourcing beneficia al país receptor, la India, por ejemplo. Algunos de sus habitantes trabajan para una subsidiaria de Southwestern Airlines

⁹ Charles Schumer y Paul Craig Roberts, "Second Thoughts on Free Trade", *The New York Times*, 6 de enero de 2004. Vea también Paul Samuelson, "Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization", *Journal of Economic Perspectives*, verano de 2004, pp. 135-146.

¹⁰ Jagdish Bhagwati y colaboradores, "The Muddles over Outsourcing", *Journal of Economic Perspectives*, otoño de 2004, pp. 93-114; vea también McKinsey Global Institute, *Offshoring: Is It a Win-Win Game?*, Washington, D.C. McKinsey Global Institute, 2003.

EL OUTSOURCING DEL BOEING 787 MÁS DIFÍCIL DE LO ESPERADO

PRODUCIR LOS BOEING 787: EJEMPLOS DE CÓMO BOEING SUBCONTRATA SU TRABAJO

País	Parte/actividad
Japón	Ala, sección de medio fuselaje, borde fijo trasero de la superficie aérea, caja de alas
China	Timón de dirección, aleta vertical, cubierta aerodinámica
Corea del Sur	Punta del ala, cono de la cola
Australia	Alerón interno, borde trasero móvil de la superficie aérea
Canadá	Transmisión del motor, puerta principal del tren de aterrizaje
Italia	Estabilizador horizontal
Reino Unido	Motor del tren de aterrizaje principal, nariz del tren de aterrizaje

En 2007 las primeras alas del nuevo avión Boeing de 150 millones de dólares, el 787 Dreamliner, aterrizaron en Seattle, Washington, ya hechas en Japón. Boeing asignó a tres empresas japonesas 35 por ciento del diseño y el trabajo de manufactura para el 787. Además de Japón, muchas otras naciones participaron en la producción del 787, como se mostró en la tabla anterior. Se espera que la combinación de materiales ligeros y motores eficientes de combustibles haga que el 787 sea 20 por ciento más económico de volar y un tercio menos costoso de mantener que los viejos jets.

Para reducir los 10,000 millones de dólares que costaría desarrollar el 787, Boeing autorizó a un equipo de proveedores de partes a que diseñaran y construyeran importantes secciones de la aeronave, que planeaba unir en su fábrica de Seattle en sólo tres días. Para ayudar a Boeing a reducir sus costos, la empresa requería que los socios extranjeros absorbieran parte de los costos de inicio para desarrollar el avión. A cambio de recibir contratos para hacer las secciones del 787, los socios extranjeros invierten miles de millones de dólares y buscan cualquier subsidio que esté disponible. Por ejemplo, el gobierno japonés proporciona préstamos de hasta 2,000 millones de dólares a los tres socios japoneses de Boeing e Italia proporciona infraestructura regional para su empresa asociada. Esta dispersión del riesgo permite a Boeing reducir sus costos de desarrollo de inicio y por tanto ser un competidor más efectivo frente a Airbus.

La necesidad de encontrar talento de ingeniería y capacidad técnica es otro motivo detrás de la estrategia de globalización de Boeing. De acuerdo con sus directivos, la complejidad de diseñar y producir el 787 requiere que se reúnan los talentos y las habilida-

des de personas de todas partes del mundo. También compartir el trabajo con los extranjeros ayuda a Boeing a mantener relaciones cercanas con sus clientes. Por ejemplo, Japón ha gastado más dinero en comprar aviones de esta empresa que cualquier otro país: Boeing comparte su trabajo con los japoneses y la empresa, a su vez, asegura un monopolio virtual de ventas de aviones a Japón.

Los escépticos están preocupados porque la estrategia global de outsourcing de Boeing eventualmente erosionará la experiencia acumulada de la empresa en la región de Seattle a lo largo de décadas. Pero esta ambiciosa estrategia de Boeing resultó ser más difícil de lo que se esperaba. Los problemas del proveedor iban desde las barreras del idioma hasta enredos cuando los mismos contratistas subcontrataban partes del trabajo. Boeing sobreestimó la capacidad de los proveedores para manejar las tareas que sus propios diseñadores e ingenieros sabían cómo hacer en forma casi intuitiva después de décadas de construir aviones. Los administradores del programa pensaron que tenían una supervisión adecuada de los proveedores, pero más tarde entendieron que la empresa estaba en la oscuridad cuando se trataba de muchos detalles bajo el radar.

En términos sencillos, Boeing se volvió rehén de sus proveedores que ocasionaron retrasos de producción y costos excesivos. Está por verse si Boeing continuará compartiendo importantes partes del trabajo con extranjeros al momento de desarrollar nuevos aviones.

Fuente: "Boeing 787: Parts from Around the World Will Be Swiftly Integrated", *The Seattle Times*, 11 de septiembre de 2005 y "Boeing Shares Work, But Guards Its Secrets", *The Seattle Times*, 15 de mayo de 2007.

de Estados Unidos y hacen reservaciones telefónicas para los viajeros de Southwestern. Es más, los ingresos aumentan para los proveedores que brindan productos y servicios a la subsidiaria, y el gobierno de la India recibe ingresos fiscales adicionales. Estados Unidos también se beneficia del outsourcing en diversas formas.

- *Los costos reducidos y la mayor competitividad de Southwestern, que contrata a los trabajadores de bajo salario en la India para hacer reservaciones de aerolíneas.* En Estados Unidos, muchos empleos subcontratados en el extranjero son vistos como relativamente indeseables o de bajo prestigio, mientras que en la India, con frecuencia se les considera atractivos. Por tanto, los trabajadores de la India pueden tener una mayor motivación y tener un mejor desempeño que sus contrapartes estadounidenses. Una mayor productividad de los trabajadores indios lleva a una disminución en los costos unitarios de Southwestern.
- *Nuevas exportaciones.* Conforme se expande el producto, la subsidiaria india de Southwestern puede comprar productos adicionales de Estados Unidos, tales como computadoras y equipo de telecomunicaciones. Estas compras resultan en mayores ingresos para empresas estadounidenses como Dell y AT&T y empleos adicionales para los trabajadores estadounidenses.
- *Ganancias repatriadas.* La subsidiaria india de Southwestern regresa sus ganancias a la empresa matriz, las cuales se devuelven a la economía estadounidense. Numerosos proveedores en el extranjero son, de hecho, empresas estadounidenses que repatrian sus ganancias.

Catherine Mann del Institute for International Economics analizó el outsourcing de los componentes manufacturados por las compañías estadounidenses de telecomunicaciones y de cómputo en la década de los noventa. Ella encontró que el outsourcing redujo los precios de las computadoras y del equipo de comunicaciones entre 10 y 30 por ciento. Esto estimuló el auge de las inversiones en tecnologías de información y fomentó una expansión rápida de los empleos de tecnologías de información. También afirma que el offshoring o subcontratación en el extranjero de los servicios de tecnologías de información tendrá un efecto similar, creará empleos para los trabajadores estadounidenses por diseñar e implementar paquetes de tecnologías de información para una gama de industrias y empresas.¹¹

En términos sencillos, quienes están a favor del outsourcing afirman que si las empresas estadounidenses no pueden ubicar trabajo en el extranjero se volverán menos competitivas en la economía global conforme sus competidores reducen costos por medio del outsourcing. Esto debilitará la economía y amenazará más empleos estadounidenses. También señalan que las pérdidas de empleos tienden a ser temporales y que la creación de nuevas industrias y productos en Estados Unidos provocará empleos más lucrativos para sus habitantes. Siempre y cuando la fuerza de trabajo estadounidense retenga su alto nivel de habilidades y permanezca flexible conforme las empresas se posicionan para mejorar su productividad, los empleos de alto valor no desaparecerán en Estados Unidos.

El outsourcing y la industria automotriz estadounidense

Los acontecimientos en la industria automotriz estadounidense durante el siglo pasado ilustran las fuerzas subyacentes detrás del outsourcing. A principios del siglo pasado, se requirieron sólo de 700 partes para que los trabajadores en Ford Motor Company fabricaran un Modelo T. Con este número de partes relativamente pequeño, Ford mezcló las ganancias

¹¹ Catherine Mann, *Globalization of IT Services and White-Collar Jobs: The Next Wave of Productivity Growth*, International Economics Policy Briefs, Washington, D.C. Institute for International Economics, diciembre de 2003.

de una producción en masa a gran escala con las de un alto grado de especialización dentro de una sola planta. Los trabajadores estaban altamente especializados y por lo general desempeñaron una sola tarea a lo largo de una línea de ensamble automatizada, mientras que la planta estaba integrada de forma vertical y fabricaba los vehículos desde las materias primas.

Cuando los consumidores se volvieron más ricos e insistieron en vehículos más lujosos y surgieron los competidores, Ford fue forzado a desarrollar una familia de modelos, cada uno equipado con asientos cómodos, radios y numerosos aparatos para mejorar la seguridad y el desempeño. Conforme los automóviles se volvieron más sofisticados, Ford ya no pudo producirlos de forma eficiente con una sola planta. Conforme el número de tareas superó al de operaciones que podían ser realizadas de forma eficiente en una planta, Ford comenzó a subcontratar la producción. La empresa ha intentado mantener las tareas y la producción estratégicamente importantes en la oficina matriz, mientras que las tareas no centrales se compran a los proveedores externos. Conforme transcurrió el tiempo, aumentar el número de partes y de servicios ya no se considera algo no central y Ford ha subcontratado la producción a un número creciente de proveedores externos, muchos de los cuales están fuera de Estados Unidos. En la actualidad, alrededor de 70 por ciento de un vehículo típico de Ford proviene de partes, componentes y servicios adquiridos por los proveedores externos. Es claro que sin el desarrollo hacia mayor especialización y outsourcing, los automóviles de la actualidad estarían más cerca de la tecnología del Modelo T en calidad o estarían más allá del presupuesto de las personas ordinarias. Para el año 2000, los sectores de servicios como tecnología de información y procesamiento de facturas, pasaron por desarrollos similares como el de la industria automotriz en el pasado.¹²

Cargas de outsourcing

Desde luego, los beneficios del outsourcing en Estados Unidos no eliminan la carga en los estadounidenses que pierden sus empleos o que encuentran otros de menor salario debido al outsourcing en el extranjero. Los sindicatos estadounidenses con frecuencia cabildean en el congreso para evitar el outsourcing y varios estados han considerado que la legislación restringe de manera severa a sus gobiernos de contratar empresas que trasladan los empleos a los países en desarrollo de bajos salarios.

Hasta ahora el debate acerca de los beneficios y los costos del outsourcing se centra en los empleos en lugar de en los salarios. Sin embargo, los riesgos de esto último podrían ser más significativos. Durante las últimas tres décadas, los salarios de los trabajadores estadounidenses poco calificados, aquellos con una educación de nivel bachillerato o inferior, disminuyeron en términos reales y relativos con los salarios de los trabajadores calificados, en especial los que tienen educación universitaria o superior. El cambio tecnológico y el outsourcing ocasionaron que disminuyera la demanda de trabajadores estadounidenses poco calificados. Ahora el outsourcing de los empleos con altas habilidades, amenaza con alejar la demanda de los trabajadores con altas habilidades por trabajadores sustitutos de más bajo costo de Asia. Al igual que la revolución de la línea de ensamble que redujo la demanda de trabajadores artesanos calificados durante la revolución industrial inglesa, la nueva ola de subcontrataciones puede demostrar ser un cambio técnico que disminuya la demanda de muchos trabajadores calificados estadounidenses. Aunque el outsourcing de los empleos estadounidenses con altas habilidades puede aportar beneficios económicos para el país, puede haber también un número considerable de perdedores.

¹²World Trade Organization, *World Trade Report*, 2005, Ginebra, Suiza, pp. 268-274.

Numerosos observadores sienten que la difícil situación del trabajador desplazado debe ser abordada cada vez más si el público estadounidense aceptará ampliamente el libre comercio sustentado en la ventaja comparativa. Generosos paquetes de compensación, acompañados por programas de seguros, están dentro de las medidas que podrían disminuir los efectos adversos para las personas que pierden sus empleos debido al outsourcing. También se debe reorganizar el sistema educativo estadounidense para preparar a los trabajadores para empleos que no tan fácilmente puedan irse al extranjero. Es más, se debe revisar la legislación fiscal para estimular a empresas que produzcan empleos que permanezcan en Estados Unidos.

Algunos fabricantes estadounidenses prosperan al mantener la producción en Estados Unidos

¿Las empresas estadounidenses tienen que realizar outsourcing en el extranjero para ser competitivas? Desde hace mucho tiempo ha sido un axioma que los productos manufacturados en Estados Unidos, como aparatos de cocina y de televisión, no pueden competir en un mundo donde se puede encontrar en cualquier parte mano de obra más barata. ¿Es esto necesariamente cierto? Si las empresas pudieran incrementar el nivel de habilidades para ese trabajo y realizar la tarea de forma más eficiente, las ventajas de mudar la producción disminuirían. En términos sencillos, si el trabajo se puede mejorar, no resultará tan evidente qué países deben hacer las exportaciones.

Primero considere el caso de Fortune Brands, una empresa que fabrica productos tan diversos como palos de golf Titleist, engrapadoras Swingline, el whiskey Jim Beam y los candados Master Lock. En el cambio de siglo, Fortune implementaba un programa de reducción de costos para mejorar su competitividad. La empresa expandió su parque industrial de manufactura a Nogales en México, donde empleaba a más de 3 000 empleados, la mayoría de ellos realizaba trabajos que Fortune antes hacía en Estados Unidos. Por ejemplo, trajo a los candados Master Lock de Milwaukee y a las engrapadoras Swingline de Acco Industries de Queens, Nueva York.

La ubicación en el parque industrial mexicano fue un esfuerzo por reducir costos. No era sólo cuestión de aprovechar los salarios bajos en México (aunque ese era un factor importante) sino de exprimir cada posible centavo de los costos. Al construir su propio parque industrial, Fortune redujo costos al obtener su tierra de inmediato y redujo los costos de energía al instalar su propia subestación eléctrica. Las eficiencias también ganaron al contratar a proveedores individuales de materiales de empaque y componentes y tener un solo transportista de residuos para todas las plantas. De acuerdo con Fortune, compradores como Wal-Mart, Lowe's y Home Depot pusieron mucha presión para mantener los costos bajos. Fortune simplemente justificó su mudanza a Nogales con el argumento de que si no se movía al extranjero, sus clientes encontrarían alguien que sí lo hiciera.

Sin embargo, no todas las empresas eligen dejar Estados Unidos. Esto con frecuencia aplica a los fabricantes de productos de alto nivel que son atractivos para los clientes adinerados. A menudo el negocio se hace cuando está cerca del cliente estadounidense. Al producir en Estados Unidos, las empresas pueden manejar mejor los procesos de manufactura y hacer cambios a los productos con poca anticipación. Si el producto que se vende a los estadounidenses se personaliza de forma local, si es delicado o si es muy grande, son altas las posibilidades de que sea manufacturado en Estados Unidos.

Por ejemplo, considere a Sony Corp. de Japón, que fabrica los aparatos de televisión de alto nivel Sony Grand WEGA con valor de 6,000 dólares en una fábrica cercana a Pittsburgh, Pensilvania. Los aparatos de televisión utilizan tecnología de la más moderna y tienden a ser grandes, con pantallas que van de 42 a 72 pulgadas. Su tamaño y sofisticación electrónica

hacen que la proximidad con el consumidor sea una ventaja, y eso le permite tener capacidad para reaccionar con rapidez ante los cambios en las preferencias de equipos de alto nivel. En términos sencillos, la proximidad da a Sony una ventaja distintiva con sus socios minoristas en Estados Unidos, ya que la empresa tiene la capacidad para satisfacer con rapidez la demanda de los consumidores de productos específicos.¹³

RESUMEN

1. Para los mercantilistas las existencias de metales preciosos representaban la riqueza de una nación. Ellos afirmaban que el gobierno debía adoptar los controles comerciales para limitar las importaciones y promover las exportaciones. Una nación podría ganar del comercio sólo a costa de sus socios comerciales porque las existencias de la riqueza mundial estaban fijas en un momento determinado en el tiempo y porque no todas los países podían tener, de forma simultánea, una balanza comercial favorable.
2. Smith desafió los puntos de vista de los mercantilistas acerca del comercio al afirmar que con el libre comercio, la especialización internacional de los factores de producción podría aumentar la producción mundial, que podría ser compartida por los países que comercian. Todos los países podrían disfrutar de forma simultánea de las ganancias del comercio. Smith sostuvo que cada país encontraría ventaja en especializarse en la fabricación de esos productos en los que tuviera una ventaja absoluta.
3. Ricardo afirmó que el comercio mutuamente benéfico es posible incluso si una nación tiene una desventaja absoluta en la producción de ambos productos en comparación con la otra nación. La nación menos productiva debe especializarse en la producción y la exportación del producto en el que tenga una ventaja comparativa.
4. Los costos comparativos se pueden ilustrar con la frontera de posibilidades de producción. En esta curva se indica la cantidad máxima de cualquiera de dos productos que una economía puede producir bajo el supuesto de que todos los recursos se utilizan en su manera más eficiente. La pendiente de la frontera de posibilidades de producción mide la tasa marginal de la transformación, que indica la cantidad de un producto que debe sacrificarse por el incremento unitario de otro producto.
5. Bajo condiciones de costo constantes, la frontera de posibilidades de producción es una línea recta. Los precios relativos nacionales se determinan de forma exclusiva por las condiciones de oferta de una nación. La especialización completa de un país en la producción de un solo producto puede ocurrir en el caso de costos constantes.
6. Debido a que la teoría comercial ricardiana confiaba sólo en los análisis de la oferta, no podía determinar los términos de intercambio reales. Mill abordó esta limitante en su teoría de demanda recíproca, la cual asevera que dentro de los límites de los términos de intercambio, los términos de intercambio reales se determinan por la intensidad de la demanda de cada país por el producto del otro país.
7. La ventaja comparativa que se acumula para los fabricantes de un producto en particular en un país específico se puede desvanecer al paso del tiempo cuando el crecimiento en la productividad se retrasa respecto al de los competidores extranjeros. Las ventajas comparativas perdidas en los mercados extranjeros reducen las ventas y las utilidades de las empresas nacionales así como los empleos y los salarios de los trabajadores nacionales.
8. En el mundo real las naciones tienden a experimentar condiciones de costos crecientes. Así, las curvas de posibilidades de producción se dibujan en forma cóncava al origen del diagrama. Los precios relativos del producto en cada país se determinan por los factores de la oferta y la demanda. La especialización completa en la producción es poco probable en el caso de los costos crecientes.
9. De acuerdo con el principio de la ventaja comparativa, la competencia fuerza a los productores de altos costos a salir de la industria. En la práctica, la restructuración de una industria puede tomar mucho tiempo porque los productores de altos costos con frecuencia se aferran a la capacidad

¹³ "Fortune Brands Moves Units to Mexico to Lower Costs", *The Wall Street Journal*, 7 de agosto de 2000, p. B2; "New Balance Stays a Step Ahead", *U.S. News & World Report*, 2 de julio de 2001, p. 34; "Low Skilled Jobs: Do They Have to Move?" *Business Week*, 26 de febrero de 2001, pp. 94-95 y "For Some Manufacturers, There Are Benefits to Keeping Production at Home", *The Wall Street Journal*, 22 de enero de 2007, p. A2.

al mantener plantas obsoletas. Las barreras de salida se refieren a diversas condiciones de costos que hacen de una salida prolongada una respuesta racional por parte de los productores de altos costos.

10. La primera prueba empírica de la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo la hizo MacDougall; al

comparar los patrones de exportación de Estados Unidos y del Reino Unido, encontró que las tasas salariales y la productividad del trabajo eran determinantes importantes de los patrones comerciales internacionales. Una prueba más reciente del modelo ricardiano fue realizada por Golub y también respalda a Ricardo.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Autarquía (p. 36)
- Barreras a la salida (p. 52)
- Base del comercio (p. 29)
- Costos de oportunidad constantes (p. 36)
- Costos de oportunidad crecientes (p. 46)
- Curva de indiferencia (p. 65)
- Doctrina del flujo de las mercancías-precios (p. 29)
- Especialización completa (p. 38)
- Especialización parcial (p. 49)
- Frontera de posibilidades de producción (p. 34)
- Frontera sin comercio (p. 39)
- Ganancias de consumo (p. 37)
- Ganancias de producción (p. 36)
- Ganancias del comercio internacional (p. 29)
- Ganancias dinámicas del comercio internacional (p. 42)
- La importancia de no ser importante (p. 40)
- Libre comercio (p. 30)
- Límites externos para los términos de intercambio de equilibrio (p. 39)
- Línea de posibilidades de comercio (p. 38)
- Mercantilistas (p. 29)
- Principio de la ventaja absoluta (p. 31)
- Principio de la ventaja comparativa (p. 32)
- Región del comercio mutuamente benéfico (p. 39)
- Tasa marginal de transformación (*TMT*) (p. 35)
- Teoría de la demanda recíproca (p. 40)
- Teoría del valor del trabajo (p. 31)
- Términos de intercambio (p. 39)
- Términos de intercambio de productos (p. 41)
- Triángulo del comercio (p. 38)

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. Identifique las preguntas básicas que tratan con la teoría comercial moderna.
2. ¿En qué difieren los puntos de vista acerca del comercio internacional de Smith con los de los mercantilistas?
3. Desarrolle un ejemplo aritmético que ilustre cómo un país puede tener una desventaja absoluta en la fabricación de dos productos y aún así tener una ventaja comparativa en la producción de uno de ellos.
4. Tanto Smith como Ricardo afirmaban que el patrón del comercio mundial se determina sólo por las condiciones de la oferta. Explique.
5. ¿Cómo se relaciona el concepto de costo comparativo con la frontera de posibilidades de producción de un país? Ilustre en qué forma las curvas de posibilidades de producción de distintas formas dan pie a costos de oportunidad diferentes.
6. ¿Qué expresan los costos de oportunidad constantes y los costos de oportunidad crecientes? ¿Bajo qué condiciones un país experimentará costos constantes o crecientes?
7. ¿Por qué los puntos de producción previos al comercio tienen una carga en los costos comparativos bajo condiciones de costos crecientes, pero no bajo condiciones de costos constantes?
8. ¿Qué factores subyacen en saber si la especialización en la producción será parcial o completa en una base internacional?
9. Las ganancias de la especialización y el comercio se analizan en términos de *ganancias de producción* y *ganancias de consumo*. ¿Qué significan esos términos?
10. ¿Qué significa el término *triángulo del comercio*?
11. Con un nivel dado de recursos mundiales, el comercio internacional puede traer un aumento en la producción mundial total. Explique.
12. La máxima cantidad de acero o aluminio que Canadá y Francia pueden producir si utilizan por completo todos los factores de producción a su disposi-

ción con la mejor tecnología disponible para ellos se muestra (en forma hipotética) en la tabla 2.8.

Asuma que la producción ocurre bajo condiciones de costos constantes. En papel milimétrico, dibuje las curvas de posibilidades de producción para Canadá y Francia; localice el aluminio en el eje horizontal y el acero en el eje vertical de la gráfica de cada país. En ausencia del comercio, asuma que Canadá produce y consume 600 toneladas de aluminio y 300 toneladas de acero y que Francia produce y consume 400 toneladas de aluminio y 600 toneladas de acero. Denote estos puntos de autarquía en la frontera de posibilidades de producción de cada nación.

- a. Determine la *TMT* de acero en aluminio para cada nación. De acuerdo con el principio de la ventaja comparativa, ¿se deben especializar las dos naciones? Si es así, ¿qué producto debe fabricar cada país? ¿El grado de especialización será completo o parcial? Denote el punto de especialización de cada nación en su frontera de posibilidades de producción. En comparación con la producción de acero y de aluminio que ocurre en la ausencia del comercio, ¿la especialización arroja aumentos en la producción? Si es así, ¿por cuánto?
 - b. ¿Dentro de qué límites residen los términos de intercambio si ocurre especialización y comercio? Suponga que Canadá y Francia acordaron una razón de términos de intercambio de 1:1 (1 tonelada de acero = 1 tonelada de aluminio). Dibuje la línea de términos de intercambio en el diagrama de cada nación. Si se asume que 500 toneladas de acero se intercambian por 500 toneladas de aluminio ¿los consumidores canadienses están mejor como resultado del comercio? Si es así, ¿por cuánto?, ¿y qué pasa con los consumidores franceses?
 - c. Describa los triángulos del comercio de Canadá y Francia.
13. Las cifras hipotéticas en la tabla 2.9 dan cinco combinaciones alternadas de acero y de automóviles que Japón y Corea del Sur pueden producir si utili-

zan por completo todos los factores de producción a su disposición con la mejor tecnología disponible. En papel milimétrico dibuje las curvas de posibilidades de producción de Japón y de Corea del Sur. Ubique el acero en el eje vertical y los automóviles en el eje horizontal de la gráfica de cada nación.

- a. Las curvas de posibilidades de producción de los dos países aparecen cóncavas o encorvadas hacia fuera a partir del origen. ¿Por qué?
- b. En autarquía, se asume que los puntos de producción y de consumo de Japón a lo largo de su frontera de posibilidades de producción son 500 toneladas de acero y 600 automóviles. Dibuje una línea tangente al punto de autarquía de Japón y de ahí calcule la *TMT* de Japón de acero en automóviles. En autarquía se asume que la producción y puntos de consumo de Corea del Sur a lo largo de su frontera de posibilidades de producción son 200 toneladas de acero y 800 automóviles. Dibuje una línea tangente al punto de autarquía de Corea del Sur y a partir de él calcule la *TMT* de Corea del Sur de acero en automóviles.
- c. Con base en la *TMT* de cada nación, ¿las dos naciones se deben especializar de acuerdo con el principio de la ventaja comparativa? Si es así, ¿en qué producto deben hacerlo?
- d. El proceso de especialización en la producción de acero y de automóviles continúa en Japón y en Corea del Sur hasta que sus precios de productos relativos o *TMT* se vuelvan iguales. Con la especialización, suponga que las *TMT* de las dos naciones convergen en $TMT = 1$. Empiece en el punto de autarquía de Japón, deslícese a lo largo de su frontera de posibilidades de producción hasta que la pendiente de la línea tangente iguale a 1. Este se vuelve el punto de producción de Japón bajo una espe-

TABLA 2.8

PRODUCCIÓN DE ACERO Y ALUMINIO

	Canadá	Francia
Acero (toneladas)	500	1,200
Aluminio (toneladas)	1,500	800

TABLA 2.9

PRODUCCIÓN DE ACERO Y AUTOMÓVILES

JAPÓN		COREA DEL SUR	
Acero (toneladas)	Automóviles	Acero (toneladas)	Automóviles
520	0	1,200	0
500	600	900	400
350	1,100	600	650
200	1,300	200	800
0	1,430	0	810

cialización parcial. ¿Cuántas toneladas de acero y cuántos automóviles producirá Japón en este punto? De igual manera, determine el punto de producción de Corea del Sur bajo una especialización parcial. ¿Cuántas toneladas de acero y cuántos automóviles producirá Japón en este punto? De igual manera determine el punto de producción de Corea del Sur bajo una especialización parcial. ¿Cuántas toneladas de acero y cuántos automóviles producirá Corea del Sur? Para los dos países, ¿su producción combinada de acero y automóviles con especialización parcial excede su producción en la ausencia de la especialización? Si es así, ¿por cuánto?

- e. Con los precios de producto relativo en cada nación ahora en equilibrio a 1 tonelada de acero igual a 1 automóvil ($TMT = 1$), suponga que 500 automóviles se intercambian en estos términos.
- 1) Determine el punto a lo largo de la línea de términos de intercambio en el que Japón se ubicará después de que ocurra el comercio. ¿Cuáles son las ganancias de consumo de Japón por el comercio?
 - 2) Determine el punto a lo largo de la línea de términos de intercambio en el que Corea del Sur se ubicará después de que ocurra el comercio. ¿Cuáles son las ganancias de consumo de este país por el comercio?
14. En la tabla 2.10 se dan índices de precios de exportación e índices de precios de importación

TABLA 2.10

**ÍNDICES DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN
Y DE IMPORTACIÓN**

País	ÍNDICE DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN		ÍNDICE DE PRECIOS DE IMPORTACIÓN	
	1990	2006	1990	2006
Japón	100	150	100	140
Canadá	100	175	100	175
Irlanda	100	167	100	190

hipotéticos (1990 = 100) para Japón, Canadá e Irlanda. Calcule los términos de intercambio para los productos de cada país para el periodo 1990-2006. ¿Qué términos de intercambio de los países mejoraron, empeoraron o no mostraron ningún cambio?

15. ¿Por qué las ganancias del comercio no pudieron determinarse de forma precisa bajo el modelo ricardiano de comercio?
16. ¿A qué se refiere el término teoría de la demanda recíproca? ¿Cómo brinda una explicación significativa de los términos de intercambio internacionales?
17. ¿En qué forma el concepto de términos de intercambio de producto intenta medir la dirección de las ganancias comerciales?

2.1

Exploración detallada

Ventaja comparativa en términos de dinero

Para ilustrar la ventaja comparativa en términos de dinero, refiérase al ejemplo de ventaja comparativa de la tabla 2.3 (página 33), que asume que el trabajo es el único insumo y que es homogéneo. Recuerde que: 1) Estados Unidos tiene una ventaja absoluta en la producción de telas y vino y 2) Estados Unidos tiene una ventaja comparativa en la producción de tela, mientras que el Reino Unido la tiene en la producción de vino. Esta información se reafirma en la tabla 2.11. Como verá, aunque el Reino Unido (RU) sea absolutamente menos eficiente en la producción de ambos artículos, exportará vino (el producto de su ventaja comparativa) cuando sus salarios en dinero son mucho más bajos que los de Estados Unidos y resulta más barato hacer vino en el Reino Unido. Vea cómo funciona esto.

Suponga que la tasa salarial es de \$20 dólares por hora en Estados Unidos, como se indica en la tabla 2.11. Si los trabajadores estadounidenses pueden producir 40 yardas de tela en una hora, el costo promedio de fabricar una yarda de tela es de 0.50 dólares (40 yardas de 20 dólares = 0.50 dólares por yarda); de forma similar, el costo promedio de producir una botella de vino en Estados Unidos es de 0.50 dólares. Como la teoría ricardiana asume que los mercados son perfectamente competitivos, a la larga el precio de un producto iguala su costo promedio de producción. Los precios de la tela y el vino producidos en Estados Unidos se muestran en la tabla.

Suponga ahora que la tasa salarial es de £5 (5 libras británicas) por hora en el Reino Unido. Por tanto, el costo promedio (precio) de producir una yarda de tela en el Reino Unido es de £0.50 (10 yardas de £5 = £0.50 por yarda) y el costo promedio (precio) de fabricar una botella de vino es de £0.25. Estos precios también se muestran en la tabla 2.11.

¿La tela es menos cara en Estados Unidos o en el Reino Unido? ¿En qué país es menos costoso el vino? Cuando los precios de Estados Unidos se expresan en dólares y los precios del Reino Unido se expresan en libras, no es posible responder esta pregunta. Por tanto, hay que expresar todos los precios en términos de una moneda, el dólar. Para hacer esto, se debe conocer el tipo de cambio actual al que se encuentran el dólar y la libra.

Suponga que el tipo de cambio dólar/libra es de 1.60 dólares = £1. En la tabla 2.11, aparece que la tarifa salarial por hora en el Reino Unido (£5) es equivalente a 8 dólares con este tipo de cambio ($£5 \times 1.60 = 8$ dólares). El costo promedio en dólares de fabricar una yarda de tela en el Reino Unido es de 0.80 dólares (10 yardas de 8 dólares = 0.80 dólares por yarda) y el costo promedio en dólares de producir una botella de vino es de 0.40 dólares (20 botellas de 8 dólares = 0.40 dólares por botella). En comparación con los costos de fabricar estos productos en Estados Unidos, el Reino Unido tiene menores costos en la producción del vino pero mayores costos en la producción de tela. Por tanto, el Reino Unido tiene una ventaja comparativa en el vino.

La conclusión es que aunque el Reino Unido no sea tan eficiente como Estados Unidos en la producción del vino (o la tela), su menor tasa salarial en términos de dólares compensa por mucho su ineficiencia. Con esta tasa salarial, el costo promedio en el Reino Unido en dólares de producir el vino es menor que el costo promedio en Estados Unidos. Con mercados perfectamente competitivos, el precio de venta del Reino Unido es menor que el precio de venta en Estados Unidos y el Reino Unido exporta vino a Estados Unidos.

TABLA 2.11

EL PRINCIPIO DE LA VENTAJA COMPARATIVA DE RICARDO EXPRESADO EN PRECIOS MONETARIOS

País	Insumo de trabajo	Tasa salarial por hora	TELA (YARDAS)		VINO (BOTELLAS)	
			Cantidad	Precio	Cantidad	Precio
Estados Unidos	1 hora	\$20	40	\$0.50	40	\$0.50
Reino Unido	1 hora	£5	10	£0.50	20	£0.25
Reino Unido*	1 hora	\$8	10	\$0.80	20	\$0.40

* Precios en dólares de tela y vino, cuando el tipo de cambio existente es de 1.60 dólares = £1. Este tipo de cambio se eligió para este ejemplo porque a otros tipos de cambio no hubiera sido posible tener un comercio equilibrado ni la balanza en el mercado cambiario extranjero.

Exploración detallada

2.2

Curvas de indiferencia y comercio

En esta sección aparecen las curvas de indiferencia para mostrar el papel de los gustos y preferencias de cada país al determinar los puntos de autarquía y la forma en que se distribuyen las ganancias del comercio.

La función de los gustos y preferencias asume una forma gráfica con la curva de indiferencia de los consumidores. Una *curva de indiferencia* describe las diversas combinaciones de los dos productos que son igualmente preferidos a los ojos del consumidor, es decir, producen el mismo nivel de satisfacción (utilidad). El término curva de indiferencia se deriva de la idea de que el consumidor es indiferente entre las muchas posibles combinaciones que proporcionan cantidades idénticas de satisfacción.

En la figura 2.10 se ilustra el mapa de indiferencia del consumidor, que consiste en un conjunto de curvas de indiferencia. Al referirse a la curva de indiferencia I, un consumidor está tan contento de consumir 6 fanegas de trigo y 1 automóvil en el punto A como consumir 3 fanegas de trigo y 2 automóviles en el punto B. Todos los puntos de combinación a lo largo de una curva de indiferencia son igualmente deseables porque producen el mismo nivel de satisfacción. Además de esta característica fundamental, las curvas de indiferencia tienen otras características más.

- Pasan a través de cada punto en la figura
- Se deslizan hacia abajo a la derecha
- Están encorvadas hacia dentro (convexas) al origen del diagrama
- Nunca se intersecan entre sí
- Las que se encuentran más lejos del origen (las curvas más altas) representan mayores niveles de satisfacción.

Al desarrollar una curva de indiferencia para un individuo, es posible asumir las preferencias de todos los consumidores en el país completo, ¿podrían sumarse y resumirse por una *curva de indiferencia social*? Estrictamente hablando, la respuesta es no, porque es imposible hacer comparaciones interpersonales de satisfacción. Por ejemplo, la persona A puede preferir mucho café y poca azúcar, mientras que la persona B puede preferir lo contrario. La naturaleza disímil de las curvas de indiferencia de los individuos ocasiona que sean incomparables. A pesar de estos problemas teóricos, una curva de indiferencia social puede ser utilizada como un instrumento pedagógico que describe el papel de las preferencias del consumidor en el comercio internacional.

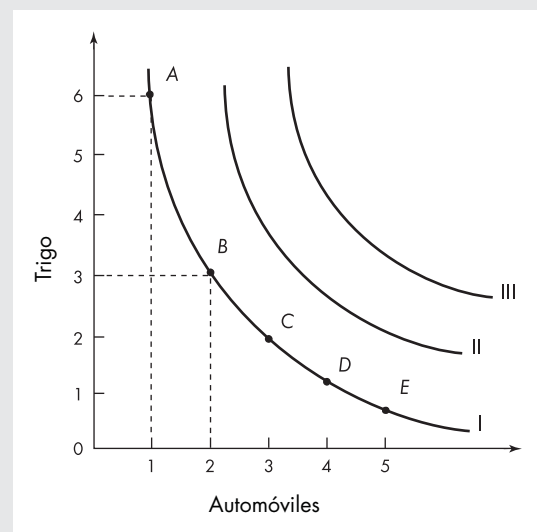
A partir de las curvas de indiferencia se desarrolla un ejemplo de comercio para restablecer la base para el comercio y los temas de ganancias del comercio. En la figura 2.11 se describe la posición comercial de Estados Unidos que en la ausencia de

comercio maximizaría la satisfacción si puede alcanzar la curva de indiferencia más alta posible, dada la restricción de producción de su frontera de posibilidades de producción. Esto ocurrirá cuando la frontera de posibilidades de producción de Estados Unidos sea sólo tangente a la curva de indiferencia I, al punto A. En este punto, la razón del precio relativa estadounidense se denota por la línea t_{EU} , que iguala a la pendiente absoluta de la frontera de posibilidades de producción en ese punto.

Suponga que Estados Unidos tiene una ventaja comparativa frente a Canadá en la producción de automóviles. Estados Unidos encontrará que tiene ventajas especializarse en la producción de automóviles hasta que se igualen los precios relativos de automóviles de los dos países. Esto ocurre en el punto de producción B, donde el precio estadounidense aumenta al precio canadiense, como se muestra en la línea t_i . También suponga que t_i

FIGURA 2.10

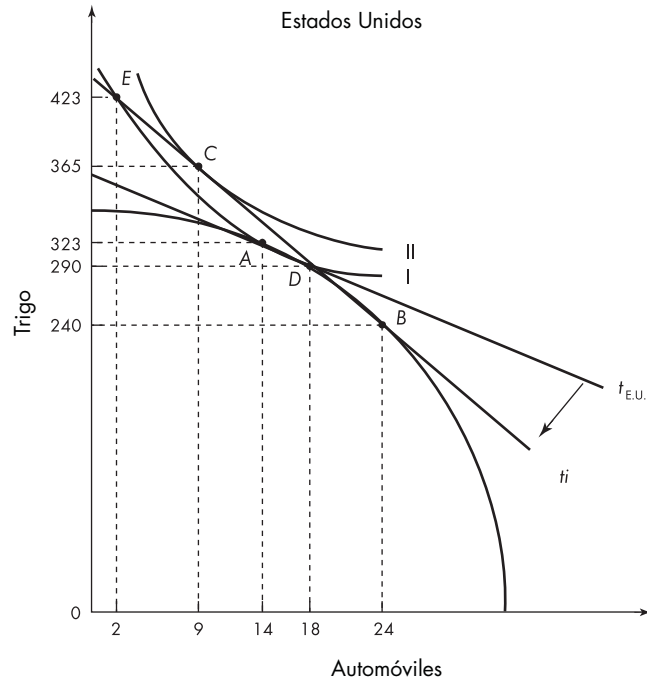
MAPA DENSO DE CURVAS DE INDIFERENCIA



Un mapa denso de curvas de indiferencia es la gráfica que ilustra un conjunto completo de curvas de indiferencia. Cada curva de indiferencia más alta representa un mayor nivel de satisfacción para el consumidor. Una curva de indiferencia social denota diversas combinaciones de dos productos que producen igual cantidad de satisfacción para la nación como un todo.

FIGURA 2.11

CURVAS DE INDIFERENCIA Y COMERCIO



Una nación se beneficia del comercio internacional si puede alcanzar un nivel de satisfacción más alto (curva de indiferencia) del que puede alcanzar en ausencia del comercio. Las máximas ganancias del comercio ocurren en el punto donde la línea de los términos de intercambio internacionales es tangente a una curva de indiferencia social.

se vuelve la línea de términos de intercambio internacionales. Si empieza en el punto de producción B , Estados Unidos exportará automóviles e importará trigo y comerciará a lo largo de la línea t_i . El problema inmediato que enfrenta Estados Unidos es determinar el nivel de comercio que maximizará su satisfacción.

Suponga que Estados Unidos intercambia 6 automóviles por 50 fanegas de trigo en los términos de intercambio tt . Esto cambiaría a Estados Unidos del punto de producción B al punto de consumo posterior al comercio D . Pero Estados Unidos no estaría mejor con el comercio de lo que está en la ausencia del mismo. Esto es porque en ambos casos los puntos de consumo están

ubicados a lo largo de la curva de indiferencia I . Por tanto, el volumen comercial de 6 automóviles y 50 fanegas de trigo, representa el volumen aceptable mínimo de comercio para Estados Unidos. Cualquier volumen más pequeño forzaría a este país a ubicarse en una curva de indiferencia más baja.

Suponga en lugar de eso que Estados Unidos intercambia 22 automóviles por 183 fanegas de trigo, entonces se movería del punto de producción B al punto de consumo posterior al comercio E . Con el comercio, Estados Unidos de nuevo se ubicaría en la curva de indiferencia I , lo cual no ocasionará ninguna ganancia del comercio. Por tanto, desde el punto de vista de Estados Unidos, el volumen comercial de 22 automóviles y 183 fanegas

de trigo representa el volumen comercial máximo aceptable. Cualquier volumen superior haría que Estados Unidos se moviera a una curva de indiferencia más baja.

Al comerciar a lo largo de los términos de intercambio tt , Estados Unidos puede alcanzar una satisfacción máxima si exporta 15 automóviles e importa 125 fanegas de trigo. La ubicación de consumo posterior al comercio de Estados Unidos estaría en el punto C a lo largo de la curva de indiferencia II , el nivel

más alto posible de satisfacción. La comparación del punto A y del punto C revela que con el comercio Estados Unidos consume más trigo pero menos automóviles de lo que haría en la ausencia del comercio. Sin embargo, el punto C es una clara ubicación de consumo preferible. Esto se debe a que bajo el análisis de curva de indiferencia, las ganancias del comercio se miden en términos de la satisfacción total más que en términos del número de productos consumidos.

Fuentes de ventaja comparativa

CAPÍTULO 3

En el capítulo 2 aprendimos cómo aplicar el principio de la ventaja comparativa a los patrones comerciales de los países. Por ejemplo, Estados Unidos tiene una ventaja comparativa y, por tanto, exporta considerables cantidades de químicos, semiconductores, computadoras, equipo generador, aviones, productos agrícolas y demás. Tiene desventajas comparativas y por ello depende de otros países para obtener cacao, café, té, seda cruda, especias, estaño y hule natural. Los productos importados también compiten con productos estadounidenses en sus mercados: automóviles y televisores japoneses, queso suizo y esquís para nieve austriacos son algunos ejemplos. Incluso el pasatiempo estadounidense del béisbol se basa mucho en pelotas y guantes importados. Sin embargo, aún falta analizar los factores que finalmente determinan por qué un país tiene una ventaja o una desventaja comparativa en un producto. En este capítulo se abordan las fuentes de la ventaja comparativa.

LA DOTACIÓN DE FACTORES COMO FUENTE DE VENTAJA COMPARATIVA

Cuando Ricardo elaboró el principio de la ventaja comparativa, como se analizó en el capítulo 2, no explicó lo que en última instancia determina la ventaja comparativa. Simplemente dio por hecho que la productividad del trabajo relativo y, por tanto, los costos de trabajo relativos y los precios de productos relativos, diferían en los dos países antes del comercio. Es más, el supuesto de Ricardo del trabajo como único factor de la producción dejaba fuera una explicación de la forma en que el comercio afecta la **distribución del ingreso** entre diversos factores de producción dentro de una nación y por qué ciertos grupos favorecen el libre comercio, mientras que otros grupos se oponen a él.

En las décadas de los veinte y de los treinta, los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin formularon una teoría que abordaba dos cuestiones que quedaron sin explicación por parte de Ricardo: 1) ¿qué determina la ventaja comparativa? 2) ¿qué efecto tiene el comercio internacional en las ganancias de diversos factores de producción en las naciones que comercian? Como Heckscher y Ohlin sostuvieron que la dotación de factores (recursos) determina la ventaja comparativa de una nación, su teoría se conoce como la **teoría de la**

dotación de factores. También se conoce como la **teoría Heckscher-Ohlin**.¹ Ohlin recibió el Premio Nobel de Economía en 1977 por sus contribuciones a la teoría del comercio internacional.

Teoría de la dotación de factores

La teoría de la dotación de factores afirma que la base inmediata del comercio es la diferencia entre los precios de producto relativos previos al comercio (precios de autarquía) de las naciones que comercian. Estos precios dependen de las fronteras de posibilidades de producción y de los gustos y preferencias (condiciones de demanda) de los países que practican el comercio. Como las fronteras de posibilidades de producción, a su vez, dependen de la tecnología y de la dotación de recursos, los determinantes finales de la ventaja comparativa son la tecnología, la dotación de recursos y los gustos y preferencias. La teoría de la dotación de factores asume que la tecnología y los gustos y preferencias son similares entre los países y, en consecuencia, enfatiza las diferencias relativas en cuanto a la dotación de factores como determinante de última instancia de la ventaja comparativa.² Observe que es la *razón* de dotación de factores, más que la cantidad absoluta de cada factor disponible, lo que determina la ventaja comparativa.

De acuerdo con la teoría de la dotación de factores, una nación exportará el producto para el cual utiliza una gran cantidad del factor relativamente abundante. Importará el producto en cuya producción utilice el factor relativamente escaso. Por tanto, la teoría de la dotación de factores pronostica que la India, con su abundancia relativa de trabajo, debe exportar zapatos y camisas, mientras que Estados Unidos, con su abundancia relativa de capital, debe exportar maquinaria y químicos.

¿Qué significa tener una abundancia relativa en un factor? En la tabla 3.1 se ilustra la dotación de factores hipotética en Estados Unidos y China que se utiliza en la producción de aviones y textiles. La **razón capital/trabajo** de Estados Unidos es igual a 0.5 (100 máquinas/200 trabajadores = 0.5), lo que significa que hay 0.5 máquinas por trabajador. En China la razón capital/trabajo es 0.02 (20 máquinas/1 000 trabajadores = 0.02), lo que implica que hay 0.02 máquinas por trabajador. Como la razón estadounidense de capital/trabajo excede la razón china de capital/trabajo, Estados Unidos es el país de abundancia relativa de capital y China el país de escasez relativa de capital. Por el contrario, a China se le llama el país de abundancia relativa de trabajo y a Estados Unidos el país de escasez relativa de trabajo.

¿En qué forma la abundancia relativa de un factor determina la ventaja comparativa de acuerdo con la teoría en estudio? Cuando un factor es relativamente abundante, su costo relativo es menor que en los países donde es relativamente escaso. Esto significa que antes de que los dos países comercien, el capital es relativamente barato en Estados Unidos y el trabajo

TABLA 3.1

**PRODUCCIÓN DE AVIONES Y TEXTILES:
DOTACIÓN DE FACTORES EN ESTADOS UNIDOS
Y CHINA**

Recurso	Estados Unidos	China
Capital	100 máquinas	20 máquinas
Trabajo	200 trabajadores	1,000 trabajadores

¹La explicación de Eli Heckscher de la teoría de la dotación de factores se presenta en el artículo "The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income", *Economisk Tidskrift* 21, 1919, pp. 497-512. El testimonio de Bertil Ohlin se resume en su *Interregional and International Trade*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1933.

²La teoría de la dotación de factores también asume que la fabricación de productos se realiza en el contexto de una competencia perfecta, sugiere que las empresas individuales no ejercen un control significativo sobre el precio del producto; que cada producto se fabrica bajo condiciones de producción idénticas en los dos países; que si un productor aumenta el uso de ambos factores en una proporción determinada, la producción aumentará en la misma proporción; que los factores son libres de moverse dentro de un país, así que el precio de cada factor es el mismo en las dos industrias dentro de cada país; que los factores no son libres de moverse entre los países, así que los pagos de autarquía para cada factor pueden diferir internacionalmente y que no hay costos de transporte ni barreras comerciales.

relativamente barato en China. Por tanto, Estados Unidos tiene un precio relativamente más bajo en aviones, que se producen al usar más capital y menos trabajo. El precio relativo de China es más bajo en textiles que se producen al usar más trabajo y menos capital. El efecto de la dotación de factores en la ventaja comparativa se resume a continuación:

Diferencias en la dotación relativa de factores → Diferencias en los precios relativos de factores → Diferencias en los precios relativos de productos → Patrón de ventaja comparativa

Los resultados de la teoría de la dotación de factores se pueden aplicar a los datos de la tabla 3.2, en la que se ilustran las razones capital/trabajo para los países seleccionados en 1997. Para permitir comparaciones internacionales útiles, las existencias de capital se muestran en precios internacionales del dólar de 1990, para reflejar el poder de compra real del dólar en cada país. Estados Unidos tenía menos capital por trabajador que muchos de los demás países industriales, pero más capital por trabajador que los países en desarrollo. De acuerdo con la teoría de la dotación de factores, se concluiría que Estados Unidos tiene una ventaja comparativa en los productos intensivos en capital en relación con los países en desarrollo, pero no con muchos países industriales.

Visualizar la teoría de la dotación de factores

En la figura 3.1 se proporciona una ilustración gráfica de la teoría de la dotación de factores. Muestra las fronteras de posibilidades de producción de Estados Unidos que se supone el país de abundancia relativa de capital, mientras que China es el país de abundancia relativa en trabajo. En la figura también se asume que los aviones son relativamente intensivos en capital en su proceso de producción y que los textiles son relativamente intensivos en capital en su proceso de producción.

Como Estados Unidos es el país de abundancia relativa en capital y los aviones son el producto intensivo en capital relativo, Estados Unidos tiene una mayor capacidad para producir aviones que China. Por tanto, la frontera de posibilidades de producción de Estados Unidos está sesgada hacia los aviones, como se muestra en la figura 3.1. En forma similar, como China es el país de abundancia relativa en trabajo y los textiles son el producto intensivo en trabajo relativo, China tiene mayor capacidad para producir textiles que Estados Unidos. Así, la frontera de posibilidades de producción de China está sesgada hacia los textiles.

TABLA 3.2

EXISTENCIAS DE CAPITAL POR TRABAJADOR DE PAÍSES SELECCIONADOS EN 1997*

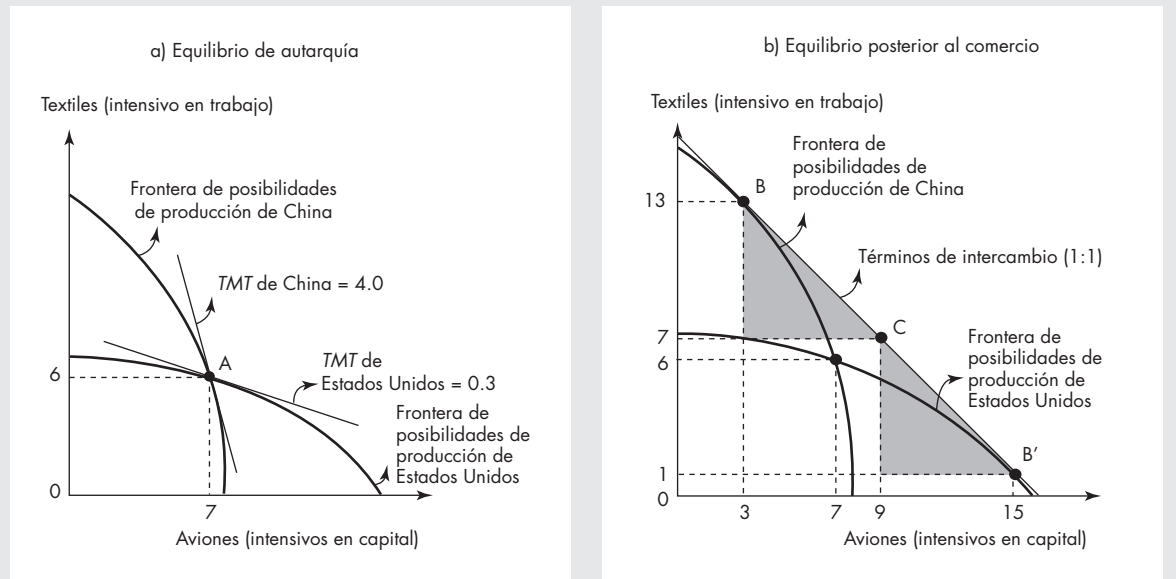
País industrial	1997	País en desarrollo	1997
Japón	\$77,429	Corea del Sur	\$26,635
Alemania	61,673	Chile	17,699
Canadá	61,274	México	14,030
Francia	59,602	Turquía	10,780
Estados Unidos	50,233	Tailandia	8,106
Italia	48,943	Filipinas	6,095
España	38,897	La India	3,094
Reino Unido	30,226	Kenia	1,412

*Precios internacionales del dólar en 1990.

Fuente: De A. Heston, R. Summers y B. Aten, *Penn World Table*, enero de 2003, versión 6.0, disponible en <http://pwt.econ.upenn.edu/>.

FIGURA 3.1

TEORÍA DE LA DOTACIÓN DE FACTORES



Un país exporta el producto cuya producción sea intensiva en su factor abundante relativo. Importa el producto cuya producción sea intensiva en su factor escasamente relativo.

Suponga que en autarquía ambos países tienen los mismos gustos y preferencias por los textiles y las aeronaves, lo que ocasiona que ambos países produzcan y consuman en el punto A en la figura 3.1(a).³ En este punto, la pendiente absoluta de la línea tangente a la frontera de posibilidades de producción estadounidense es más pequeña (*TMT*, tasa marginal de transformación, de Estados Unidos = 0.33) que la pendiente absoluta de la línea tangente a la frontera de posibilidades de producción de China (*TMT* de China = 4.0). Así, Estados Unidos tiene un precio relativo más bajo del avión que China. Esto significa que tiene una ventaja comparativa en aviones, mientras que China tiene una ventaja comparativa en textiles.

Aunque la figura 3.1(a) ayuda a visualizar el patrón de ventaja comparativa, no identifica la causa final de la ventaja comparativa. En este ejemplo de comercio, el capital es relativamente barato en el país de abundancia relativa de capital (Estados Unidos) y el trabajo es relativamente barato en el país de abundancia relativa de trabajo (China). Esta diferencia se debe a los precios relativos de los factores en que Estados Unidos tenga una ventaja comparativa en el producto intensivo en capital (avión) y China tenga una ventaja comparativa en el producto intensivo en trabajo (textiles). En términos sencillos, la teoría de la dotación de factores asevera que la diferencia en la abundancia relativa de factores es la causa de las diferencias previas al comercio en los precios relativos de productos entre los dos países.

³ Observe que la teoría de dotación de factores no requiere que los gustos y preferencias sean idénticos para Estados Unidos y China. Sólo requiere que sean aproximadamente iguales. Esto significa que las curvas de indiferencia de la comunidad tengan aproximadamente la misma forma y posición en todos los países, como se analizó en el recuadro de *Exploración detallada* 2.2 en el capítulo 2. Por simplicidad, en la figura 3.1 se asume una igualdad exacta en gustos y preferencias.

La mayor parte de los análisis de las ganancias del comercio en el capítulo 2 aplican al modelo de dotación de factores, como se puede ver en la figura 3.1(b). Con el comercio, cada país continúa su especialización en la fabricación del producto de su ventaja comparativa hasta que el precio de su producto es igual al del otro país. La especialización continúa hasta que Estados Unidos alcanza el punto B' y China alcanza el punto B , puntos en que la frontera de posibilidades de producción de cada país es tangente a la línea de precio relativo común que se asume que tiene una pendiente en términos absolutos de 1.0. Esta línea de precio relativo se convierte en los términos de intercambio de equilibrio. Por último, se asume que en el comercio ambas naciones prefieren una combinación de consumo posterior al comercio de aviones y textiles dada por el punto C . Para alcanzar este punto, Estados Unidos exporta 6 aviones por 6 unidades de textiles y China exporta 6 unidades de textiles por 6 aviones. Como el punto C está más allá del punto A de consumo en autarquía, cada país obtiene ganancias del comercio.

Aplicar la teoría de dotación de factores al comercio entre Estados Unidos y China

La esencia de la teoría de la dotación de factores se aprecia en el comercio entre Estados Unidos y China. En Estados Unidos el capital humano (las habilidades), el talento científico y el talento en ingeniería son relativamente abundantes, pero el trabajo no especializado es relativamente escaso. Por el contrario, China es relativamente rica en trabajo no especializado mientras que es relativamente pobre en talento científico e ingeniería. Por tanto, la teoría de la dotación de factores pronostica que Estados Unidos exportará a China productos que abarcan cantidades relativamente grandes de trabajo y tecnología especializadas, así como aviones, software, farmacéuticos y componentes de alta tecnología de maquinaria y equipo eléctrico; China exportará a Estados Unidos productos para los cuales utiliza una cantidad relativamente grande de trabajo no especializado como ropa, zapatos, juguetes y ensamble final de maquinaria electrónica y equipo.

En la tabla 3.3 se muestran las 10 principales exportaciones a China y las 10 principales exportaciones de China a Estados Unidos en 2006. El patrón del comercio entre Estados Unidos y China parece encajar bastante bien con los resultados de la teoría de la dotación de factores. Gran parte de las exportaciones estadounidenses a China se concentraban en industrias de mayores capacidades que incluían maquinaria, aviones y equipo médico. Por el contrario, las exportaciones chinas a Estados Unidos tendían a caer en las industrias de menores capacidades como de juguetes, equipo deportivo, zapatos y equipos de sonido. Sin embargo, observe que estos datos comerciales sólo proporcionan un panorama general aproximado de los patrones comerciales entre Estados Unidos y China y no demuestran la validez de la teoría de la dotación de factores.

Nivelación de los precios de los factores

En el capítulo 2 se vio que el comercio internacional tiende a igualar los precios de los productos entre los socios comerciales. ¿Se puede decir lo mismo de los precios de los factores?⁴

Para responder esta pregunta, considere la figura 3.2. Continúa el ejemplo de la ventaja comparativa en aviones y textiles para ilustrar el proceso de la **nivelación de los precios de los factores**. Recuerde que la demanda china de aviones estadounidenses de bajo precio ocasiona una demanda creciente estadounidense de su recurso abundante, el capital; por tanto, el precio del capital aumenta en Estados Unidos. Conforme China produce menos

⁴Vea Paul A. Samuelson, "International Trade and Equalization of Factor Prices", *Economic Journal*, junio de 1948, pp. 163-184 e "International Factor-Price Equalization Once Again", *Economic Journal*, junio de 1949, pp. 181-197.

TABLA 3.3

COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA: 10 PRODUCTOS PRINCIPALES, 2006
(MILES DE DÓLARES)

EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS A CHINA		IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS DESDE CHINA	
Maquinaria eléctrica	\$10,177,854	Equipos de sonido y televisores	\$64,905,505
Calentadores, maquinaria	7,707,327	Maquinaria	62,266,079
Aviones	6,089,579	Juguetes, juegos, equipo deportivo	20,891,814
Instrumentos médicos	2,941,329	Muebles, ropa de cama	13,890,025
Plásticos	2,715,573	Zapatos	11,857,624
Productos agrícolas	2,584,557	Ropa	11,857,624
Algodón, estambre, telas de lana	2,081,783	Hierro y acero	8,366,510
Hierro y acero	1,800,256	Artículos de plástico	7,464,863
Cobre	1,774,424	Artículos de piel	6,835,478
Aluminio	1,735,441	Vehículos	5,134,472

Fuente: Del U.S. Department of Commerce, Administración de Comercio Internacional, disponible en <http://www.ita.doc.gov>. Baje a *National Trade Data* y a *Product Profiles of U.S. Merchandise Trade with China*.

aviones, la demanda de capital disminuye y el precio del capital cae. Así, el efecto del comercio es nivelar el precio del capital en las dos naciones. De forma similar, la demanda estadounidense de textiles chinos económicos lleva a que China demande más trabajo, su recurso abundante; en consecuencia, el precio del trabajo aumenta en China. Como Estados Unidos produce menos textiles, su demanda de trabajo disminuye y el precio del trabajo cae. Con el comercio, el precio del trabajo tiende a nivelarse en los dos socios comerciales. La conclusión es que al redireccionar la demanda lejos de los recursos escasos y hacia los recursos abundantes de cada nación, el comercio lleva a una nivelación del precio de los factores. En cada nación, el recurso más económico se vuelve relativamente más caro y el recurso caro se vuelve relativamente más barato, hasta que ocurre una nivelación.

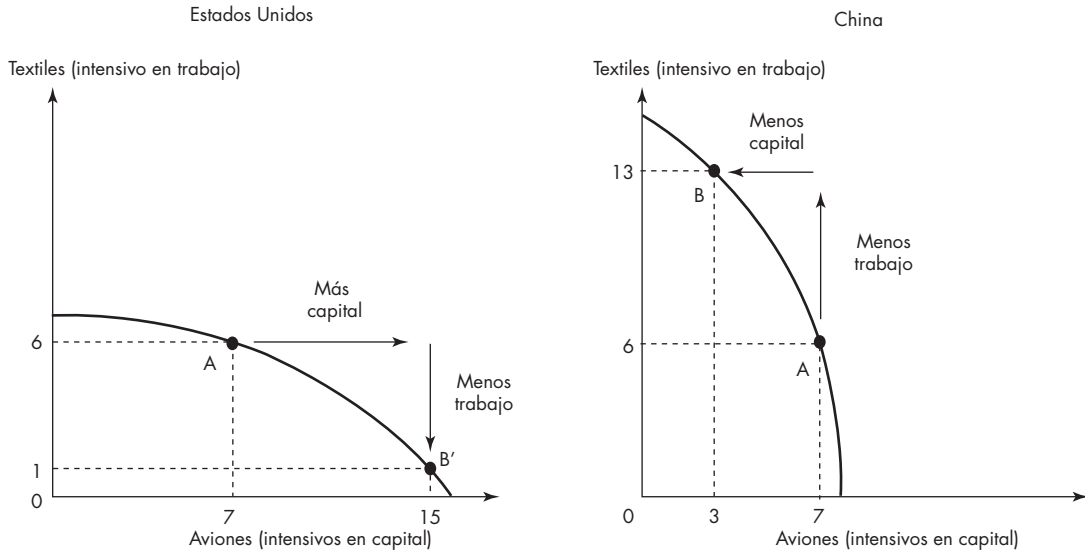
Los ingenieros de cómputo indios proporcionan un ejemplo de la igualación del precio de los factores. Sin restricciones de migración, los ingenieros de cómputo podrían migrar a Estados Unidos donde los salarios son mucho más altos, por lo que incrementan la oferta relativa de habilidades de ingeniería de cómputo y disminuyen la presión ascendente en los salarios de ingeniería de cómputo en Estados Unidos. Aunque dicha migración, de hecho, ha ocurrido, ha sido limitada por las restricciones migratorias. ¿Cuál fue la respuesta del mercado a las restricciones? Las habilidades de ingeniería de cómputo que ya no podrían ser suministradas mediante la migración ahora llegan a través del comercio en los servicios. Los servicios de ingeniería de cómputo ocurren en la India y son transmitidos por medio de Internet a los clientes de negocios en Estados Unidos y en otros países. De esta manera, el comercio sirve como sustituto para la migración.

Sin embargo, las fuerzas de la globalización empiezan a equilibrar las cosas entre Estados Unidos y la India. Conforme más compañías de tecnología estadounidenses se fueron hacia la India a principios de 2000, absorbieron al grupo de ingenieros en computación de alto nivel que ganaban aproximadamente 25 por ciento de lo que ganaban sus contrapartes en Estados Unidos. El resultado fue una mayor competencia para los ingenieros de cómputo indios más hábiles y un acortamiento de la brecha de compensación de Estados Unidos-la India. Para 2007, la asociación de software y servicio de la India calculó que la inflación de salarios en su industria era de 10 a 15 por ciento al año, mientras que algunos ejecutivos en tecnología dijeron que estaba cerca de 50 por ciento. En Estados Unidos la inflación salarial

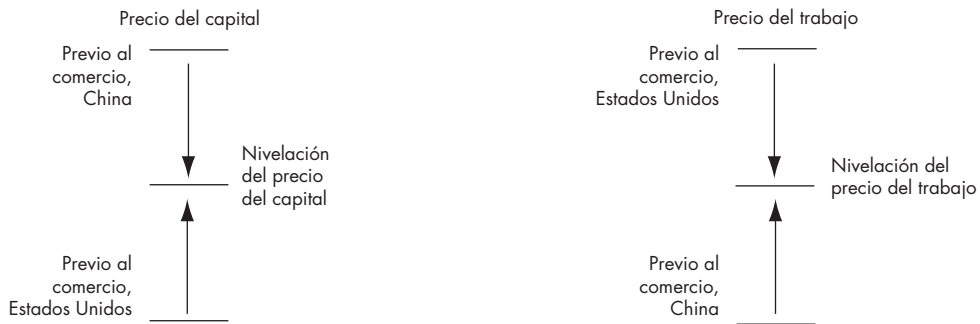
FIGURA 3.2

TEORÍA DE NIVELACIÓN DEL FACTOR PRECIO

a) El comercio altera la combinación de factores (recursos) utilizada en la producción



b) El comercio promueve el movimiento de los precios de los factores hacia la nivelación entre las naciones



Al forzar una nivelación de precios del producto, el comercio internacional también tiende a forzar la nivelación en los precios de los factores entre los países.

en el sector del software fue menor a 3 por ciento. Para ingenieros indios experimentados de alto nivel, los salarios aumentaron entre 60,000 y 100,000 dólares al año y presionan así contra los salarios ganados por los ingenieros de cómputo en Estados Unidos. En términos simples, ocurría una nivelación salarial entre la India y Estados Unidos. Al considerar las diferencias de tiempo con la India, algunas empresas de Silicon Valley concluyeron que ya no

UNITED AUTO WORKERS VOTA POR LA ELIMINACIÓN DE PRESTACIONES GANADAS PARA SALVAR EMPLEOS

LIBRE COMERCIO

LA BRECHA ENTRE EL COSTO DEL TRABAJO POR VEHÍCULO DAÑA LA COMPETITIVIDAD DE LOS TRES GRANDES FABRICANTES DE AUTOMÓVILES ESTADOUNIDENSES

Costos relacionados con el trabajo que afectan los costos más altos por vehículo de Ford, General Motors y Chrysler en comparación con Toyota, Nissan y Honda

Costo relacionado con el trabajo	Brecha de costos por vehículo
Cuidados médicos del retirado	\$490-\$705
Cuidados médicos del trabajador activo	\$220
Brecha de regla laboral*	\$250
Vacaciones, días feriados	\$120-\$160
Total	\$1,080-\$1,335

*Incluye reglas de ausentismo, tiempos de descanso, derechos de antigüedad, clasificaciones de puestos y límites acerca del outsourcing.

La tendencia hacia la nivelación de los precios de los factores se ve en la decisión de United Auto Workers (UAW) de eliminar prestaciones adquiridas con Ford Motor Company. En 2007 Ford estaba en una situación financiera desesperada. La empresa perdió 12,700 millones de dólares el año anterior y se proyectaba que las pérdidas continuarían al menos a lo largo de 2009.

Ford admitió que parte de sus problemas se derivaban de su excesiva dependencia en las ventas de los vehículos deportivos utilitarios y las pickups, que disminuyeron en forma dramática al mismo tiempo que aumentaron los costos del combustible. Sin embargo, la empresa también señaló que sus costos de trabajo estaban fuera de línea con sus competidores japoneses, en especial Toyota y Honda. Como se puede ver en la tabla anterior, los costos de trabajo de Ford por vehículo estaban entre 1,080 y 1,335 dólares por arriba de sus competidores japoneses. En consecuencia, Ford anunció que cerraría siete plantas, no identificadas, en los siguientes años si no podía reducir los costos y utilizó esa amenaza contra la UAW. Para ayudar a Ford a evitar un desastre financiero y a preservar sus em-

pleos, los miembros de la UAW acordaron relajar las costosas reglas laborales.

Los miembros aceptaron cambiar a turnos de cuatro días de 10 horas que pudieran incluir fines de semana sin cobrar tiempo extra. También acordaron eliminar reglas de antigüedad de mucho tiempo y ampliar las definiciones laborales. Es más, acordaron que los trabajadores que no pertenecieran a Ford que ganaran la mitad de su sueldo, podían ser empleados en la planta para los componentes de automóviles de transporte en el piso de fábrica. El efecto de estas medidas era reducir la compensación del trabajo en las fábricas de Ford. Esto iba en un acuerdo general con el principio de la nivelación de los precios de los factores como se analizó en este capítulo. Está por verse si la eliminación de las prestaciones ganadas acordadas por la UAW mejorará la competitividad de Ford.

Fuentes: Datos tomados de Jim Harbour y Laurie Harbour-Felax, *Automotive Competitive Challenges: Going Beyond Lean* (Royal Oak, MI, Harbour-Felax Group, 2006). Vea también "Desperate to Cut Costs, Ford Gets Union's Help", *The Wall Street Journal*, 2 de marzo del 2007, p. A1.

ahorran ningún dinero al ubicarse ahí y por tanto regresaban los empleos de vuelta para los trabajadores estadounidenses.

Aunque la tendencia hacia la nivelación de los precios de los factores puede sonar plausible, en el mundo real no hay una nivelación completa de los precios de los factores. En la tabla 3.4 se muestran los índices de una compensación por hora en 10 países en 2003. Observe que los salarios difirieron por un factor de más de 13 considerando a los trabajadores en el país de salario más alto (Dinamarca) a los trabajadores de menor salario (México). Hay varias razones por las que existen diferencias en los precios de los factores.

Gran parte de la desigualdad entre los países resulta de una propiedad heterogénea del capital humano. El modelo de la dotación de factores asume que todo el trabajo es idénti-

TABLA 3.4

ÍNDICES DE COMPENSACIÓN POR HORA
PARA LOS TRABAJADORES DE MANUFACTURA
EN 2003 (ESTADOS UNIDOS = 100)

Dinamarca	146
Noruega	144
Alemania	136
Francia	96
Reino Unido	93
Japón	91
Taiwán	27
Hong Kong	25
República Checa	21
México	11

Fuente: Del U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, disponible en <http://www.bls.gov>.

cuando dos países fabriquen algún producto por medio de distintas tecnologías. Los trabajadores de maquinarias que utilizan tecnologías de producción superior en Alemania tienden a recibir un pago más alto que los trabajadores que utilizan tecnologías de producción inferiores en Argelia.

Es más, los costos de transporte y las barreras comerciales pueden evitar que los precios de los productos se igualen. Esas imperfecciones del mercado reducen el volumen del comercio, limitan el grado al que los precios de los productos y, por tanto, los precios de los factores se pueden igualar.

En términos sencillos, el que los precios de los recursos puedan no nivelarse por completo a través de las naciones se explica en parte porque los supuestos subyacentes de la teoría de la dotación de factores no se confirman por completo en el mundo real.

¿Quién gana y quién pierde en el comercio? El teorema Stolper-Samuelson

Recuerde que en la teoría de Ricardo un país, como un todo, se beneficia de la ventaja comparativa. También, el trabajo como el único factor de producción, supuesto de Ricardo, deja fuera una explicación de cómo afecta el comercio a la distribución del ingreso entre diversos factores de producción dentro de una nación y por qué ciertos grupos favorecen el libre comercio, mientras que otros se oponen a él. En contraste, la teoría de la dotación de factores es una forma más exhaustiva de analizar las pérdidas y ganancias del comercio. Gracias a que brinda los resultados de cómo el comercio afecta el ingreso de los grupos que representan los distintos factores de producción, como los trabajadores y los propietarios del capital.

Los efectos del comercio en la distribución del ingreso se resumen en el **teorema Stolper-Samuelson**, una extensión de la teoría de nivelación de los precios de los factores.⁵ De acuerdo con este teorema, la exportación del producto que abarca grandes cantidades del factor abundante y relativamente barato hace que este factor sea más escaso en el mercado nacional. Por tanto, el aumento de la demanda por el factor abundante resulta en un aumento en su precio y un aumento en su ingreso. Al mismo tiempo, el ingreso del factor utilizado de forma intensiva en el producto que compite en las importaciones (al principio el factor esca-

co. Sin embargo, el trabajo entre los distintos países difiere en términos de capital humano, que incluye educación, capacitación, habilidad y demás. No se espera que un ingeniero en computación en Estados Unidos con doctorado y 25 años de experiencia reciba el mismo salario que un graduado universitario que acepta su primer empleo como ingeniero de cómputo en Perú.

También, el modelo de dotación de factores asume que todos los países utilizan la misma tecnología para fabricar un producto en particular. Cuando se desarrolla una tecnología más nueva y mejor, tiende a reemplazar a las tecnologías más viejas. Pero este proceso puede tomar mucho tiempo, en especial entre los países avanzados y los países en desarrollo. Por tanto, los rendimientos pagados a los propietarios de factores entre los países no serán iguales

⁵W.F. Stolper y P.A. Samuelson, "Protection and Real Wages", *Review of Economic Studies*, Vol. 9, 1941, pp. 58-73.

so) disminuye al tiempo que su demanda cae. El aumento en el ingreso del factor abundante de cada país viene a costa del ingreso del factor escaso. En términos sencillos, el teorema Stolper-Samuelson afirma que un aumento en el precio de un producto aumenta el ingreso ganado por los factores que se utilizan intensivamente en su producción. Por el contrario, una disminución en el precio de un producto reduce el ingreso de los factores que se usan intensivamente en su producción.

Observe que el teorema Stolper-Samuelson no afirma que todos los factores utilizados en las industrias de exportación estén mejor, ni que todos los factores utilizados en las industrias que compiten en importaciones se hayan dañado. En lugar de eso, el factor abundante que fomenta la ventaja comparativa obtiene un aumento en los ingresos y el factor escaso obtiene una disminución en su ingreso, sin importar la industria.

Aunque el teorema Stolper-Samuelson proporciona algunas perspectivas en relación con los efectos de distribución de ingresos del comercio, sólo cuenta una parte de la historia. Una extensión del teorema Stolper-Samuelson es el **efecto de magnificación**, que sugiere que el cambio en el precio de un factor es mayor que el cambio en el precio del producto que utiliza el factor en forma intensiva y relativa en su proceso de producción. Suponga que así como Estados Unidos empieza a comerciar, el precio del avión aumenta 6 por ciento y el precio de los textiles disminuye 3 por ciento. De acuerdo con el efecto de magnificación, el precio del capital debe aumentar en más de 6 por ciento y el precio del trabajo debe disminuir por más de 2 por ciento. Así, si el precio del capital aumenta 8 por ciento, los propietarios del capital están mejor debido a que aumenta su capacidad para consumir aviones y textiles (es decir, su verdadero ingreso). Sin embargo, los trabajadores están peor, debido a que disminuye su capacidad para consumir los dos productos (cae su ingreso real). Por tanto, en Estados Unidos los propietarios del capital ganan del libre comercio mientras que los trabajadores pierden.

El teorema Stolper-Samuelson tiene importantes implicaciones políticas. Sugiere que aunque el libre comercio puede proporcionar ganancias generales para un país, hay ganadores y perdedores. Dada esta conclusión, no sorprende que los propietarios de recursos relativamente abundantes tiendan a favorecer el libre comercio, mientras que los propietarios de factores relativamente escasos tiendan a favorecer las restricciones comerciales. Por ejemplo, la economía estadounidense tiene una abundancia relativa de trabajo especializado, así que su ventaja comparativa está en fabricar productos intensivos en trabajo especializado. El modelo de la dotación de factores sugiere que Estados Unidos tenderá a exportar productos que requieran cantidades relativamente grandes de trabajo especializado y a importar productos que requieran grandes cantidades de trabajo no especializado. En efecto, el comercio internacional aumenta la oferta de trabajo no especializado a la economía estadounidense, lo que reduce el salario de los trabajadores estadounidenses no especializados en relación con el de los trabajadores especializados. Los trabajadores especializados (que ya están en el extremo superior de la distribución de ingresos) encuentran que sus ingresos aumentan conforme las exportaciones se expanden, mientras que los trabajadores no especializados incluso son forzados a aceptar salarios menores con el fin de competir con las importaciones. Entonces, de acuerdo con la teoría de la dotación de factores, el comercio internacional agrava la inequidad de ingresos, al menos en un país como Estados Unidos donde el trabajo especializado es relativamente abundante. Esto explica por qué los trabajadores no especializados en Estados Unidos respaldan las restricciones comerciales.

¿El comercio internacional es un sustituto para la migración?

Los migrantes proporcionan importantes contribuciones a la economía estadounidense. Ayudan a la economía a crecer al aumentar el tamaño de la fuerza de trabajo, asumen puestos en el extremo inferior de la distribución de habilidades donde pocos ciudadanos estadounidenses están dispuestos a trabajar y tomar empleos que contribuyen a que Estados Unidos

sea líder en innovación tecnológica. A pesar de estas ventajas, los críticos mantienen que los inmigrantes quitan los empleos a los estadounidenses, eliminan salarios nacionales y consumen considerables cantidades de servicios públicos. Afirman que se requiere de barreras legales para disminuir el flujo de inmigrantes a Estados Unidos. Si la meta de política es reducir la inmigración, ¿el comercio internacional podría ser utilizado para alcanzar este resultado en lugar de adoptar barreras legales? El modelo de la dotación de factores de Heckscher y Ohlin aborda esta pregunta.

De acuerdo con la teoría de la dotación de factores, el comercio internacional proporciona un sustituto para el movimiento de recursos de un país a otro en sus efectos sobre los precios de los factores. De hecho, las dotaciones de factores entre los países del mundo no son iguales. Un posible efecto en el mercado serían movimientos de capital y de trabajo de países en donde son abundantes y poco costosos hacia los países donde son escasos y más costosos, con lo cual disminuyen las diferencias de precio.

La teoría de la dotación de factores respalda la idea de que no son esenciales dichos movimientos internacionales en factores, porque el comercio internacional en productos puede alcanzar el mismo resultado. Los países que tienen capital abundante se especializan en productos intensivos en capital y los exportan a países donde el capital es escaso. En cierto sentido, el capital toma la forma de productos y se redistribuye a través del comercio internacional. La misma conclusión se refiere a la tierra, trabajo y otros factores.

Un efecto clave del movimiento internacional de un factor es cambiar la escasez relativa o la abundancia de ese factor y, por tanto, alterar su precio: es decir, aumentar el precio del factor abundante al hacerlo más escaso en comparación con otros factores. Por ejemplo, cuando los trabajadores polacos emigran a Francia, los salarios tienden a aumentar en Polonia porque el trabajo, de alguna manera, se vuelve más escaso ahí; también, los salarios en Francia tienden a disminuir (o al menos a aumentar de manera más lenta en que lo haría de otra manera) debido a que la escasez relativa del trabajo disminuye. El mismo resultado se tiene cuando los franceses compran productos polacos que son fabricados por métodos intensivos en trabajo: las industrias de exportación polaca demandan más trabajadores y los salarios polacos tienden a aumentar. De esta forma el comercio internacional puede servir como sustituto de movimientos internacionales de recursos a través de su efecto en los precios de los factores.⁶

Un ejemplo del comercio internacional como sustituto de emigración de trabajo es el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica de 1995. Firmado por Canadá, México y Estados Unidos, el acuerdo eliminó las restricciones comerciales entre las tres naciones. En ese tiempo el anterior presidente Bill Clinton señaló que el NAFTA ocasionaría un cierre todavía más rápido de la brecha entre los salarios de México y de Estados Unidos. Y conforme en México los beneficios del crecimiento se difunden a la gente trabajadora, tendrán más ingresos para comprar más productos estadounidenses y habrá menos inmigración ilegal porque más mexicanos podrán mantener a sus hijos al quedarse en casa. Aunque el NAFTA habría ayudado a disminuir el flujo de emigrantes de México a Estados Unidos, otros factores continuaron para alentar la emigración (altas tasas de natalidad en México, el colapso del peso que ocasionó una recesión y la pérdida de empleos hacia otros países, en especial China, donde los salarios promedio son aproximadamente la mitad que los de México). Aunque es probable que el crecimiento económico y el comercio internacional disminuyan el flujo de mexicanos a Estados Unidos, alcanzar este resultado tomaría años, tal vez décadas.

Sin embargo, el comercio internacional y la migración del trabajo no son necesariamente sustitutos, pueden ser complementarios, en especial a corto y mediano plazos. Conforme el comercio se expande y la economía intenta competir con las importaciones, algunos de sus

⁶Robert Mundell, "International Trade and Factor Mobility", *American Economic Review*, junio de 1957.

trabajadores pueden quedarse sin empleo. El desarraigo de estos trabajadores puede forzar a algunos a buscar empleo en el extranjero donde los prospectos laborales sean mejores. De esta forma, un aumento en el comercio puede resultar en un aumento en los flujos de migración. Por ejemplo, a principios del 2000, México perdió miles de empleos que se fueron a China, cuyos promedios salariales estaban a la mitad de los de México y cuyas exportaciones a otros países iban en aumento. Esto proporcionó un incentivo adicional para que los trabajadores mexicanos migraran hacia Estados Unidos para encontrar empleos. El tema de la inmigración se analiza con mayor detalle en el capítulo 9.

Factores específicos: el comercio y la distribución del ingreso a corto plazo

El supuesto clave del modelo de la dotación de factores y su teorema Stolper-Samuelson es que los factores, como el trabajo y el capital, se pueden mover sin esfuerzo entre las industrias dentro de un país mientras que están completamente inmóviles entre los países. Por ejemplo, se supone que los trabajadores japoneses, en su país, son capaces de laborar tanto en la producción de automóviles como en la de arroz, aunque no pueden moverse a China para fabricar estos productos.

Aunque esa movilidad de factores entre las industrias puede ocurrir a largo plazo, muchos factores son inmóviles a corto plazo. El capital físico (como fábricas y maquinaria) por ejemplo, generalmente se utiliza para propósitos específicos; una máquina diseñada para producción de computadoras de pronto no puede utilizarse para fabricar aviones. En forma similar, los trabajadores con frecuencia adquieren habilidades apropiadas para ocupaciones específicas y no pueden ser asignados de inmediato a otras ocupaciones. Estos tipos de factores son conocidos en la teoría comercial como **factores específicos**. Los factores específicos no se pueden mover con facilidad entre una industria y otra. Por tanto, la **teoría de los factores específicos** analiza los efectos de la distribución de ingresos del comercio a corto plazo, cuando los recursos son inmóviles entre las industrias. Esto va en contraste con la teoría de dotación de factores y su teorema de Stolper-Samuelson que aplica a la movilidad de largo plazo de los factores en respuesta a las diferencias en los rendimientos (pagos).

Para entender los efectos que tienen los factores específicos y el comercio, considere la producción de acero en Estados Unidos. Suponga que el capital es específico para producir acero, el trabajo es móvil entre la industria de acero y otras industrias y el capital no es sustituible del trabajo en la producción de acero. También suponga que Estados Unidos tiene una desventaja comparativa en acero. Con el comercio, la producción disminuye en la industria de competencia en importaciones. Conforme disminuye el precio relativo del acero, el trabajo se mueve afuera de la industria del acero para tomar empleo en las industrias de exportación que tienen una ventaja comparativa. Esto ocasiona que las existencias fijas de capital se vuelvan menos productivas para las compañías de acero de Estados Unidos. Conforme declina la producción por máquina, los rendimientos del capital invertido en la industria de acero disminuyen. Al mismo tiempo, conforme aumenta la producción en las industrias de exportación, el trabajo se mueve hacia estas industrias y comienza a trabajar. Por tanto, la producción por máquina aumenta en las industrias de exportación y aumenta el rendimiento de capital. Puesto en forma simple, la teoría de los factores específicos concluye que los recursos que son específicos de las industrias de competencia de importaciones tienden a perder como resultado del comercio, mientras que los recursos específicos de las industrias de exportación tienden a ganar como resultado del comercio. Este análisis ayuda a explicar por qué compañías estadounidenses de acero, desde la década de los sesenta, han cabildeado por restricciones a las importaciones para proteger sus factores específicos que sufren por la competencia extranjera.

La teoría de los factores específicos ayuda a explicar la política de arroz de Japón. Japón permite que sólo pequeñas cantidades de arroz sean importadas, aunque la producción de arroz en Japón es más costosa que en otras naciones, como Estados Unidos. Se reconoce ampliamente que el bienestar general de Japón se elevaría si se permitieran importaciones libres de arroz. Sin embargo, el libre comercio dañaría a los agricultores japoneses. Aunque los agricultores de arroz desplazados por las importaciones podrían encontrar empleos en otros sectores de la economía, encontrarían que el cambio de empleo es tardado y costoso. Es más, los precios de arroz disminuyen con el libre comercio y también lo haría la tierra de cultivo japonesa. No sorprende que los agricultores y terratenientes japoneses objeten fuertemente al libre comercio del arroz; su oposición política unificada ha influido en el gobierno japonés más que los intereses de los consumidores japoneses. En el recuadro de *Exploración detallada 3.1* al final de este capítulo se proporciona una presentación más detallada de la teoría de los factores específicos.

¿LA TEORÍA DE DOTACIÓN DE FACTORES EXPLICA LOS PATRONES COMERCIALES REALES?

Después del desarrollo de la teoría de la dotación de los factores, poca evidencia empírica se ha conseguido para fundamentar su validez. Todo lo que se obtuvo fueron ejemplos intuitivos en textiles de exportación, tapetes o zapatos de mano de obra abundante en la India; Alemania y Estados Unidos, con capital abundante, exportan maquinaria y automóviles o Australia y Canadá con tierra abundante exportan trigo y carne. Para algunos economistas esos ejemplos bastan para ilustrar la validez de la teoría de la dotación de factores. Sin embargo, otros demandan una evidencia más sólida.

El primer intento por investigar la teoría de dotación de los factores en forma empírica lo realizó Wassily Leontief en 1954.⁷ Entonces ya se había reconocido ampliamente que en Estados Unidos el capital era relativamente abundante y el trabajo era relativamente escaso. De acuerdo con la teoría de la dotación de factores, Estados Unidos debería exportar los productos intensivos en capital y sus productos de competencia de importación debían ser intensivos en trabajo.

Leontief probó esta propuesta al analizar las razones de capital/trabajo para 200 industrias de exportación e industrias de competencia en importaciones en Estados Unidos, con base en datos comerciales de 1947. Como se muestra en la tabla 3.5, Leontief encontró que la razón capital/trabajo para las industrias de exportación estadounidenses era más baja (aproximadamente)

TABLA 3.5

CONTENIDO DE FACTORES DEL COMERCIO ESTADOUNIDENSE: REQUISITOS DE CAPITAL Y DE TRABAJO POR MILLONES DE DÓLARES DE EXPORTACIONES ESTADOUNIDENSES Y SUSTITUTOS DE IMPORTACIÓN

Estudio empírico	Sustitutos de importación	Exportaciones	Razón importación/exportación
Leontief			
Capital	\$3,091,339	\$2,550,780	
Trabajo (años de persona)	170	182	
Capital/Años de persona	\$18,184	\$14,015	1.30

Fuentes: Wassily Leontief, "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Reexamined", *Economia Internazionale*, febrero de 1954, pp. 3-32. Vea también Wassily Leontief, "Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis", *Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1956, pp. 386-407.

⁷Wassily W. Leontief, "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Reexamined", *Proceedings of the American Philosophical Society*, 97, septiembre de 1953.

madamente 14,000 dólares por año de trabajador) que el de las industrias que compiten en importaciones (alrededor de 18,000 dólares por año de trabajador). Leontief concluyó que las exportaciones eran menos intensivas en capital que los productos de competencia de importación. Estos resultados, que contradijeron los resultados de la teoría de la dotación de factores, se conocen como **paradoja de Leontief**.

Algunos economistas sostuvieron que 1947 no era un año normal, porque la reconstrucción de la economía global por la Segunda Guerra Mundial no había sido corregida para ese tiempo. Para silenciar a sus críticos, Leontief repitió su investigación en 1956, a partir de los datos comerciales de 1951. Leontief una vez más determinó que los productos estadounidenses de competencia de importación eran más intensivos en capital que las exportaciones estadounidenses.

Desde la época de Leontief, muchos otros estudios han probado los resultados del modelo de la dotación de factores. Aunque las pruebas realizadas hasta ahora no son concluyentes, parecen brindar apoyo para un modelo de dotación de factores más generalizado que considera muchas diversidades de capital, tierra y factores humanos y reconoce que la dotación de recursos cambia con el paso del tiempo como resultado de la investigación y los avances tecnológicos.

La conclusión de un modelo generalizado de la dotación de factores puede verse al observar algunas estadísticas comerciales de Estados Unidos. En la tabla 3.6 se muestran las porciones de los recursos mundiales de diversos países y regiones en 1993. En la tabla se muestra que Estados Unidos tenía 20.8 por ciento del capital mundial, 19.4 por ciento del trabajo especializado del mundo y 2.6 por ciento del trabajo no especializado del mundo. Como Estados Unidos tiene una porción relativamente grande de capital, el modelo de la dotación de factores pronostica que Estados Unidos debería tener una ventaja comparativa en productos y servicios que tome la forma de conocimientos científicos y de capital físico. Este resultado es consistente con los recientes datos comerciales de Estados Unidos, que ha sido un exportador neto de productos manufacturados de tecnología intensiva (como equipo de transporte) y servicios (como los servicios financieros y los préstamos) que reflejan el conocimiento tecnológico y la pasada acumulación de capital físico de Estados Unidos. Estados Unidos es el importador neto de productos estandarizados y manufacturados con trabajo intensivo (como zapatos y textiles).

TABLA 3.6

DOTACIÓN DE FACTORES DE PAÍSES Y REGIONES, COMO PORCENTAJE DEL TOTAL MUNDIAL

País/región	Capital	Trabajo especializado	Trabajo no especializado	Todos los recursos
Estados Unidos	20.8%	19.4%	2.6%	5.6%
Unión Europea	20.7	13.3	5.3	6.9
Japón	10.5	8.2	1.6	2.9
Canadá	2.0	1.7	0.4	0.6
México	2.3	1.2	1.4	1.4
China	8.3	21.7	30.4	28.4
La India	3.0	7.1	15.3	13.7
Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán, Singapur	2.8	3.7	0.9	1.4
Europa del Este, incluida Rusia	6.2	3.8	8.4	7.6
OPEP	6.2	4.4	7.1	6.7
Resto del mundo	17.2	15.5	26.6	24.8
Total	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>

Fuente: De William R. Cline, *Trade and Income Distribution* (Washington, DC: Institute for International Economics, 1997), pp. 183-185.

TABLA 3.7**CAPITAL HUMANO ESTADOUNIDENSE EN RELACIÓN CON EL DE OTRAS NACIONES**

Aunque la educación captura sólo un aspecto del capital humano, es lo más fácil de medir.

País	Inscripciones combinadas para escuelas primarias, secundarias y terciarias* como porcentaje de grupo de edad**
Noruega	101
Canadá	94
Estados Unidos	93
Alemania	89
Japón	84
Chile	81
Rumania	72
Marruecos	58
Zambia	48
Nigeria	21

* Educación terciaria incluye todas las escuelas posteriores a secundaria como escuelas técnicas, colegios universitarios estatales y universidades.

** Las razones de inscripciones pueden exceder el 100 por ciento, porque algunos alumnos son más jóvenes o mayores de la edad estándar del país para un nivel de educación en particular.

Fuentes: De United Nations, *Human Development Reports*, 2005, disponible en <http://hdr.undp.org/statistics>. Vea también World Bank, *World Development Report* y *World Development Indicators*.

Las primeras versiones del modelo de la dotación de factores enfatizaron la dotación relativa de capital, trabajo y recursos naturales como fuentes de ventaja comparativa. En fecha más reciente, los investigadores se han enfocado en la importancia de las habilidades de los trabajadores en la creación de la ventaja comparativa. Las inversiones en habilidades, educación y capacitación que resaltan la productividad de un trabajador, crean capital humano en la misma medida en que las inversiones en maquinaria crean capital físico. Estados Unidos tiene abundancia en capital humano, incluida una fuerza de trabajo bien educada y hábil en comparación con la de muchos otros países, como se muestra en la tabla 3.7. Por tanto, Estados Unidos exporta productos como aviones y software de cómputo que utilizan en forma intensiva una fuerza de trabajo altamente capacitada.

Los investigadores del Banco Mundial han analizado la relación entre los fabricantes y los productos primarios con los suministros relativos de habilidades y de tierra como se muestra en la figura 3.3. Su estudio incluyó datos de exportación de 126 naciones industriales y en desarrollo en 1985. Los valores a lo largo del eje horizontal de la figura denotan la razón de un logro educacional promedio con su área de tierra; los

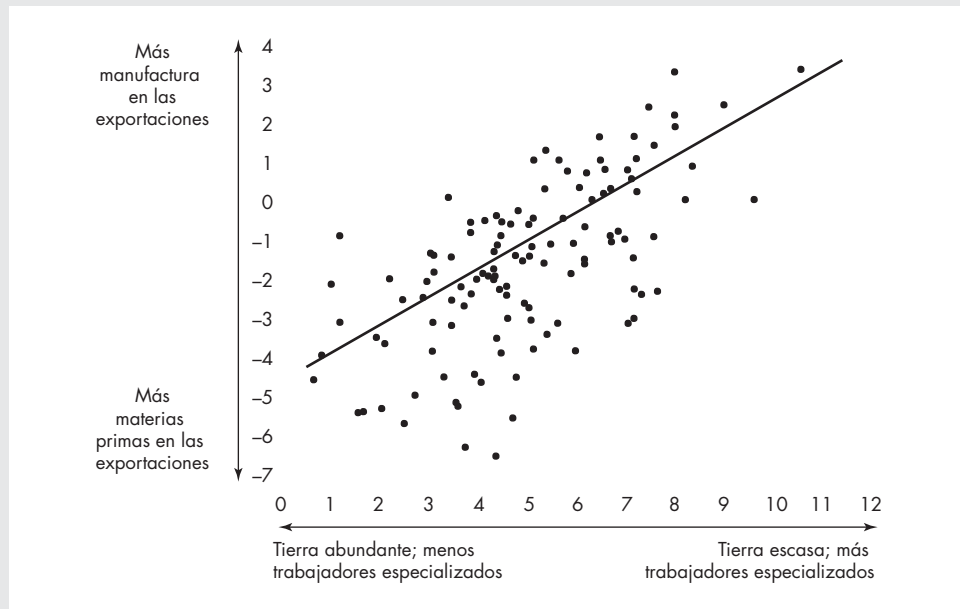
valores a lo largo del eje vertical indican la razón de las exportaciones manufacturadas con las exportaciones de los productos principales. En la figura la línea de regresión se relaciona con la división de las exportaciones de cada nación entre las manufacturas y los productos primarios con sus suministros relativos de habilidades y tierra. La línea de regresión sugiere que las naciones dotadas con cantidades grandes de trabajadores especializados tienden a enfatizar la exportación de las manufacturas. Por el contrario, las naciones que tienen tierras abundantes tienden a enfatizar las exportaciones de productos primarios.

Hasta ahora se han examinado las dos teorías más populares del comercio, la teoría ricardiana, en la cual la ventaja comparativa se sustenta en las productividades de trabajo y la teoría de la dotación de factores, en la cual la dotación de factores es subyacente en la ventaja comparativa. El modelo ricardiano es más fácil de probar en forma empírica, porque medir la productividad del trabajo es más fácil que medir las dotaciones de factores. Así, no sorprende que las pruebas empíricas del modelo ricardiano hayan sido más exitosas, como se analizó en el capítulo 2. En general, estas pruebas respaldan la noción de que los patrones comerciales entre los pares de países se determinan en gran medida por las diferencias relativas en la productividad del trabajo.

Sin embargo, las pruebas de la teoría comercial de la dotación de factores han estado mezcladas. Muchos estudios empíricos han planteado preguntas acerca de la validez de esta teoría. El consenso entre los economistas parece ser que la dotación de factores explica sólo una porción de los patrones comerciales. Otros determinantes de la ventaja comparativa incluyen la tecnología, las economías de escala, las políticas económicas gubernamentales y los costos de transporte, que se analizan a lo largo de este capítulo.

FIGURA 3.3

TEORÍA DE LA DOTACIÓN DE FACTORES: HABILIDADES Y VENTAJA COMPARATIVA



La línea de regresión en la figura sugiere que una nación dotada con más trabajadores especializados tiende a tener una ventaja comparativa en las manufacturas. Por el contrario, una nación con tierra abundante tiende a generar una ventaja comparativa en los productos primarios.

Fuente: Datos tomados del Banco Mundial, *World Development Report 1995*, Ginebra, Banco Mundial, 1995, p. 59.

¿EL COMERCIO HACE A LOS POBRES AÚN MÁS POBRES?

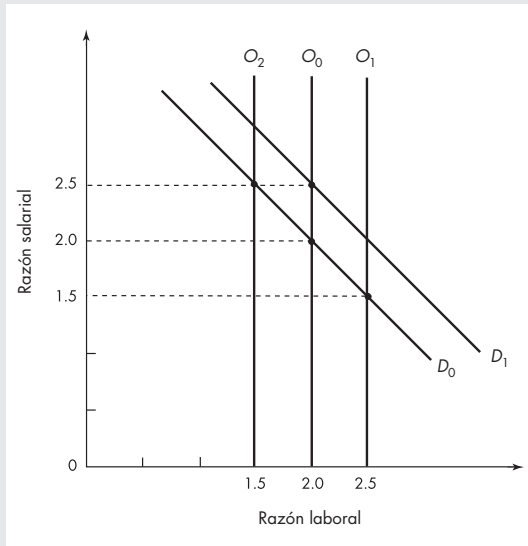
Antes de dejar la teoría de la dotación de factores, considere esta pregunta: ¿Su ingreso lo disminuyen los trabajadores de México o de China? Esa pregunta ha subrayado muchos temores de los estadounidenses acerca de su futuro económico. Les preocupa que el crecimiento del comercio con las naciones en desarrollo con salarios bajos reduzca la demanda de trabajadores no especializados en Estados Unidos y cause desempleo y disminuciones de salario para los trabajadores estadounidenses.

La brecha salarial entre los trabajadores especializados y los no especializados se amplió en Estados Unidos durante los últimos 40 años. Durante el mismo periodo las importaciones aumentaron como un porcentaje del producto interno bruto. Estos factores plantean la siguiente pregunta: ¿El comercio daña a los trabajadores no especializados? Si es así, ¿este es un argumento para aumentar las barreras comerciales?

Los economistas concuerdan en que alguna combinación de comercio, tecnología, educación, migración y debilidad sindical ha mantenido bajos los salarios de los trabajadores estadounidenses no especializados; pero asignar la culpa es difícil, en parte porque la inequidad de ingresos es tan dominante. Los economistas han intentado aislar las contribuciones relativas del comercio y de otras influencias en la discrepancia salarial entre los trabajadores especializados y los no especializados. Sus enfoques comparten el marco de referencia analítico que se muestra en la figura 3.4. Este marco considera a los salarios de los trabajadores

FIGURA 3.4

INEQUIDAD SALARIAL ENTRE TRABAJADORES ESPECIALIZADOS Y NO ESPECIALIZADOS



Al incrementar la demanda de trabajadores especializados en relación con los trabajadores no especializados, expandir el comercio o las mejoras tecnológicas provoca una mayor inequidad de salarios entre los trabajadores especializados y los no especializados. Además, la migración de los trabajadores no especializados intensifica la inequidad al disminuir la oferta de trabajadores especializados en relación con los trabajadores no especializados. Sin embargo, expandir las oportunidades para una educación universitaria ocasiona un aumento en la oferta de trabajadores especializados en relación con los trabajadores no especializados, con lo cual se reduce la inequidad salarial. En la figura, la razón salarial es igual al salario de los trabajadores especializados/el salario de los trabajadores no especializados. La razón laboral es igual a la cantidad de trabajadores especializados/la cantidad de trabajadores no especializados.

especializados “en relación” con los de los trabajadores no especializados como el resultado de la interacción entre la oferta y la demanda en el mercado laboral.

El eje vertical de la figura 3.4 muestra la razón salarial, que es igual al salario de los trabajadores especializados dividida por el salario de los trabajadores no especializados. El eje horizontal de la figura muestra la razón laboral, que es igual a la cantidad de los trabajadores especializados disponibles dividida entre la cantidad de los trabajadores no especializados. En principio, se supone que la curva de oferta de los trabajadores especializados en relación con los trabajadores no especializados es fija y se denota por O_0 . La curva de demanda de trabajadores especializados en relación con los trabajadores no especializados se denota por D_0 . La razón salarial de equilibrio es 2.0, encontrada en la intersección de las curvas de oferta y demanda: lo que sugiere que los salarios de los trabajadores especializados son el doble que los salarios de los trabajadores no especializados.

En la figura, un cambio en la curva de la oferta o la curva de la demanda de los trabajadores especializados disponibles en relación con los trabajadores no especializados inducirá un cambio en la razón salarial de equilibrio. Considere los recursos que puedan afectar la inequidad salarial para Estados Unidos:

- *Comercio internacional y cambio tecnológico.* La liberalización comercial y los costos decrecientes de transporte y comunicación resultan en un aumento en la curva de la demanda de los trabajadores especializados en relación con los no especializados, por ejemplo, a D_1 en la figura. Si supone una curva de oferta constante, la razón salarial de equilibrio aumenta a 2.5, lo que sugiere que los salarios de los trabajadores especializados sean $2\frac{1}{2}$ veces tanto como los salarios de los no especializados.

En forma similar, las mejoras tecnológicas con sesgos de habilidades llevan a un aumento en la demanda por trabajadores especializados en relación con no especializados, al promover así grados más altos de inequidad salarial.

- *Migración.* La migración de los trabajadores no especializados ocasiona una disminución en la oferta de trabajadores especializados en relación con los no especializados. Si supone que la curva de la demanda es constante, conforme cambia la curva de oferta de O_0 a O_2 , la razón salarial de equilibrio aumenta a 2.5, por tanto, intensifica la inequidad salarial.

¿UN “MUNDO PLANO” HACE QUE RICARDO SE HAYA EQUIVOCADO?

La posibilidad de que Estados Unidos pierda por el libre comercio está en el corazón de algunos de los ataques recientes de la globalización. Un crítico afirma que el mundo se ha vuelto más “plano”, conforme las ventajas comparativas se han contraído o extinguido. Los defensores de este punto de vista señalan que mientras países como China y la India pasan por un desarrollo económico y se vuelven más similares a Estados Unidos, surge un campo de juego nivelado. El aplanamiento del mundo se debe en gran medida a que los países se vuelven interconectados como resultado de la Internet, la tecnología inalámbrica, los motores de búsqueda y otras innovaciones. En consecuencia, el capitalismo se ha difundido como el fuego en China, la India y otros países en donde a los trabajadores de las fábricas, los ingenieros y los programadores de software se les paga una fracción de lo que se les paga a sus contrapartes estadounidenses. Conforme China y la India se desarrollen y se vuelvan más similares a Estados Unidos, éste podría empeorar con el comercio.

Sin embargo, no todos los economistas están de acuerdo con este punto de vista. Encuentran varios problemas en esta crítica. Primero, el punto de vista general de la globalización es que es un fenómeno marcado por un aumento en la integración económica internacional. Sin embargo, la crítica anterior es una situación en la que el desarrollo de China y la India llevan a menos comercio, no a más. Si China y Estados Unidos tienen diferencias que permiten ganancias del comercio (por ejemplo, las diferencias en las tecnologías y las capacidades productivas), entonces retirar esas diferencias puede disminuir la cantidad del comercio y por tanto disminuir las ganancias de ese comercio. El peor escenario en esta situación sería una eliminación completa del comercio. Esto es lo opuesto de la preocupación típica que incluye la globalización en un ritmo muy rápido de integración económica internacional.

El segundo problema con la crítica es que ignora las formas en que el comercio internacional difiere del modelo simple de Ricardo. Las naciones avanzadas del mundo tienen tecnología y factores de producción sustancialmente similares, y al parecer productos similares como automóviles y aparatos electrónicos se producen en mu-

chos países, con comercio sustancial de ida y vuelta. Esto entra en conflicto con el pronóstico más simple del modelo ricardiano, bajo el cual el comercio debe desaparecer una vez que cada país sea capaz de hacer productos similares a precios comparables. En lugar de eso, el mundo ha observado un comercio sustancialmente mayor desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Esto refleja el hecho de que hay ganancias para el *comercio intraindustrial*, en el que productos ampliamente similares se comercian en ambas direcciones entre las naciones; por ejemplo, Estados Unidos importa y exporta componentes de cómputo. El comercio intraindustrial refleja las ventajas recibidas por los consumidores y las empresas por una mayor diversidad de productos similares que están disponibles para el comercio, así como una mayor competencia y productividad más alta estimulada por el comercio. Dada la experiencia histórica, los flujos comerciales continúan aumentando entre las economías avanzadas, incluso cuando las tecnologías de producción son similares; uno esperaría que el potencial para un comercio mutuamente ventajoso permaneciera parejo si China y la India se fueran a desarrollar tan rápido como para tener tecnologías similares y precios como en Estados Unidos.

Finalmente, se argumenta que el mundo no es plano en absoluto. Aunque la India y China pueden tener fuerzas laborales muy grandes, sólo una fracción de los indios está preparada para competir con los estadounidenses en industrias tales como las tecnologías de información, mientras que al régimen autoritario chino no es amigable con la computadora personal. El problema real es que la ventaja comparativa puede cambiar con mucha rapidez en una economía dinámica. Boeing puede ganar hoy, Airbus mañana y luego Boeing puede entrar de nuevo a la jugada.

Fuentes: Thomas Friedman, *The World Is Flat*, Nueva York, Farrar, Straus y Girous, 2005; Jagdish Bhagwati, *In Defense of Globalization*, Nueva York, Oxford University Press, 2004; Martin Wolf, *Why Globalization Works*, New Haven, CT, Yale University Press, 2004 y *Economic Report of the President*, 2005, pp. 174-175.

- *Educación y capacitación.* Conforme aumenta la disponibilidad de la educación y la capacitación, también lo hace la razón de los trabajadores especializados con los no especializados, como se puede ver por el aumento en la curva de oferta de O_0 a O_1 . Si la curva de la demanda sigue siendo constante, entonces la razón salarial de equilibrio se aplanará de 2.0 a 1.5. Así, las oportunidades adicionales de educación y capacitación sirven para reducir la inequidad salarial entre los trabajadores especializados y los no especializados.

Hemos visto cómo el comercio y la migración promueven la inequidad salarial. Sin embargo, los economistas han encontrado que sus efectos en la distribución salarial han sido

pequeños. De hecho, la vasta mayoría de la inequidad salarial se debe a los recursos nacionales, en especial la tecnología. Un estudio citado con frecuencia, de William Cline, estimó que durante las últimas tres décadas el cambio tecnológico ha impulsado la inequidad salarial en Estados Unidos cuatro veces más que el comercio y que éste representó sólo 7 puntos porcentuales de todas las fuerzas no niveladoras en funcionamiento durante ese periodo.⁸

Los economistas por lo general están de acuerdo en que el comercio ha sido poco importante para ampliar la desigualdad salarial. Además, el impacto comercial en dicha desigualdad es abrumado no sólo por la tecnología sino también por la educación y la capacitación. De hecho, los cambios en la demanda de trabajo, lejos de los trabajadores menos educados, son los factores más importantes detrás de los salarios erosionados de los menos educados. Esos cambios parecen ser el resultado de los cambios tecnológicos a lo ancho de la economía y los cambios organizacionales acerca de la forma en que se desempeña el trabajo.

LOS RENDIMIENTOS CRECIENTES A ESCALA Y LA ESPECIALIZACIÓN

Aunque la teoría de la ventaja comparativa tiene un gran atractivo es incapaz para explicar por qué las regiones con niveles de productividad similar comercian al grado en que lo hacen; por ejemplo, por qué Europa y Estados Unidos comercian en un volumen tan alto. Ni tampoco arroja luz sobre el comercio intraindustrial: el hecho de que Alemania y Japón comercien automóviles entre sí.

En respuesta a estas debilidades, los economistas desarrollaron una nueva teoría comercial en la década de los ochenta.⁹ Esta teoría se funda en la noción de **rendimientos crecientes a escala**, también conocida como **economías de escala**. La explicación de los rendimientos crecientes del comercio no intenta reemplazar la explicación de la ventaja comparativa; sólo la complementa.

De acuerdo con la teoría comercial de rendimientos crecientes a escala, las naciones con una dotación de factores similar y, por tanto, diferencias de ventaja comparativa insignificantes, sin embargo, pueden encontrar benéfico comerciar porque toman ventaja de las economías de escala masivas, un fenómeno prevaleciente en diversas industrias. Por ejemplo, en las industrias automotriz y farmacéutica, la primera unidad siempre es muy cara de producir, pero cada unidad subsecuente cuesta mucho menos que la anterior, porque los grandes costos de instalación se dividen entre todas las unidades. Compañías como Toyota y Honda reducen los costos al especializarse en maquinaria y trabajo y obtener descuentos por cantidad en la compra de insumos.

La teoría principal de los rendimientos crecientes a escala asegura que una nación puede desarrollar una industria que tenga economías de escala, fabricar ese producto en una cantidad grande a costos unitarios promedio bajos, y luego comerciar los productos de bajo costo con otras naciones. Al hacer lo mismo para otros productos de rendimientos crecientes, todos los socios comerciales pueden tomar ventaja de las economías de escala a través de la especialización y el intercambio.

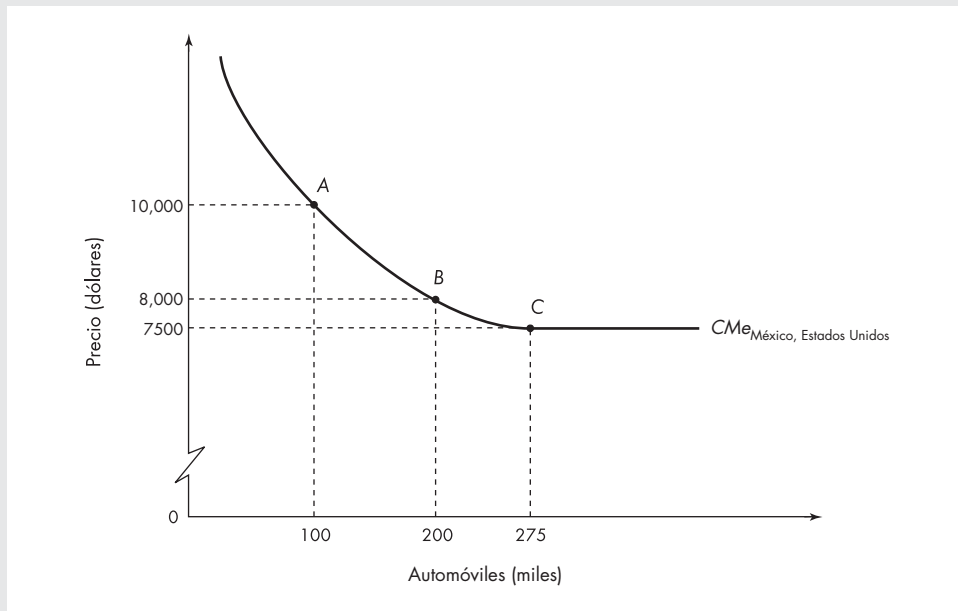
En la figura 3.5 se ilustra el efecto de las economías de escala en el comercio. Asuma que una compañía automotriz estadounidense y una compañía automotriz mexicana son capaces, cada una, de vender 100,000 vehículos en sus países respectivos. También asuma que las condiciones de costos idénticas resultan en la misma curva de costos promedio a largo plazo para las dos empresas, *CMe*. Observe que las economías de escala resultan en costos unitarios decrecientes por los primeros 275,000 automóviles producidos.

⁸De William R. Cline, *Trade and Income Distribution*, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1997, p. 264.

⁹Paul Krugman, "New Theories of Trade Among Industrial Countries", *American Economic Review* 73, No. 2, mayo de 1983, pp. 343-347 y Elhanan Helpman, "The Structure of Foreign Trade", *Journal of Economic Perspectives* 13, No. 2, primavera de 1999, pp. 121-144.

FIGURA 3.5

LAS ECONOMÍAS DE ESCALA COMO BASE PARA EL COMERCIO



Al sumar el tamaño del mercado nacional, el comercio internacional permite mayores cantidades de producción por parte de las empresas nacionales, lo que puede llevar a una mayor eficiencia y reducciones en costos unitarios.

Al principio no hay una base para el comercio, porque cada empresa obtiene un costo de producción de 10,000 dólares por automóvil. Suponga que el ingreso creciente en Estados Unidos resulta en una demanda de 200,000 automóviles, mientras que la demanda del automóvil mexicano permanece constante. La demanda más grande permite a la empresa estadounidense fabricar más producción y aprovechar las economías de escala. Las curvas de costos de la empresa se desplazan hacia abajo hasta que su costo es igual a 8,000 dólares por automóvil. En comparación con la empresa mexicana, la empresa estadounidense puede producir automóviles a un costo más bajo. Con el libre comercio, Estados Unidos ahora exportará automóviles a México.

Las economías de escala proporcionan incentivos de costos adicionales por la *especialización* en producción. En lugar de fabricar sólo unas cuantas unidades de todos y cada uno de los productos que los consumidores nacionales desean comprar, un país se especializa en la fabricación de cantidades grandes de un número limitado de productos y comercializa los productos restantes. La especialización en unos cuantos productos permite a un fabricante beneficiarse de corridas de producción más largas, lo que lleva a una disminución de los costos promedio.

Un aspecto clave de la teoría del comercio de rendimientos crecientes a escala es el **efecto de mercado interno**: los países se especializarán en productos que tienen una demanda nacional fuerte ¿Por qué? Al ubicarse cerca de su mercado más grande, una industria de escala creciente puede minimizar el costo de embarcar sus productos a sus clientes mientras aprovecha las economías de escala. Es decir, las compañías automotrices se ubicarán en Alemania más que en Francia si queda claro que es más probable que los alemanes compren

más automóviles. De esa forma, la empresa puede producir automóviles de bajo costo y no tener que pagar demasiado para embarcarlos a su mercado más grande.

Pero el efecto del mercado interno también tiene una implicación preocupante. Si las industrias crecientes a escala tienden a ubicarse cerca de sus mercados más grandes, ¿qué pasa con las áreas de mercado pequeñas? Con las demás cosas sin cambio, es probable que se vuelvan no industrializadas al tiempo que las fábricas y las industrias se mueven para aprovechar las economías de escala y los costos bajos de transporte. Por tanto, el comercio podría llevar a que los países pequeños y las áreas rurales se vuelvan periféricos al centro económico, los proveedores lejanos de productos. Como lo han expresado los críticos canadienses, “con el libre comercio, los canadienses se volverían trabajadores forestales y supervisores de agua”. Sin embargo, otras cosas no son estrictamente iguales: los efectos de la ventaja comparativa existen a lo largo de la influencia de los rendimientos crecientes a escala, así que el resultado final del libre comercio no es una conclusión conocida de antemano.

DEMANDAS COINCIDENTES COMO BASE PARA EL COMERCIO

El efecto del mercado interno tiene implicaciones para otra teoría del comercio, la **teoría de demandas coincidentes**. Esta teoría fue elaborada en la década de los sesenta por Staffan Linder, un economista sueco.¹⁰ De acuerdo con Linder, la teoría de la dotación de factores tiene un poder de explicación considerable para el comercio en los productos principales (recursos naturales) y productos agrícolas. Pero no explica el comercio en productos manufacturados, porque la fuerza principal que influye en el comercio de *productos manufacturados* es la *condición de demanda* interna. Puesto que gran parte del comercio internacional incluye productos manufacturados, las condiciones de demanda juegan un papel importante para explicar el patrón comercial general.

Linder afirma que las empresas dentro de un país por lo general están motivadas para fabricar productos para los que hay un mercado nacional grande. Este mercado determina el conjunto de productos que estas empresas tendrán que vender cuando empiecen a exportar. Los mercados extranjeros con un mayor potencial de exportación se encontrarán en las naciones donde los consumidores tengan gustos similares a los de los consumidores internos. Las exportaciones de una nación son, por tanto, una extensión de la producción para el mercado interno.

Más aún, Linder afirma que los gustos de los consumidores están fuertemente condicionados por sus niveles de ingresos. En consecuencia, el promedio de un país o *ingreso per cápita* aportará patrones particulares de gustos. Las naciones con altos ingresos per cápita demandarán productos manufacturados de alta calidad (lujos) mientras que las naciones con un ingreso per cápita bajo demandarán productos de menos calidad (necesidades).

La hipótesis de Linder explica qué tipos de naciones tienen mayor probabilidad de comerciar con cada nación. Las naciones con ingresos per cápita similares tendrán estructuras de demandas coincidentes y es probable que consuman tipos similares de productos manufacturados. Es probable que las naciones ricas (industriales) comercien con otras naciones ricas y que las naciones pobres (en desarrollo) comercien con otras naciones pobres.

Linder no descarta todo el comercio de productos manufacturados entre las naciones ricas y las pobres. Debido a una distribución de ingreso desigual dentro de las naciones, siempre habrá cierta coincidencia en las estructuras de demanda; algunas personas en las naciones pobres son ricas y algunas personas en las naciones ricas son pobres. Sin embargo, el potencial del comercio de productos manufacturados es pequeño cuando el grado de coincidencia de demanda es menor.

¹⁰Staffan B. Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, Nueva York, Wiley, 1961, capítulo 3.

La teoría de Linder se aproxima a los hechos. Una alta proporción del comercio internacional en los productos manufacturados se realiza entre las naciones (industriales) de ingresos relativamente altos: Japón, Canadá, Estados Unidos y las naciones europeas. Es más, gran parte de este comercio incluye el intercambio de productos similares: cada nación exporta productos que son, en gran medida, como los productos que importa. Sin embargo, la teoría de Linder no se corrobora para el comercio de los países en desarrollo. En general, los países de ingresos bajos tienden a tener más comercio con países de altos ingresos que con otros países de bajos ingresos.

EL COMERCIO INTRAININDUSTRIAL

Los modelos de comercio considerados hasta ahora han tratado con el **comercio interindustrial**: el intercambio entre naciones de productos de distintas industrias; algunos ejemplos incluyen computadoras y aviones comerciados por textiles y zapatos o productos manufacturados terminados comerciados por materias primas. El comercio interindustrial incluye el intercambio de productos con *distintos* requerimientos de factores. Las naciones que tienen grandes cantidades de trabajo especializado tienden a exportar productos manufacturados sofisticados, mientras que las naciones con suministros grandes de recursos naturales exportan productos intensivos en recursos naturales. Gran parte del comercio interindustrial es entre las naciones que tienen una dotación de recursos muy distinta (como los países en desarrollo y los industriales) y se explica por el principio de la ventaja comparativa (el modelo Heckscher-Ohlin).

El comercio interindustrial se sustenta en una **especialización interindustrial**: cada nación se especializa en una industria particular (acero, por ejemplo) en la que disfruta una ventaja comparativa. Como los recursos cambian a la industria con una ventaja comparativa, otras industrias, que tienen desventajas comparativas (electrónica, por ejemplo), hacen contratos. Así, los recursos se mueven en la geografía hacia la industria donde los costos comparativos son los más bajos. Como resultado de la especialización, una nación experimenta *disimilitud* creciente entre los productos que exporta y los que importa.

Aunque ocurre alguna especialización interindustrial, no es del tipo que las naciones industrializadas han realizado en la era posterior a la Segunda Guerra Mundial. Más que enfatizar industrias completas, los países industriales han adoptado una forma más angosta de especialización. Han practicado una **especialización intraindustrial**, que se enfoca en la producción de productos particulares o grupos de productos dentro de una industria determinada (por ejemplo, los automóviles subcompactos más que sólo automóviles). Con una especialización intraindustrial, la apertura del comercio no resulta en la eliminación o la contracción de industrias completas dentro de una nación; sin embargo, la gama de productos fabricados y vendidos por cada nación, cambia.

Las naciones industriales avanzadas cada vez más han enfatizado el **comercio intraindustrial**; comercio de dos vías en un producto similar. Por ejemplo, las computadoras fabricadas por IBM se venden en el extranjero mientras que Estados Unidos importa computadoras producidas por Hitachi de Japón. En la tabla 3.8 se proporcionan ejemplos del comercio intraindustrial para Estados Unidos. Como se indica en la tabla, Estados Unidos participa en un comercio de dos vías en muchos productos manufacturados como automóviles y acero.

La existencia del comercio intraindustrial parece ser *incompatible* con los modelos de ventaja comparativa previamente analizados. En los modelos ricardiano y de Heckscher-Ohlin, un país no podría exportar e importar en forma simultánea el mismo producto. Sin embargo, California es un importador significativo de vinos franceses así como un exportador grande de sus propios vinos; Holanda importa cerveza Lowenbrau y exporta Heineken. El comercio intraindustrial incluye flujos de productos con requerimientos de factores *similares*. Las na-

TABLA 3.8

EJEMPLOS DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL:
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
ESTADOUNIDENSES SELECCIONADAS, 2006
(EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

Categoría	Exportaciones	Importaciones
Automóviles	92.7	215.4
Aviones	66.7	17.5
Maquinaria eléctrica	182.0	229.1
Químicos	33.7	46.9
Acero	12.6	28.9
Carne	6.6	4.5
Productos fotográficos	3.0	2.1
Azúcar	1.0	2.9

Fuentes: De U.S. International Trade Administration, *Exports and Imports of Goods by End-Use Category and Commodity*, disponible en <http://www.ita.doc.gov/>. Vea también U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *U.S. Trade In Goods*, disponible en <http://www.bea.doc.gov>.

ciones que son exportadoras netas de productos manufacturados que toman forma de tecnología sofisticada también compran productos de otras naciones. Gran parte del comercio intraindustrial se realiza entre los países industriales, en especial de Europa occidental, cuya dotación de recursos es similar. Las empresas que fabrican estos productos tienden a ser oligopolios, con unas cuantas empresas grandes que constituyen cada industria.

El comercio intraindustrial incluye el comercio en productos homogéneos así como en productos diferenciados. Para *productos homogéneos* las razones para un comercio intraindustrial son más fáciles de definir. Una nación puede exportar e importar el mismo producto debido a los costos de transporte. Por ejemplo, Canadá y Estados Unidos comparten una frontera cuya longitud es de varios miles de kilómetros. Para minimizar los costos de transporte (y

por tanto los costos totales), un comprador en Albany, Nueva York, puede importar cemento de una empresa en Montreal, Quebec, mientras que un fabricante en Seattle, Washington, vende cemento a un comprador en Vancouver, British Columbia. Ese comercio se explica porque es menos costoso transportar cemento de Montreal a Albania que embarcar cemento de Seattle a Albania.

Otra razón para el comercio intraindustrial en productos homogéneos son las *estaciones*. Las estaciones en el hemisferio sur son opuestas a las del hemisferio norte. Brasil puede exportar productos de temporada (como productos agrícolas) a Estados Unidos en un momento del año e importarlos de Estados Unidos en otro momento durante el mismo año. La diferenciación en el tiempo también afecta los suministros de electricidad. Debido a los fuertes costos fijos en la producción de electricidad, los productores intentan mantener las plantas en operación cercana a su capacidad total, lo que significa que puede ser menos costoso exportar electricidad en tiempos que no son temporadas pico, cuando la demanda nacional es inadecuada para asegurar una utilización de capacidad completa e importar la electricidad en tiempos pico.

Aunque cierto comercio intraindustrial ocurre en productos homogéneos, la evidencia disponible sugiere que la mayor parte del comercio intraindustrial ocurre en *productos diferenciados*. Dentro de la manufactura, los niveles del comercio intraindustrial parecen ser especialmente altos en maquinaria, químicos y equipo de transporte. Una porción significativa de la producción de las economías modernas consiste en los productos diferenciados dentro del mismo grupo amplio de producto. Dentro de la industria automotriz, un Ford no es idéntico a un Honda, un Toyota o un Chevrolet. Los flujos de dos vías pueden ocurrir en productos diferenciados dentro del mismo grupo amplio de producto.

Para los países industriales, el comercio intraindustrial en productos manufacturados diferenciados con frecuencia ocurre cuando los fabricantes en cada país producen para la "mayoría" de los gustos del consumidor dentro de su país, mientras que ignoran los gustos de la "minoría" de los consumidores. Esta necesidad insatisfecha se compensa con los productos importados. Por ejemplo, la mayoría de los consumidores japoneses prefiere vehículos Toyota que General Motors; sin embargo, algunos consumidores japoneses compran vehículos de General Motors, mientras que se exportan vehículos Toyota a Estados Unidos. El comercio

intraindustrial aumenta la gama de alternativas disponibles para los consumidores en cada país, así como el grado de competencia entre los fabricantes de la misma clase de producto en cada país.

El comercio intraindustrial en los productos diferenciados también se explica por segmentos de demanda que coinciden en las naciones que comercian. Cuando los fabricantes estadounidenses buscan en el extranjero mercados para vender, con frecuencia los encuentran en países que tienen segmentos de mercado similares a los segmentos de mercado en los que venden en Estados Unidos, por ejemplo, los automóviles de lujo que se venden a los compradores de ingresos altos. Se puede esperar que las naciones con niveles de ingresos similares tengan gustos similares y, por tanto, segmentos de mercado que coinciden de tamaño similar, como lo visualizó la teoría de Linder de las demandas coincidentes; se esperaría que participaran fuertemente en un comercio intraindustrial.

Además de los factores de marketing, las economías de escala asociadas con productos diferenciados, también explican el comercio intraindustrial. Una nación puede disfrutar de una ventaja de costos sobre su competidor extranjero al especializarse en unas cuantas variedades y estilos de un producto (por ejemplo, los automóviles subcompactos con transmisión estándar y equipo opcional) mientras que su competidor extranjero disfruta de una ventaja de costos al especializarse en otras variantes del mismo producto (los automóviles subcompactos con transmisión automática, aire acondicionado, reproductor de DVD y otro equipo opcional). Esa especialización permite líneas de producción más grandes, economías de escala y costos unitarios más bajos. Cada nación exporta su tipo de automóvil a la otra nación, lo que resulta en un comercio de automóviles en dos direcciones. En contraste con el comercio interindustrial, que se explica por el principio de la ventaja comparativa, el comercio intraindustrial se explica por la diferenciación de producto y de las economías de escala.

Con la especialización intraindustrial, es probable que ocurran menos problemas de ajuste que con la especialización interindustrial, debido a que esta última requiere de un cambio de recursos dentro de una industria en lugar de entre industrias. La especialización interindustrial resulta en una transferencia de recursos de competencia en importaciones a sectores de expansión de exportaciones de la economía. Pueden ocurrir dificultades de ajustes cuando los factores productivos, notablemente el trabajo, son ocupacionales y geográficamente inmóviles a corto plazo; puede resultar en un desempleo estructural masivo. En contraste, la especialización intraindustrial con frecuencia ocurre sin que se requiera que los trabajadores salgan de una región o industria en particular (como cuando los trabajadores son transferidos de la producción de automóviles de gran tamaño a los subcompactos); la probabilidad de un desempleo estructural se reduce.

EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO: UNA TEORÍA COMERCIAL CON BASE TECNOLÓGICA

Las explicaciones del comercio internacional presentadas hasta ahora son similares en cuanto a que presuponen un estado de tecnología *dado* y no cambiante. La base para el comercio fue finalmente atribuida a factores como diferentes productividades de trabajo, dotaciones de factores y estructuras de demanda nacional. Sin embargo, en un mundo dinámico ocurren cambios tecnológicos en diferentes naciones a distintas tasas de velocidad. Las innovaciones tecnológicas comúnmente resultan en nuevos métodos para fabricar productos existentes, en la fabricación de productos nuevos o en las mejoras de productos. Estos factores pueden afectar la ventaja comparativa y el patrón comercial.

El reconocimiento de la importancia de los cambios *dinámicos* ha hecho surgir otra explicación del comercio internacional en los productos manufacturados: la **teoría del ciclo de**

vida del producto. Esta teoría se enfoca en el papel de la innovación tecnológica como un determinante clave de los patrones comerciales en los productos manufacturados.¹¹

De acuerdo con esta teoría, muchos productos manufacturados como productos electrónicos y maquinaria de oficina pasan por un *ciclo comercial* predecible. Durante este ciclo, el país de origen primero es un exportador, luego pierde su ventaja competitiva frente a sus socios comerciales y eventualmente se puede volver un importador del producto. Las etapas por las que pasan muchos productos manufacturados incluyen las siguientes:

1. El producto manufacturado se presenta al mercado de origen.
2. La industria nacional muestra una fortaleza de exportación.
3. Comienza la producción para el extranjero.
4. La industria nacional pierde ventaja competitiva.
5. Comienza la competencia de importación.

La etapa de producción del ciclo comercial comienza cuando un innovador establece un descubrimiento tecnológico en la fabricación de un producto manufacturado. Al principio, el mercado local relativamente pequeño para el producto y las incertidumbres tecnológicas implican que la producción en masa no es factible. El fabricante quizás operará cerca del mercado local para ganar una retroalimentación rápida en la calidad y el atractivo general del producto. La producción ocurre en una escala pequeña por medio de trabajadores de alta capacidad relativa. El precio un tanto alto del producto nuevo también ofrecerá rendimientos relativamente altos para las existencias de capital especializado que se necesitan para fabricar el producto nuevo.

Durante la siguiente etapa del ciclo comercial, el fabricante nacional comienza a exportar su producto a mercados extranjeros que tienen gustos y niveles de ingresos similares. El fabricante local encuentra que, durante esta etapa de crecimiento y expansión, su mercado se vuelve lo suficientemente grande para expandir las operaciones de producción e identificar las técnicas de producción ineficiente. El fabricante del país de origen, por tanto es capaz de abastecer cada vez más cantidades en los mercados mundiales.

Conforme madura el producto y su precio cae, la capacidad para una producción estandarizada ocasiona la posibilidad de que una producción más eficiente pueda ocurrir al utilizar un trabajo de salarios bajos y una producción en masa. En esta etapa de la vida del producto, es probable que la producción se mueva hacia economías que tengan una dotación de recursos relativamente grande en trabajo de bajo salario, como China o Malasia. La industria nacional entra a su etapa de madurez conforme las empresas innovadoras establecen sucursales en el extranjero y cuando ocurre el outsourcing de empleos.

Aunque la posición de monopolio de una nación innovadora se puede prolongar por las patentes legales, es probable que se pierda con el paso del tiempo, ya que el conocimiento, a la larga, tiende a ser un producto libre. Los beneficios que alcanza una nación innovadora de su brecha tecnológica se disfrutan poco tiempo, ya que comienza la competencia de importaciones de los productores extranjeros. Una vez que la tecnología innovadora se vuelve común, los productores extranjeros comienzan a imitar el proceso de producción. La nación innovadora gradualmente pierde su ventaja comparativa y su ciclo de exportación ingresa en una fase de declinación.

El ciclo comercial está completo cuando el proceso de producción se vuelve tan estandarizado que puede utilizarse con facilidad por otras naciones. Por tanto, el descubrimiento tecnológico ya no beneficia sólo a la nación innovadora. De hecho, la nación innovadora puede convertirse en un importador neto del producto conforme la competencia extranjera elimina su posición de monopolio.

¹¹ Vea Raymond Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Life Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80, 1966, pp. 190-207.

El ciclo de vida del producto tiene implicaciones para los países innovadores como Estados Unidos. Las ganancias del comercio para este país las determinan el balance dinámico entre su tasa de innovación tecnológica y la tasa de su difusión tecnológica a otros países. A menos que Estados Unidos pueda generar un paso de innovación para igualar el paso de la difusión, su participación en las ganancias del comercio disminuirá. También se puede argumentar que el avance de la globalización acelera la tasa de difusión tecnológica. Lo que esto sugiere es que para preservar o aumentar las ganancias de la economía del comercio frente a la globalización se requerirá una aceleración del ritmo de innovación en actividades de producción de productos y servicios.

La teoría del ciclo de vida del producto también proporciona lecciones para una empresa que desee mantener su competitividad: para evitar que los rivales la alcancen, continuamente debe innovar para volverse más eficiente. Por ejemplo, Toyota Motor Corporation se considera líder de la industria en eficiencia de producción. Para mantener esta posición, la empresa supervisa continuamente sus operaciones y sus prácticas laborales. Por ejemplo, en 2007 Toyota trabajaba para reducir a la mitad el número de componentes que utiliza en un vehículo típico y desarrollar plantas más rápidas y flexibles para ensamblar estos automóviles simplificados. Esto permitiría a los trabajadores producir en serie casi una docena de automóviles distintos en la misma línea de producción a una velocidad de cada 50 segundos, en comparación con la planta más rápida actual de Toyota que producía un vehículo cada 56 segundos. La reducción incrementaría la producción por trabajador y reduciría los costos en unos 1.000 dólares por vehículo. Al impulsar la meta de eficiencia, Toyota intentaba evitar que ocurrieran las últimas etapas del ciclo de producto.

Radios, calculadoras de bolsillo y el ciclo internacional del producto

La experiencia de los fabricantes estadounidenses y japoneses de radios ilustra el modelo del ciclo de vida del producto. Después de la Segunda Guerra Mundial, el radio era un producto bien establecido. Los fabricantes estadounidenses dominaban el comercio internacional para radios porque los tubos de vacío primero se desarrollaron en Estados Unidos. Pero conforme se difundieron las tecnologías de producción, Japón utilizó trabajo más barato y capturó una participación grande del mercado de radios en el mundo. Entonces las empresas estadounidenses desarrollaron el transistor. Por algunos años, los fabricantes de radios estadounidenses pudieron competir con los japoneses, quienes continuaron con el uso de tecnologías pasadas de moda. De nuevo, los japoneses imitaron las tecnologías estadounidenses y pudieron vender radios a precios más competitivos.

Las calculadoras de bolsillo proporcionan otra ilustración de un producto que se ha movido a través de las etapas del ciclo internacional del producto. Este producto fue inventado en 1961 por ingenieros en Sunlock Comptometer, Inc., y se comercializó poco después a un precio de aproximadamente 1,000 dólares. La calculadora de bolsillo de Sunlock era más precisa que las reglas deslizables (ampliamente utilizadas por estudiantes de bachillerato y universidad en ese tiempo) y más portátil que las grandes calculadoras mecánicas y las computadoras que desempeñaban muchas de las mismas funciones.

Para 1970, varias empresas estadounidenses y japonesas habían ingresado al mercado con calculadoras de bolsillo en competencia; estas empresas incluían a Texas Instruments, Hewlett-Packard y Casio (de Japón). El aumento en la competencia forzó que disminuyera el precio a unos 400 dólares. Conforme avanzó la década de los setenta, empresas adicionales entraron al mercado. Varias comenzaron por ensamblar sus calculadoras de bolsillo en países extranjeros como Singapur y Taiwán para aprovechar los costos más bajos de trabajo. Entonces estas calculadoras eran enviadas a Estados Unidos. Las tecnologías que mejoraban

de forma constante resultaron en mejoras de producto y en precios más bajos; para mediados de 1970, las calculadoras de bolsillo se vendían entre 10 y 20 dólares, algunas veces hasta menos. Parece ser que las calculadoras de bolsillo habían alcanzado hacia el final de la década de los setenta, la etapa de producto estandarizado del ciclo del producto, con tecnología de producto disponible en toda la industria, una competencia (y por tanto costos) de mayor significado y una diferenciación de producto ampliamente adoptada. En un periodo de menos de dos décadas, el ciclo internacional del producto para las calculadoras de bolsillo estaba completo.

VENTAJA COMPARATIVA DINÁMICA: POLÍTICA INDUSTRIAL

La teoría de David Ricardo de la ventaja comparativa ha influido en la teoría y políticas comerciales internacionales por casi 200 años. Implica que las naciones están mejor al promover el libre comercio y permitir que los mercados competitivos determinen lo que se debe producir y cómo.

La teoría ricardiana enfatiza la especialización y la reasignación de los recursos existentes que se encuentran en forma nacional. Es esencialmente una teoría estática que no permite un cambio dinámico en la ventaja comparativa de las industrias o una desventaja sobre el curso de varias décadas. La teoría pasa por alto el hecho de que los recursos adicionales pueden tenerse disponibles en la nación que practica el comercio porque pueden crearse o importarse.

El sobresaliente crecimiento económico de la posguerra en los países de Asia del este parece estar sustentado en una modificación del concepto estático de la ventaja comparativa. Los japoneses estuvieron entre los primeros en reconocer que la ventaja comparativa en una industria en particular se puede crear a través de la movilización del trabajo especializado, la tecnología y el capital. También se dieron cuenta de que además del sector de negocios, el gobierno puede establecer políticas para promover oportunidades para el cambio al paso del tiempo. Ese proceso se conoce como **ventaja comparativa dinámica**. Cuando el gobierno participa activamente en crear una ventaja comparativa, aplica el término **política industrial**.

En su forma más simple, la política industrial es una estrategia para revitalizar, mejorar y desarrollar una industria. Los defensores mantienen que el gobierno debe promulgar políticas que estimulen el desarrollo de industrias emergentes, “nacientes” (como de alta tecnología). Esta estrategia requiere que los recursos sean dirigidos a industrias en las cuales la productividad sea la más alta, los vínculos con el resto de la economía sean fuertes (como en el caso de los semiconductores) y la competitividad futura sea importante. Presumiblemente, la economía nacional disfrutará de un nivel promedio más alto de productividad y será más competitiva en los mercados mundiales como resultado de dichas políticas.

Se puede utilizar una diversidad de políticas gubernamentales para fomentar el desarrollo y la revitalización de las industrias; ejemplos como la inmunidad antimonopolio, incentivos fiscales, subsidios para investigación y desarrollo, garantías de préstamos, préstamos a tasas de interés bajas y protección comercial. Crear una ventaja comparativa requiere que el gobierno identifique a los “ganadores” e impulse a los factores productivos hacia industrias con mayores probabilidades de crecimiento.

Para entender mejor el significado de ventaja comparativa, piense en él en términos del ejemplo clásico de la teoría de Ricardo de la ventaja comparativa. Su ejemplo mostró que, en el siglo XVIII, Portugal e Inglaterra hubieran ganado al especializarse respectivamente en la producción de vino y tela, aunque Portugal pudiera producir tanto tela como vino de forma más barata que Inglaterra. De acuerdo con la teoría de la ventaja comparativa estática, ambas naciones estarían mejor al especializarse en el producto en el que tenían una ventaja comparativa.

Sin embargo, al adherirse a esta prescripción, Portugal sacrificaría el crecimiento a largo plazo por las ganancias a corto plazo. Si Portugal en vez de eso adoptara una teoría dinámica de ventaja comparativa, se especializaría en la industria de crecimiento de ese tiempo (tela). Por tanto, el gobierno portugués (o los fabricantes textiles portugueses) iniciaría políticas para fomentar el desarrollo de su industria de telas. Esta estrategia requeriría que Portugal pensara en términos de adquirir o crear fuerza en un sector “naciente” en lugar de simplemente aceptar la oferta existente de recursos y usar esa dotación tan productivamente como sea posible.

Los países han usado políticas industriales para desarrollar o revitalizar las industrias básicas, incluso el acero, los automóviles, los químicos, el transporte y otros fabricantes importantes. Cada una de estas políticas industriales difiere en carácter y enfoque; algo común a todas es un papel activo del gobierno en la economía. Por lo general, la política industrial es una estrategia desarrollada de forma colectiva por el gobierno, los negocios y el trabajo a través de algún tipo de proceso de consulta tripartita.

Los defensores de la política industrial citan a Japón como una nación que ha sido muy exitosa para penetrar en los mercados extranjeros y alcanzar un crecimiento económico rápido. Después de la Segunda Guerra Mundial, los japoneses eran los productores de alto costo en muchas industrias básicas (como el acero). En esta situación, una noción estática de ventaja comparativa requeriría que los japoneses atendieran áreas con menos desventajas que eran intensivas en trabajo (como los textiles). Dicha estrategia hubiera forzado a Japón hacia industrias de baja productividad que eventualmente competirían con otras naciones de Asia del este al tener un trabajo abundante y estándares de vida modestos. En lugar de eso, los japoneses invirtieron en industrias básicas (acero, automotriz y después en electrónica y computadoras) que requerían un empleo intensivo en capital y trabajo.

Desde una perspectiva a corto plazo y estática, Japón parecía elegir las industrias equivocadas. Pero desde una perspectiva a largo plazo, eran las industrias en que el progreso tecnológico era rápido, la productividad del trabajo aumentaba con rapidez y los costos unitarios disminuían con la expansión de la producción. También eran industrias en las que uno esperaría un rápido crecimiento en demanda conforme aumentara el ingreso nacional.

Estas industrias combinaban el potencial para expandirse rápidamente, y así agregaban una nueva capacidad, con la oportunidad de utilizar la más reciente tecnología y promover una estrategia de reducción de costos fundada en una productividad creciente. Japón, colocado en una posición similar a la de Portugal en el famoso ejemplo de Ricardo, se rehusó a especializarse en “vino” y escogió “tela” en su lugar. Al paso de tres décadas, Japón se convirtió en el principal productor de bajo costo en el mundo de muchos de los productos para los que inicialmente comenzó en una posición de alto costo.

Sin embargo, los críticos de la política industrial, afirman que el factor causal en el éxito industrial japonés es poco claro. Admiten que algunas de las industrias enfocadas por el gobierno japonés (como semiconductores, acero, construcción de barcos y herramientas de maquinarias) son más competitivas de lo que serían con la ausencia de la ayuda del gobierno. Pero aseveran que Japón también enfocó a algunas perdedoras como los petroquímicos y el aluminio, para los cuales los rendimientos de inversión fueron decepcionantes y la capacidad tuvo que ser reducida. Más aún, varias industrias japonesas exitosas no recibieron ayuda del gobierno como motocicletas, bicicletas, papel, vidrio y cemento.

Los críticos de la política industrial afirman que si todas las naciones comerciantes tomaran la ruta de usar una combinación de restricciones comerciales en las importaciones y subsidios en las exportaciones, resultaría un proceso de “empobrece a tu vecino” con un proteccionismo inhibitor del comercio. También señalan que la instrumentación de las políticas industriales puede provocar el patronazgo político, es decir que las industrias que tienen poder político reciban la asistencia gubernamental. Finalmente, se afirma que en el libre mercado,

los negocios que maximizan beneficios tienen el incentivo para desarrollar nuevos recursos y tecnologías que cambien la ventaja comparativa del país. Esto plantea la pregunta de si el gobierno hace un mejor trabajo que el sector privado al crear una ventaja comparativa.

LOS SUBSIDIOS DEL GOBIERNO RESPALDAN A BOEING Y A AIRBUS

Los efectos de los subsidios del gobierno aplicados a la industria de jets comerciales se pueden ver en Boeing y Airbus. Los fabricantes mundiales de aviones comerciales operan en un mercado de oligopolio que ha sido dominado por Boeing de Estados Unidos y la compañía Airbus de Europa. Durante la década de los setenta Airbus vendió menos de 5 por ciento de los aviones del mundo; en la actualidad representa más de la mitad del mercado mundial.

Estados Unidos se ha quejado repetidamente de que Airbus recibe subsidios injustos por parte de los gobiernos europeos. Los funcionarios estadounidenses afirman que estos subsidios colocan a su empresa en una desventaja competitiva. Airbus supuestamente recibe préstamos para el desarrollo de nuevas aeronaves; estos préstamos se realizan por debajo de las tasas de interés en el mercado y pueden llegar de 70 a 90 por ciento del costo de desarrollo de un avión. Más que pagar los préstamos de acuerdo con la curva prescrita, como sería lo típico en un mercado competitivo, a Airbus se le permite pagarlos cuando entrega una aeronave. Airbus también puede evitar el pago de los préstamos por completo si las ventas de su aeronave son más bajas de lo esperado. Aunque Airbus dice que esto nunca ha ocurrido, Boeing afirma que Airbus tiene una ventaja al reducir su riesgo comercial, lo que facilita la obtención del financiamiento. Estados Unidos sostiene que estos subsidios permiten a Airbus establecer precios bajos poco reales, ofrecer concesiones y términos atractivos de financiamiento a las aerolíneas y eliminar los costos de desarrollo.

Airbus ha defendido sus subsidios a partir de que evitan que Estados Unidos tenga un monopolio a nivel mundial en aviones comerciales. Ante la ausencia de Airbus, las aerolíneas tendrían que depender exclusivamente de Boeing como proveedor. Los temores de dependencia y la pérdida de autonomía en el ámbito de la tecnología avanzada motivaron a los gobiernos europeos a subsidiar a Airbus.

Airbus también afirma que Boeing se beneficia del apoyo gubernamental. Más que recibir subsidios directos como Airbus, Boeing recibe subsidios indirectos. Por ejemplo, las organizaciones de investigación gubernamental respaldan la aeronáutica y la investigación de propulsión que se comparte con Boeing. El respaldo para una innovación de aviones comerciales también proviene de la investigación patrocinada por los militares y adquisiciones militares. La investigación financiada por los servicios de la armada tiene excedentes tecnológicos indirectos pero también importantes derramas (*spillovers*) tecnológicas para la industria de aviones comerciales, más notablemente en motores de aviones y en diseños de aeronaves. También Boeing subcontrata parte de la producción de sus aviones con naciones como Japón y China, cuyos productores reciben sustanciales subsidios gubernamentales. Por último, el estado de Washington proporciona exenciones fiscales a Boeing, que tiene grandes instalaciones de producción en el estado. De acuerdo con Airbus, estos subsidios resaltan la competitividad de Boeing.

Como resultado del conflicto de subsidios entre Boeing y Airbus, en 1992 Estados Unidos y Europa negociaron un acuerdo que frena los subsidios para los dos fabricantes. El elemento principal del acuerdo fue un tope de 33 por ciento en la cantidad de los subsidios gubernamentales que estos fabricantes podían recibir para el desarrollo de productos. Además, los subsidios indirectos estaban limitados a 4 por ciento de los ingresos de una empresa de aviones comerciales.

Aunque el acuerdo del subsidio ayudó a calmar las tensiones entre Estados Unidos y Europa, para principios de 2000, la disputa del subsidio se volvió a caldear. Estados Unidos

criticó a la Unión Europea por otorgar subsidios a Airbus y pidió que la Unión Europea renegociara el acuerdo de subsidios de 1992.

Lo que impulsó a Estados Unidos a renovar sus esfuerzos para el cumplimiento europeo del pacto del subsidio fueron los severos descuentos en sus precios que hizo Airbus. Por ejemplo, en 2004 Airbus ofreció descuentos de 40 a 45 por ciento del precio de lista para ganar el contrato de suministrar aviones comerciales a las aerolíneas. Boeing afirmó que no podían ocurrir esos descuentos sin subsidios. Es más, Airbus desarrolló un nuevo avión súper jumbo, el A380, capaz de transportar 555 pasajeros. Este avión desafiaría la supremacía del mercado del Boeing 747 (con unos 400 asientos), el único otro avión jumbo disponible para venta. Para pagar por los costos de desarrollo del A380, que podían llegar a 150 millones de dólares, Airbus obtendrá 40 por ciento de sus fondos de proveedores de partes, 30 por ciento de préstamos gubernamentales arreglados por sus socios y la parte final de sus propios recursos.

En 2005, Boeing y Airbus presentaron demandas ante la Organización Mundial de Comercio en las cuales afirmaban que cada empresa recibía subsidios ilegales de los gobiernos de Europa y de Estados Unidos. Está por verse cómo se resolverán las renovadas tensiones entre Boeing y Airbus.

POLÍTICAS DE REGULACIÓN GUBERNAMENTAL Y VENTAJA COMPARATIVA

Además de proporcionar subsidios para mejorar la competitividad, los gobiernos instrumentan regulaciones sobre los negocios con objetivos tales como la seguridad laboral, seguridad del producto y un ambiente limpio. En Estados Unidos dichas regulaciones las imponen la oficina de la Occupational Safety and Health Administration (OSHA), la Consumer Product Safety Commission (CPSC) y la Environmental Protection Agency (EPA). Aunque las regulaciones gubernamentales pueden mejorar el bienestar del público, ocasionan costos más altos para las empresas nacionales. De acuerdo con el American Iron and Steel Institute, en la actualidad los productores estadounidenses de acero son tecnológicamente avanzados, con bajo costo, ambientalmente responsables y enfocados a los clientes. Sin embargo, continúan enfrentando cargas regulatorias del gobierno estadounidense que impiden su competitividad y perspectivas comerciales, como se puede ver en la tabla 3.9.

Las regulaciones gubernamentales estrictas aplicadas a la fabricación de productos y servicios tienden a incrementar los costos y a erosionar la competitividad de una industria. Esto es relevante para empresas que compiten en exportaciones e importaciones. Incluso si las regulaciones gubernamentales están justificadas en función del bienestar social, el impacto adverso sobre la competitividad comercial y la pérdida de trabajo asociada han sido durante mucho tiempo una causa de preocupación política. Examine cómo las regulaciones gubernamentales sobre los negocios pueden afectar en la ventaja comparativa.

En la figura 3.6 se ilustran los efectos comerciales de las regulaciones de contaminación impuestas en el proceso de producción. Suponga un mundo de dos productores de acero, Corea del Sur y Estados Unidos. Las curvas de oferta y demanda de Corea del Sur y los de Estados Unidos se indican por O_{CS0} y D_{CS0} , y por O_{EU0} y D_{EU0} . En la ausencia del comercio, los productores de Corea del Sur venden 5 toneladas de acero a 400 dólares por tonelada, mientras que 12 toneladas de acero se venden en Estados Unidos a 600 dólares por tonelada. Así, Corea del Sur disfruta de una ventaja comparativa en la producción de acero.

Con el libre comercio, Corea del Sur se mueve hacia una especialización en la producción de acero y Estados Unidos produce menos acero. Bajo condiciones de costos crecientes, los costos y los precios de Corea del Sur aumentan, mientras que los precios y los costos en Estados Unidos disminuyen. La base para un mayor crecimiento se elimina cuando los precios en los dos países se igualan en 500 dólares por tonelada. Corea del Sur produce 7 tone-

TABLA 3.9

LOS PRODUCTORES ESTADOUNIDENSES DE ACERO SE QUEJAN ACERCA DE LAS CARGAS REGULATORIAS

A continuación hay algunos ejemplos de las regulaciones estadounidenses que afectan a los productores nacionales de acero:

- **Cuidado de la salud.** Las compañías acereras estadounidenses gastaron más de 1,500 millones de dólares en cuidados de la salud en 2003, para los trabajadores, los retirados y los familiares dependientes del trabajador. Esto afecta la competitividad de las compañías acereras estadounidenses frente a los competidores extranjeros, muchos de los cuales tienen costos médicos asumidos por el gobierno a través de ingresos tributarios.
- **La OSHA.** La complejidad y el costo del cumplimiento con las regulaciones de la Occupational Safety and Health Administration (OSHA) continúan en aumento. Muchas de sus reglas no tienen una base científica o médica y por tanto son poco prácticas o de costos ineficaces.
- **Política de energía eléctrica.** La electricidad es un componente importante de los costos de producción del acero, pero no se puede comprar con una base competitiva como las demás materias primas o commodities.
- **El cambio de clima global.** Los esfuerzos de Estados Unidos por alcanzar una disminución de 7 por ciento en las emisiones de gas invernadero de los niveles de 1990 para 2012, como lo dicta el Protocolo de Kioto, podría resultar en 5,000 millones de dólares en costos de energía anuales adicionales para las compañías acereras estadounidenses.
- **Aire limpio.** Las normas más estrictas propuestas para los contaminantes podrían colocar a gran parte de Estados Unidos (incluidos muchos sitios de industrias de acero) en áreas de difícil realización. El resultado sería de enormes costos adicionales para el acero, con requisitos no comparables para los socios comerciales estadounidenses.

Fuente: De *Domestic Policies That Impact American Steel's International Competitiveness*, Washington, D.C., American Iron and Steel Institute, 2001, pp. 1-2.

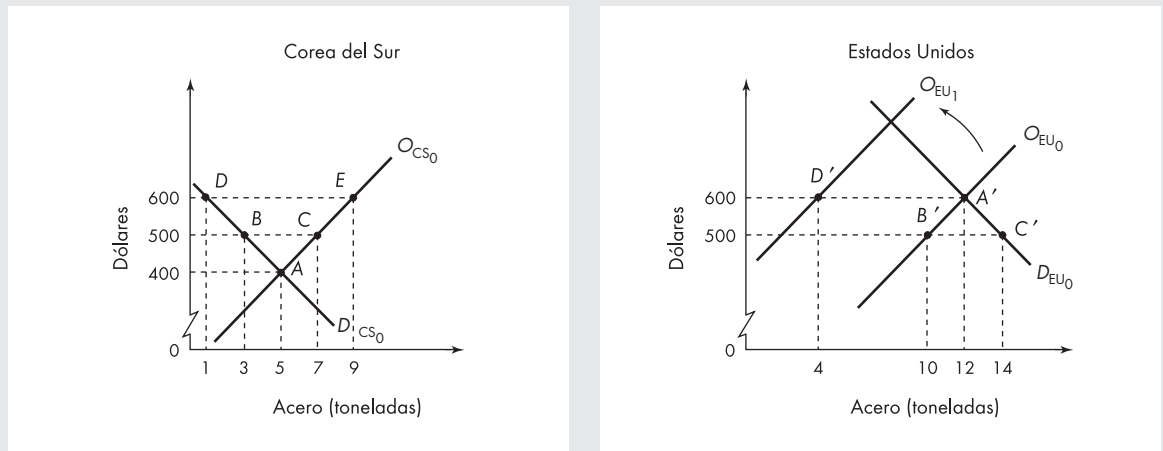
ladas, consume 3 y exporta 4, mientras que Estados Unidos produce 10 toneladas, consume 14 e importa 4.

Suponga que la producción de acero realiza descargas en los canales navegables de Estados Unidos, lo que lleva a la Environmental Protection Agency a imponer regulaciones de contaminación en los productores de acero nacionales. Cumplir con estas regulaciones provoca más costos de producción, lo que ocasiona que la curva de oferta estadounidense cambie a $O_{EU,1}$. Así, las regulaciones ambientales proporcionan una ventaja adicional en costos para las compañías acereras de Corea del Sur. Conforme las compañías de Corea del Sur expanden la producción de acero, a 9 toneladas, los costos de producción más altos generan un aumento en precios a 600 dólares. A este precio, los consumidores de Corea del Sur demandan sólo 1 tonelada. El exceso de oferta de 8 toneladas se destina para venta en Estados Unidos. En cuanto a Estados Unidos, se demandan 12 toneladas de acero al precio de 600 dólares, como lo determina Corea del Sur. Dada la curva de oferta $O_{EU,1}$, las empresas estadounidenses ahora producen sólo 4 toneladas de acero al precio de 600 dólares. El exceso de demanda de 8 toneladas se cumple por las exportaciones de Corea del Sur. Para las compañías acereras estadounidenses, el costo impuesto por las regulaciones de contaminación lleva a una mayor desventaja comparativa y a una menor participación del mercado estadounidense.

La regulación ambiental, por tanto, resulta en una concesión de política para Estados Unidos. Al sumar a los costos de las compañías acereras nacionales, las regulaciones ambientales hacen que Estados Unidos sea más dependiente del acero producido en el extranjero. Sin embargo, las regulaciones proporcionan a los hogares estadounidenses agua y aire más limpios y, por tanto, una mejor calidad de vida. También la competitividad de las otras industrias estadounidenses, como productos forestales, pueden beneficiarse de tener aire y agua más limpios. Estos efectos se deben considerar cuando se forma una política regulato-

FIGURA 3.6

EFECTOS COMERCIALES DE LAS REGULACIONES GUBERNAMENTALES



La imposición de las regulaciones gubernamentales (ambiente limpio, seguridad laboral, seguridad de producto) en las compañías acereras estadounidenses llevan a costos más altos y a una disminución en la oferta del mercado. Esto devalúa la competitividad de las compañías acereras estadounidenses y reduce su participación del mercado de acero estadounidense.

ria ambiental óptima. El mismo principio aplica a la regulación de la seguridad laboral por parte de la Occupational Safety and Health Administration y la regulación de la seguridad del producto por parte de la Consumer Product Safety Commission.

COSTOS DE TRANSPORTE Y VENTAJA COMPARATIVA

Además de tomar forma de costos de producción, el principio de la ventaja comparativa incluye los costos de trasladar los productos de una nación a otra. Los **costos de transporte** se refieren a los costos de trasladar los productos, incluyendo los costos de fletes, gastos de empaques y manejos y primas de seguro. Estos costos son un obstáculo para el comercio e impiden la obtención de ganancias de la liberalización del comercio. En términos sencillos, las diferencias a través de los países en los costos de transporte son una fuente de ventaja comparativa y afectan el volumen y la composición del comercio.

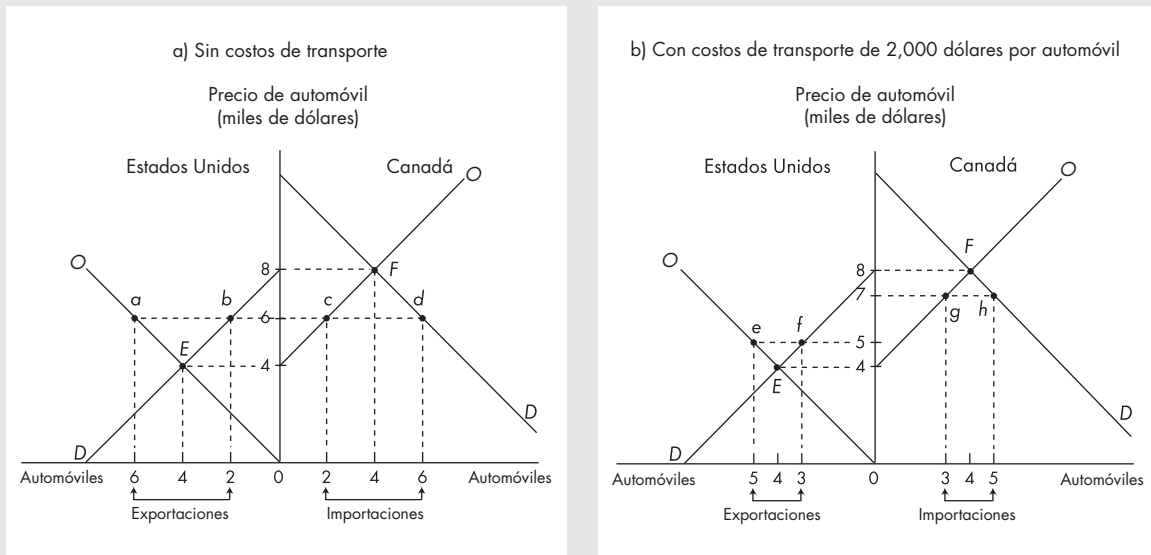
Los efectos comerciales

Los efectos comerciales de los costos de transporte se pueden ilustrar con un modelo convencional de oferta y demanda basado en condiciones de costos crecientes. En la figura 3.7(a) se ilustran las curvas de la oferta y la demanda de automóviles para Estados Unidos y Canadá. Al reflejar la suposición de que Estados Unidos tiene una ventaja comparativa en la producción de automóviles, las ubicaciones de equilibrio entre Estados Unidos y Canadá están en los puntos *E* y *F*, respectivamente. En autarquía, el precio de automóviles estadounidenses, 4,000 dólares, es más bajo que el de Canadá, de 8,000 dólares.

Cuando el comercio es permitido, Estados Unidos se moverá hacia una mayor especialización en la producción de automóviles, mientras que Canadá producirá menos automóviles. Bajo condiciones de costos crecientes, el costo y los precios estadounidenses aumentan y el precio de Canadá disminuye. La base para un crecimiento mayor del comercio se elimi-

FIGURA 3.7

LIBRE COMERCIO BAJO CONDICIONES DE COSTOS CRECIENTES



Ante la ausencia de costos de transporte, el libre comercio ocasiona la nivelación de los precios de los productos comerciados, así como en los precios de factores de producción, en las naciones que practican el comercio. Con la introducción de costos de transporte, la nación de exportación de bajo costo produce menos, consume más y exporta menos; la nación de importación de alto costo produce más, consume menos e importa menos. El grado de especialización entre las dos naciones disminuye como lo hacen las ganancias del comercio.

na cuando los precios de los dos países son iguales, en 6,000 dólares. A este precio, Estados Unidos produce 6 automóviles, consume 2 y exporta 4; Canadá produce 2 automóviles, consume 6 e importa 4. Por tanto, 6,000 dólares es el precio de equilibrio para ambos países, debido a que el exceso de oferta de automóviles en Estados Unidos apenas es igual al exceso de demanda de automóviles en Canadá.

La introducción de los costos de transporte en el análisis modifica las conclusiones de este ejemplo. Suponga que el costo por unidad de transporte de un automóvil de Estados Unidos a Canadá es de 2,000 dólares, como se muestra en la figura 3.7(b). Estados Unidos encontraría ventajoso producir automóviles y exportarlos a Canadá hasta que se elimine su ventaja de precios. Pero cuando los costos de transporte se incluyen en el análisis, el precio de exportación estadounidense refleja los costos nacionales de producción más el costo de transportar los automóviles a Canadá. Así, la base para el comercio deja de existir cuando el precio de automóviles de Estados Unidos más el costo de transporte se aumenta para igualar el precio de automóviles en Canadá. Esta nivelación ocurre cuando los precios de automóviles estadounidenses aumentan a 5,000 dólares y los precios de automóviles canadienses disminuyen a 7,000 dólares, la diferencia entre ellos son los 2,000 dólares de costo de transporte por unidad. En lugar de que un solo precio se establezca en ambos países, habrá dos precios de automóviles nacionales, que difieren por el costo de transporte.

En comparación con el libre comercio en la ausencia de costos de transporte, cuando se incluyen los costos de transporte, el país de importación de costos elevados producirá más, consumirá menos e importará menos. El país de exportación de costos bajos producirá menos, consumirá más y exportará menos. Por tanto, los costos de transporte tenderán a redu-

cir el volumen del comercio, el grado de especialización en la producción entre las naciones involucradas y, en consecuencia, las ganancias del comercio.

La inclusión de los costos de transporte en el análisis modifica las conclusiones del modelo comercial. Un producto se comercializará a nivel internacional siempre y cuando el diferencial del precio previo al comercio entre los socios comerciales sea mayor que el costo de transporte del producto entre ellos. Cuando el comercio está en equilibrio, el precio del producto comercializado en la nación de exportación es menor al precio en el país de importación por la cantidad del costo de transporte.

Los costos de transporte también tienen implicaciones para la teoría de nivelación de los precios de los factores presentada antes en este capítulo. Recuerde que esta teoría sugiere que el libre comercio tiende a nivelar los precios de productos y los precios de los factores para que todos los trabajadores ganen el mismo salario y todas las unidades de capital ganen el mismo rendimiento en ambas naciones. El libre comercio permite que ocurra la nivelación del precio de los factores productivos, porque los insumos que no se pueden mover a otro país, los factores implícitamente se trasladan a través de las exportaciones e importaciones de productos. Sin embargo, al observar el mundo real, los trabajadores de automóviles de Estados Unidos ganan más que los trabajadores de automóviles en Corea del Sur. Una razón posible para este diferencial son los costos de transporte. Al hacer que los automóviles de bajo costo de Corea del Sur sean más caros para los consumidores estadounidenses, los costos de transporte reducen el volumen de automóviles embarcados de Corea del Sur a Estados Unidos. Este volumen de comercio reducido detiene el proceso de nivelación de los precios del producto y de los factores productivos antes de que se complete. En otras palabras, los precios de los automóviles y los salarios de los trabajadores estadounidenses no caen a los niveles de los de Corea del Sur. Así, los costos de transporte proporcionan un alivio a los trabajadores nacionales de alto costo que fabrican productos sujetos a la competencia en importaciones.

El costo de embarcar un producto de un punto a otro se determina por diversos factores, incluso la distancia, el peso, el tamaño, el valor y el volumen de comercio entre los dos puntos en cuestión. En la tabla 3.10 se muestra la importancia promedio de los costos de transporte para las importaciones de Estados Unidos y de otros países. Desde la década de los sesenta, el costo del transporte internacional ha disminuido de forma significativa en comparación con el valor de las importaciones estadounidenses. Desde 1965 hasta principios de 2000, los costos de transporte como porcentaje del valor de todas las importaciones estadounidenses disminuyeron 10 por ciento a menos de 4 por ciento. Esta declinación en el costo relativo del transporte internacional ha hecho que las importaciones sean más competitivas en el mercado estadounidense y contribuido a un mayor volumen de comercio para Estados Unidos. La caída de los costos de transporte ha sido en gran medida debido a mejoras tecnológicas, incluso el desarrollo de grandes contenedores para manejo de productos a granel (*dry-bulk*), tanques a gran escala, y aviones de anchos fuselajes. Es más, los avances tecnológicos en las telecomunicaciones han reducido las distancias económicas entre las naciones.

La caída de los costos de transporte fomenta el auge comercial

Si los comerciantes en cualquier parte parecen vender productos de importación, hay una razón. El comercio internacional ha crecido a un ritmo sorprendente. ¿Qué hay detrás de la expansión del comercio internacional? La disminución a nivel mundial de las barreras comerciales como aranceles y cuotas, ciertamente es una razón. La apertura económica de las naciones que han sido tradicionalmente jugadores menores, como México y China, es otra. Pero un factor detrás del auge del comercio ha sido pasado por alto en gran medida: los costos a la baja de llevar productos al mercado.

NIKE Y REEBOK RESPONDEN A LAS CRÍTICAS DE TALLERES DE TRABAJO ESCLAVO: PERO LOS SALARIOS PERMANECEN A UN NIVEL DE POBREZA

CONDICIONES DE TALLERES DE ESCLAVO EN LAS FABRICAS CHINAS QUE PRODUCEN PARA LAS COMPAÑÍAS DE ESTADOS UNIDOS

Empresa/producto

estadounidense

Problemas laborales en las fábricas chinas

Huffy/bicicletas	Turnos de 15 horas, 7 días a la semana. Sin pago de tiempo extra.
Wal-Mart/bolsas de mano	Los guardias golpean a los trabajadores por llegar tarde.
Kathie Lee/bolsas de mano	Los cobros excesivos por comida y hospedaje ocasionan que algunos trabajadores ganen menos de un centavo por hora.
Stride Rite/calzado	Niñas de 16 años aplican pegamentos tóxicos con las manos descubiertas y cepillos de dientes.
Keds/tenis	Los trabajadores son encerrados en las fábricas detrás de paredes de 15 pies.
New balance/zapatos	Estándares de seguridad laxos, no hay pago de tiempo extra como lo requiere la ley china.

Fuente: De National Labor Committee, *Made in China*, mayo de 2000.

Estimulados por la controversia debida a la explotación en las fábricas extranjeras que hacen gran parte de la ropa y zapatos estadounidenses, Nike, Reebok y otras corporaciones estadounidenses han impulsado reformas en los talleres de esclavo (también conocidos como de maquila). Un taller de esclavo se caracteriza por una violación sistemática de los derechos de los trabajadores que han sido certificados ante la ley. Estos derechos incluyen el derecho a organizarse y convivir de forma colectiva y la prohibición del trabajo infantil. Los empleadores también deben pagar salarios que permitan

a los trabajadores alimentarse, vestirse y tener un techo para ellos y sus familias. En la tabla anterior se proporcionan ejemplos de condiciones de talleres de esclavo en fábricas chinas que producen para empresas estadounidenses.

Por ejemplo, una auditoría de 1997, por la firma Ernst & Young, comisionada por Nike, se filtró a los reporteros. La auditoría encontró que los empleados en una fábrica grande de Vietnam estaban expuestos a tolueno, sustancia que provoca cáncer y tenían una alta incidencia de problemas respiratorios. La auditoría también encon-

En la actualidad los costos de transporte son un obstáculo menos severo de lo que antes eran. Una razón es que la economía global se ha vuelto mucho menos intensiva en transporte de lo que antes era. Por ejemplo, a principios del siglo pasado, la manufactura y la agricultura eran las dos industrias más importantes en la mayoría de las naciones. Por tanto, el comercio internacional enfatizaba las materias primas, como el hierro y el trigo o los productos procesados como el acero. Éstos eran tipos de productos que costosos y voluminosos, lo que resultaba en un costo relativamente alto de transporte en comparación con el valor de los propios productos. Como resultado, los costos de transporte tenían mucho que ver con el volumen del comercio. Sin embargo, al paso del tiempo, la producción mundial ha cambiado a productos cuyo valor no tiene relación con su tamaño ni su peso. Los productos terminados manufacturados, no los productos crudos, dominan el flujo del comercio. Por tanto, se requiere menos transporte por el valor de cada dólar de exportaciones o importaciones.

Las mejoras de productividad para transportar productos también han ocasionado que caigan los costos de transporte. A principios del siglo pasado, el proceso físico de importar o exportar era difícil. Imagine una compañía de textiles británica que deseaba vender sus productos en Estados Unidos. Primero, en el puerto de carga de la empresa, los trabajadores tenían que haber cargado los rollos de tela en la parte trasera de un camión, el cual se tenía que dirigir a un puerto y descargar su contenido, rollo por rollo en un almacén del puerto.

tró que se requirió a los empleados a trabajar semanas laborales de 65 horas en condiciones de inseguridad. También, en 1999 Reebok publicó un estudio de dos grandes fábricas de Indonesia. El estudio mostraba condiciones de trabajo por debajo del estándar, discriminación de género y problemas de salud entre los trabajadores.

Presionados por los críticos a los talleres de esclavo, en 1999 Nike y Reebok iniciaron mejoras en los salarios y las condiciones de trabajo de los trabajadores extranjeros. Nike y Reebok aumentaron los sueldos y las prestaciones en sus fábricas de zapatos en Indonesia, que empleaban a más de 100,000 trabajadores e hicieron la compensación base de 43 por ciento más alta que el salario mínimo. También Nike acordó finalizar con los problemas de salud y de seguridad en sus 37 fábricas en Vietnam y otras naciones. Es más, Reebok y Nike tomaron medidas sin precedentes para defender a los activistas de derechos laborales que han sido sus adversarios durante mucho tiempo. Sin embargo, los críticos argumentaban que estas reformas dejaron mucho que desear. Por ejemplo, los aumentos salariales de Indonesia de Reebok y Nike fijaron la compensación mínima total a sólo 20 centavos de dólar por hora, menos de lo que se necesita para mantener una familia y muy por debajo de los 27 centavos de dólar por hora que Nike pagaba hasta que comenzó la crisis económica de Indonesia en 1997.

De hecho, simplemente no hay excusa sobre bases humanitarias para que prevalezcan condiciones de talleres de esclavo en ninguna parte. Pero ¿cuál es la mejor forma de evitar los talleres de esclavo? Los sindicatos y los activistas de derechos humanos en Estados Unidos defienden la imposición de boicots en las importaciones de

los países donde existen los talleres de esclavo, para alentar a esos países a mejorar las condiciones de trabajo. Aunque los sindicatos nacionales pueden tener preocupaciones legítimas por el bienestar de los trabajadores extranjeros, los sindicatos se podrían beneficiar de un boicot de productos fabricados por los trabajadores de los talleres de esclavo. La demanda de trabajadores sindicalizados nacionales aumentará y se volverá más inelástica si los productos fabricados por los trabajadores de bajos salarios de los talleres de esclavo no se perciben como sustitutos cercanos a los productos fabricados por los trabajadores de los sindicatos. Así, se esperaría que un boicot aumentara los salarios y el empleo de los trabajadores sindicalizados.

Sin embargo, los críticos afirman que no tiene sentido imponer sanciones a toda una nación por violaciones a los derechos laborales por unos pocos empleadores, eso castigaría a los inocentes junto con los culpables. Un enfoque alternativo sería boicotear sólo los productos de las empresas que no instrumenten buenas prácticas laborales. Sin embargo, instrumentar esas sanciones selectivas sería difícil porque requeriría que los gobiernos dedicaran suficientes recursos para permitir que inspectores imparciales visitaran cada empresa para fines de certificación.

Fuentes: Robert Collier, "U.S. Firms Reducing Sweatshop Abuses: But Wages Still at Poverty Level", *San Francisco Chronicle*, 17 de abril de 1999 y "Reebok Finds Ills at Indonesian Factories", *The Wall Street Journal*, 18 de octubre de 1999. Vea también Edward Graham, *Fighting the Wrong Enemy*, Washington, D.C., Institute for International Economics, 2000, capítulo 4.

Cuando un barco se preparaba para zarpar, los estibadores del puerto tenían que retirar los rollos del almacén y colocarlos en espera, donde otros estibadores los colocarían en su lugar. Cuando la carga llegaba a Estados Unidos, el proceso se revertía. De hecho, este tipo de embarques eran una tarea complicada, que requería mucho esfuerzo y gastos. Con el paso del tiempo llegaron las mejores tecnológicas como los cargueros oceánicos modernos, los contenedores estándar para embarque de productos, puertos de carga computarizados y compañías de mensajería como United Parcel Service y Federal Express que se especializan en usar una combinación de aeronaves y camiones para entregar las cargas con rapidez. Éstos y otros factores ocasionaron la caída de los costos de transporte y aumentaron el comercio entre las naciones.

El ataque terrorista ocasiona demoras en el sistema estadounidense de carga y mayores costos: ¿Una nueva clase de barrera comercial?

Muy de vez en cuando ocurre algo que es tan horrendo que deja huella en el alma de una nación. Un evento como el que ocurrió el 11 de septiembre de 2001, cuando terroristas lanzaron un ataque a los mismísimos símbolos del poderío económico y militar de Estados Unidos, las

TABLA 3.10**EL TAMAÑO DE LOS COSTOS DE TRANSPORTE PARA LOS PAÍSES SELECCIONADOS EN 2006**

País	Flete y costos de seguro como porcentaje del valor de las importaciones*
Filipinas	18.2
Polonia	14.9
Sudáfrica	12.9
Rusia	9.9
Nueva Zelanda	7.1
Brasil	5.0
Australia	4.5
Estados Unidos	3.3
Alemania	2.8
Turquía	2.3
Francia	2.0

*El factor de flete y seguro se calcula al dividir el valor de las importaciones de un país, incluso los costos de fletes y seguros (el valor costo-seguro-flete, *cif*), entre el valor de sus importaciones, al excluir los costos de flete y seguro (el valor de libre a bordo, *foh*).

Fuentes: De International Monetary Fund, *International Financial Statistics*, agosto de 2007. Vea también el Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics Yearbook*, 1996, pp. 122-125.

Torres Gemelas del World Trade Center de Nueva York y el complejo del Pentágono en Washington, D.C.

Inmediatamente después del ataque terrorista, Quality Carriers, Inc., el transportista de líquidos en cisterna más grande del país volvió a contratar un turno nocturno de guardias de seguridad de 5,000 dólares al mes que antes había despedido en su terminal de camiones-cisterna en Newark, Nueva Jersey. La empresa también pagó a dos conductores un total de 1,200 dólares por volver a estacionar cualquier vehículo cargado con químicos a plena vista y bajo luces de seguridad. Para entrar en la noche, los 52 conductores de la terminal ahora debían esperar a que los supervisores abrieran la puerta con nuevos aparatos electrónicos. Para Quality Carriers, las medidas de seguridad adicionales aumentaron los costos de la empresa. Los funcionarios de la empresa señalaron que el transportista trataría de trasladar a sus clientes la mayor parte de los aumentos de los costos.

También estaban en riesgo 361 puertos marinos públicos, que manejaban más de 95 por ciento del comercio de ultramar. Después del ataque,

el presidente George W. Bush instruyó al Guardacostas Estadounidense para que tomara medidas adicionales para resguardar los puentes en los puertos y sitios como la Estatua de la Libertad. Por ejemplo, el personal de Guardacostas aborda cada barco de carga de entrada unas 11 millas fuera del puerto e inspecciona la carga del barco. Una vez dentro del área del puerto, los barcos deben navegar a velocidades bajas, escoltados a cada lado por un remolcador, para evitar que los barcos golpeen los soportes de los puentes. A las compañías navieras se les cobra hasta 1,500 dólares por cada remolcador de escolta. Una vez que los barcos están en sus atracaderos, se abren algunos de los contenedores al azar y sus contenidos son retirados e inspeccionados por parte de los oficiales gubernamentales. Esas estrechas medidas de seguridad suman unas dos horas al proceso de llegada de cada barco.

Antes del ataque terrorista en el World Trade Center y el Pentágono, la vigilancia de la frontera estadounidense se enfocaba de manera abrumadora a limitar la entrada de drogas ilegales y migrantes. Sin embargo, el ataque terrorista complicó la forma tradicional de hacer las cosas en las fronteras estadounidenses. Esto es porque los sistemas de carga y los de comunicación en el cruce de la frontera, que representan las arterias de una economía altamente integrada e interdependiente, podrían ser utilizados también por los terroristas. Los analistas señalan que la prosperidad de Estados Unidos reside en su acceso rápido a las redes globales de transporte, energía, información, finanzas y trabajo. Dar la bienvenida a medidas de seguridad que lo aíslen de estas redes, iría en detrimento de Estados Unidos.

Las medidas de seguridad para la frontera adoptadas desde 2001, han consistido en tomar la antigua infraestructura de la ley aplicable contra drogas y migración y adaptarla a los esfuerzos antiterroristas. Tan entendibles como pueden ser estas medidas, las disposiciones represivas sostenidas en los puertos de entrada estadounidenses generan un impacto considerable en los viajes y el comercio legítimo. Por ejemplo, Estados Unidos y Canadá realizan un comercio diario en las dos vías de más de 1,300 millones de dólares, la mayoría transportado

por camión. Los analistas estiman que un camión cruza esta frontera cada 2.5 segundos, lo que suma 45,000 camiones y 40,000 embarques comerciales diarios. Inmediatamente después del ataque terrorista de 2001 y de las severas medidas subsecuentes, el resultado fue una lentitud drástica del tráfico para cruzar la frontera. Los retrasos de los camiones transportistas entre la frontera de Estados Unidos y Canadá aumentaron de 1 a 2 minutos hasta ser de 10 a 15 horas y varaban embarques de productos y partes perecederos. Las compañías automotrices, muchas de las cuales producen partes en Ontario y las embarcan a las plantas de ensamble en Estados Unidos con una base eficiente de costos y justo a tiempo, fueron especialmente vulnerables. Ford cerró una planta de motores en Windsor y una planta de vehículos en Michigan debido a faltantes de partes. Grandes embotellamientos de tránsito y largos retrasos también plagaban la frontera de Estados Unidos y México, donde unos 300 millones de personas y 90 millones de automóviles así como 4.3 millones de camiones cruzan la frontera anualmente.

Aunque los retrasos en la frontera ahora no son tan largos como lo fueron inmediatamente después del ataque terrorista, resaltaron las preocupaciones de seguridad que pueden tener un efecto adverso en el comercio entre las fronteras. En términos sencillos, la seguridad se puede volver un nuevo tipo de barrera comercial. La respuesta de Estados Unidos después del 11 de septiembre de 2001, fue lo equivalente a imponerse un embargo comercial. Mientras que el proceso de integración de América del Norte a largo plazo no ha sido revertido, sí se ha complicado por la estrechez de las vías de transporte en el cruce de la frontera que le proporcionan su parte vital.¹²

RESUMEN

1. La base inmediata para el comercio se deriva de las diferencias de precio de producto relativas entre las naciones. Como los precios relativos se determinan por las condiciones de la oferta y la demanda, elementos tales como la dotación de recursos, la tecnología y el ingreso nacional son los determinantes finales de la base para el comercio.
2. La teoría de la dotación de factores sugiere que las diferencias en la dotación relativa de factores entre las naciones son la base del comercio. La teoría asevera que una nación exportará un producto en cuya producción se utilice una cantidad relativamente grande de su recurso abundante y barato. Por el contrario, importará productos en cuya producción se utilice un recurso relativamente escaso y costoso. La teoría también afirma que con el comercio, las diferencias relativas en los precios de los recursos entre las naciones tenderán a ser eliminadas.
3. De acuerdo con el teorema de Stolper-Samuelson, los aumentos en ingresos ocurren para el recurso abundante que se utiliza para determinar la ventaja comparativa. Por el contrario, el factor escaso obtiene una disminución en el ingreso.
4. La teoría de los factores específicos analiza los efectos de la distribución del efecto ingreso por el comercio a corto plazo cuando los recursos son inmovibles entre las industrias. Concluye que los recursos específicos de las industrias de exportación tienden a ganar como resultado del comercio.
5. Contrario a los resultados del modelo de la dotación de factores, las pruebas empíricas de Wassily Leontief demostraron que para Estados Unidos las exportaciones son intensivas en trabajo y las importaciones son intensivas en capital. Sus resultados se volvieron conocidos como la paradoja de Leontief.
6. Al ampliar el tamaño del mercado nacional, el comercio internacional permite a las empresas aprovechar las líneas de producción más grandes y aumentar las eficiencias (como la producción en masa). Dichas economías de escala de la producción se pueden traducir en precios de productos más bajos, que mejoran la competitividad de una empresa.
7. Staffan Linder ofrece dos explicaciones de los patrones del comercio mundial. El comercio en los productos principales y los productos agríco-

¹²Peter Andreas, "Border Security in the Age of Globalization", *Regional View*, Federal Reserve Bank of Boston, Tercer trimestre, 2003, pp. 3-7. Vea también "After Terror Attacks, U.S. Freight Services Get Slower, Costlier", *The Wall Street Journal*, 27 de septiembre de 2001, pp. A1 y A7.

las concuerda bien con la teoría de la dotación de factores. Pero el comercio en los productos manufacturados se explica mejor con las estructuras de demandas coincidentes entre las naciones. Para los productos manufacturados, la base del comercio es más fuerte cuando la estructura de la demanda en las dos naciones es más similar, es decir, cuando los ingresos per cápita de las naciones son similares.

8. Además del comercio interindustrial, el intercambio de productos entre las naciones incluye el comercio intraindustrial, un comercio de dos vías de un producto similar. El comercio intraindustrial ocurre en los productos homogéneos así como en los productos diferenciados.
9. Una teoría dinámica del comercio internacional es la teoría del ciclo de vida del producto. Esta teoría visualiza una diversidad de productos manufacturados que transitan a través del ciclo comercial, durante el cual una nación al principio es un exportador, luego pierde sus mercados de exportación y finalmente se convierte en un importador del producto. Los estudios empíricos han demostrado que los ciclos comerciales sí existen para productos manufacturados en algunas ocasiones.
10. La ventaja comparativa dinámica se refiere a la creación de una ventaja comparativa a través de la movilización del trabajo especializado, la tecnología y el capital; puede ser iniciada ya sea por el sector privado o el público. Cuando el gobierno intenta crear una ventaja comparativa, aplica el término política industrial. La política industrial busca alentar el desarrollo de industrias en surgimiento, incipientes, a través de medidas como incentivos fiscales y subsidios de recursos y desarrollo.
11. Las regulaciones de negocios pueden afectar la posición competitiva de las industrias. Estas regulaciones con frecuencia provocan mediciones de cumplimiento que aumentan los costos, como la instalación del equipo de control de contaminación, que va en detrimento de la competitividad de las industrias nacionales.
12. El comercio internacional incluye el flujo de los servicios entre los países, así como el intercambio de los productos manufacturados. Al igual que con el comercio de los productos manufacturados, el principio de la ventaja comparativa aplica al comercio en los servicios.
13. Los costos de transporte tienden a reducir el volumen del comercio internacional al aumentar los precios de los productos comercializados. Un producto será comercializado sólo si el costo de transportarlo entre las naciones es menor a la diferencia previa al comercio entre sus precios relativos de productos.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Comercio interindustrial (p. 89)
- Comercio intraindustrial (p. 89)
- Costos de transporte (p. 99)
- Distribución del ingreso (p. 68)
- Economías de escala (p. 86)
- Efecto de magnificación (p. 77)
- Efecto del mercado interno (p. 87)
- Especialización interindustrial (p. 89)
- Especialización intraindustrial (p. 89)
- Factores específicos (p. 79)
- Nivelación de los precios de los factores (p. 72)
- Paradoja de Leontief (p. 81)
- Política industrial (p. 94)
- Razón capital/trabajo (p. 69)
- Rendimientos crecientes a escala (p. 86)
- Teorema de Stolper-Samuelson (p. 76)
- Teoría de la dotación de factores (p. 69)
- Teoría de las demandas coincidentes (p. 88)
- Teoría de los factores específicos (p. 79)
- Teoría del ciclo de vida del producto (p. 91)
- Teoría Heckscher-Ohlin (p. 69)
- Ventaja comparativa dinámica (p. 94)

PREGUNTAS DE REVISIÓN

1. ¿Cuáles son los efectos de los costos de transporte en los patrones comerciales internacionales?
2. Explique de qué forma el movimiento internacional de productos y de insumos de factores promueve una nivelación de los precios de los factores entre las naciones.
3. ¿En qué forma difiere la teoría de la dotación de factores de la teoría ricardiana para explicar los patrones de comercio internacional?

TABLA 3.11

CURVAS DE OFERTA Y DEMANDA PARA CALCULADORAS

Precio	SUECIA		Precio	NORUEGA	
	Cantidad ofrecida	Cantidad demandada		Cantidad ofrecida	Cantidad demandada
\$ 0	0	1,200	\$ 0	—	1,800
5	200	1,000	5	—	1,600
10	400	800	10	—	1,400
15	600	600	15	0	1,200
20	800	400	20	200	1,000
25	1,000	200	25	400	800
30	1,200	0	30	600	600
35	1,400	—	35	800	400
40	1,600	—	40	1,000	200
45	1,800	—	45	1,200	0

4. La teoría de la dotación de factores demuestra cómo el comercio afecta la distribución del ingreso dentro de los patrones comerciales. Explique.
5. ¿Cómo la paradoja de Leontief desafía la aplicación general del modelo de dotación de factores?
6. De acuerdo con Staffan Linder, hay dos explicaciones de los patrones comerciales internacionales, uno para las manufacturas y otro para los productos primarios (agrícolas). Explique.
7. ¿Las estadísticas recientes del comercio mundial respaldan o refutan la noción de un ciclo de vida del producto para los productos manufacturados?
8. ¿Cómo las economías de escala de la producción pueden afectar los patrones del comercio mundial?
9. Distinga entre el comercio intraindustrial y el comercio interindustrial. ¿Cuáles son algunos de los determinantes importantes del comercio intraindustrial?
10. ¿A qué se refiere el término política industrial? ¿Cómo intentan los gobiernos crear una ventaja comparativa en las industrias incipientes de la economía? ¿Cuáles son algunos problemas detectados cuando se intenta implementar la política industrial?
11. ¿Cómo afectan las políticas regulatorias gubernamentales la competitividad internacional de una industria?
12. ¿Qué factores determinan el comercio internacional en los servicios?
13. En la tabla 3.11 se ilustran las curvas de oferta y demanda para calculadoras en Suecia y Noruega. En papel milimétrico dibuje las curvas de oferta y demanda de cada país.
 - a. En autarquía, ¿cuál es el precio de equilibrio y la cantidad de calculadoras producidas en Suecia y Noruega? ¿Qué país tiene la ventaja comparativa en calculadoras?
 - b. Asuma que no hay costos de transporte. Con el comercio, ¿qué precio lleva a un equilibrio en las exportaciones y las importaciones? ¿Cuántas calculadoras se comercian a este precio? ¿Cuántas calculadoras se producen y se consumen en cada país con el comercio?
 - c. Suponga que el costo de transportar cada calculadora de Suecia a Noruega es de 5 dólares. Con el comercio, ¿cuál es el impacto del costo de transporte en el precio de las calculadoras en Suecia y en Noruega? ¿Cuántas calculadoras producirá, consumirá y comerciará cada país?
 - d. En general, ¿qué se puede concluir acerca del impacto de los costos de transporte en el precio del producto comercializado en cada nación que practica el comercio? ¿El grado de especialización? ¿El volumen comercializado?

3.1

Exploración detallada

La teoría de los factores específicos

En la figura 3.8 se proporciona una ilustración gráfica de la teoría de los factores específicos. Suponga que Estados Unidos produce acero y computadoras por medio de trabajo y capital. También asuma que el trabajo es perfectamente móvil entre las industrias del acero y de las computadoras, pero el capital es específico a cada industria: el capital del acero no puede utilizarse en la producción de computadoras y el capital de las computadoras no puede utilizarse en la producción del acero. También asuma que el total del trabajo estadounidense es igual a 30 trabajadores.

En cada industria el trabajo se combina con una cantidad fija del otro factor (capital del acero o capital de computadoras) para fabricar el producto. Así, el trabajo está sujeto a una productividad marginal decreciente y la curva de demanda del trabajo en cada industria presenta una pendiente descendente.¹³ La curva de demanda del trabajo de la industria de las computadoras se denota por $D_{T(C)}$, mientras que $D_{T(S)}$ denota la curva de demanda del trabajo en la industria del acero. Como se asume que el trabajo es el factor móvil, éste se desplazará de la industria de salarios bajos a la industria de salarios altos hasta que los salarios se nivelen. Si el salario de equilibrio es igual a 15 dólares la hora, que se ve en el punto de intersección *A* de las dos curvas de demanda de trabajo. En este salario se contratan 14 trabajadores para una producción de computadoras (si se lee de izquierda a derecha) y 16 trabajadores son utilizados en la producción de acero (si se lee de derecha a izquierda).

Suponga que Estados Unidos tiene una ventaja comparativa en la producción de computadoras. Con el libre comercio y la producción expandida, el precio nacional de computadoras aumenta, de 2,000 a 4,000 dólares por unidad, un aumento de 100 por ciento; la demanda de trabajo en la producción de computadoras aumenta en la misma proporción que el aumento en el precio de las computadoras y se denota por la curva de

demanda $D_{T(C)}$.¹⁴ El resultado del aumento en la demanda es un cambio en el punto de equilibrio de *A* al punto *B*.

La mayor demanda de trabajo en la producción de computadoras tiene dos efectos. Primero, aumenta el salario de equilibrio de 15 a 20 dólares, que es un incremento menor (33 por ciento) que el aumento en el precio de la computadora (100 por ciento). Segundo, la mayor demanda de trabajo en la producción de computadoras aleja a los trabajadores de la producción de acero. En el nuevo punto de equilibrio *B*, se emplean 18 trabajadores en la producción de computadoras y 12 trabajadores se emplean en la producción del acero; en comparación con el punto de equilibrio *A*, 4 trabajadores se cambian de la industria del acero al de las computadoras. Así, la producción de computadoras aumenta y la producción del acero cae.

¿Cómo afecta al comercio la distribución del ingreso para los tres grupos: trabajadores, propietarios del capital de computadoras y propietarios del capital del acero? Los trabajadores encuentran que aunque sus salarios nominales son más altos que antes, sus salarios reales (es decir, el poder adquisitivo del salario nominal) han caído en relación con el precio de las computadoras pero han aumentado en relación con el precio del acero, que se asume que no ha cambiado. Dada esta información, no hay certeza sobre si los trabajadores están mejor o peor. Su bienestar aumentará, caerá o quedará igual, según que compren computadoras o acero o una combinación de ambos productos.

Sin embargo, los propietarios del capital de las computadoras, están mejor con el comercio. Se fabrican más computadoras y el precio recibido por las computadoras ha aumentado más que el costo salarial por unidad. La diferencia entre el precio y el salario es el ingreso de los propietarios de capital por cada computadora vendida. Por el contrario, los propietarios del capital de acero están peor, ya que el aumento en los precios de las computadoras disminuyen el poder de compra de cualquier

¹³El valor del producto marginal ($VPMg$) se refiere al precio del producto (P) multiplicado por el producto marginal del trabajo (PMg). La curva $VPMg$ es la curva de demanda de trabajo. Esto es porque una empresa que contrata bajo condiciones competitivas encuentra más rentable contratar trabajo hasta el punto en el que el precio del trabajo (salario) iguale su $VPMg$. La curva $VPMg$ tiene pendiente descendente debido a la ley de los rendimientos decrecientes: conforme se agregan unidades adicionales de trabajo al capital, más allá de cierto punto el producto marginal atribuible a cada unidad adicional de trabajo, disminuirá. Como $VPM = P \times PMg$, un PMg decreciente significa que VPM disminuye conforme se contratan más unidades del trabajo.

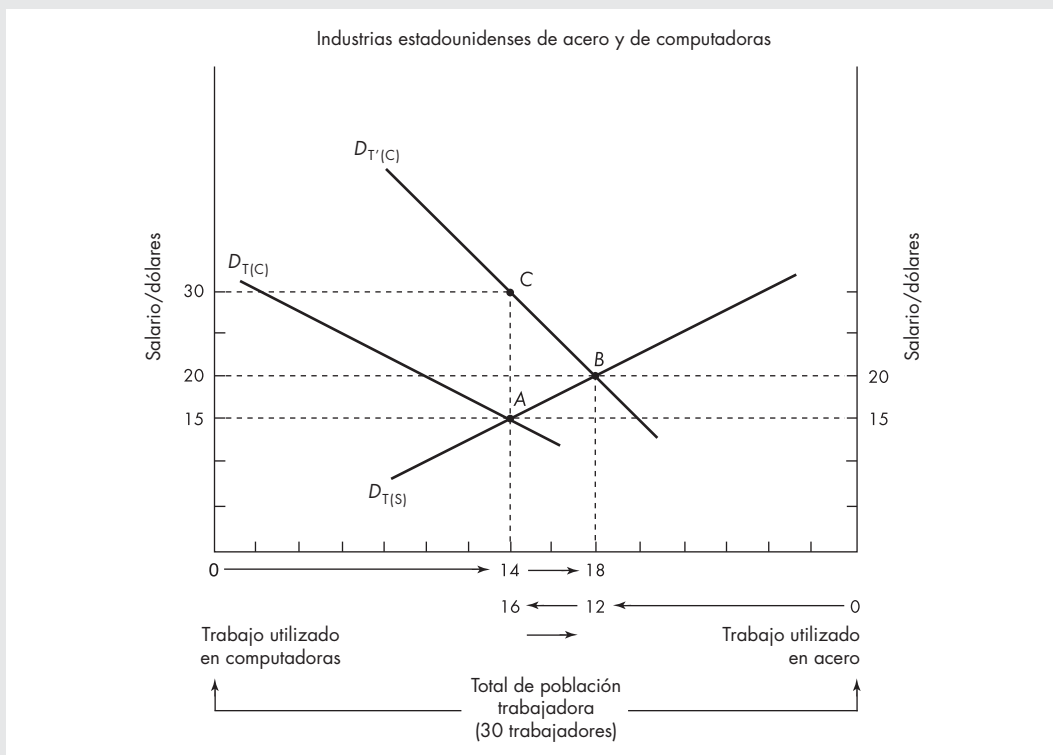
¹⁴Como $VPMg = P \times PMg$, un aumento de 100 por ciento en los precios de las computadoras (P) lleva a un aumento de 100 por ciento en el $VPMg$. Como resultado, la curva de demanda de trabajo se desplaza 100 por ciento hacia arriba de $D_{T(C)}$ a $D_{T(C)}$ después del aumento del precio. Para visualizar dicho cambio, compare el punto *A* y el punto *C* a lo largo de dos curvas de demanda. Luego del aumento en la demanda, las empresas de computadoras estarán dispuestas a contratar una cantidad determinada de trabajo, 14 trabajadores con un salario de hasta 30 dólares en lugar de 15, un aumento de 100 por ciento. De igual manera, todos los puntos a lo largo de $D_{T(C)}$ están ubicados en un salario 100 por ciento mayor que el salario correspondiente a lo largo de $D_{T(C)}$.

ingreso determinado; es decir, el ingreso real cae.¹⁵ En general, los propietarios de los factores específicos de las industrias de *exportación* tienden a ganar por el comercio internacional, mientras que los propietarios de los factores específicos de las indus-

trias que *compiten con las importaciones*, se ven afectados. Así, el comercio internacional da un aumento a un conflicto potencial entre los diferentes proveedores de recursos dentro de una sociedad.

FIGURA 3.8

PRECIOS RELATIVOS Y EL MODELO DE LOS FACTORES ESPECÍFICOS



La curva de demanda del trabajo de computadoras aumenta en proporción al precio de las computadoras (100 por ciento), sin embargo, el salario aumenta menos que proporcionalmente (33 por ciento). El trabajo es transferido de la producción de acero a la producción de computadoras. Así, la producción de computadoras aumenta mientras que la producción de acero cae.

¹⁵No sólo los ingresos reales de los propietarios del capital de acero caen, sino también sus ingresos nominales. El comercio resulta en una disminución en su *VPMe* debido a una declinación en su *PMg*, incluso si el precio del acero sigue igual.

Aranceles

CAPÍTULO 4

Hasta ahora la conclusión a la que se arriba con el principio de la ventaja comparativa es que el libre comercio y la especialización llevan al uso más eficiente de los recursos mundiales. Con la especialización se maximiza la producción mundial; el libre comercio y la especialización no sólo mejoran el bienestar mundial, sino que también benefician a cada nación participante. Cada nación puede superar las limitaciones de su capacidad productiva para consumir una combinación de productos que exceden lo mejor que pueden producir en aislamiento.

Sin embargo, a pesar del poder del argumento del libre comercio, las políticas de este encuentran una fuerte resistencia de las empresas y los trabajadores que enfrentan pérdidas en ingresos y empleos debido a la competencia en las importaciones. Quienes elaboran las políticas están divididos entre el atractivo de una mayor eficiencia global, que el libre comercio hace posible, y las necesidades del público votante, cuyo principal deseo es preservar los intereses a corto plazo como el empleo y el ingreso. Además, puede tomar años alcanzar los *beneficios* del libre comercio y que se difundan a lo largo de amplios segmentos de la sociedad, mientras que los *costos* del libre comercio son inmediatos y recaen en grupos específicos (por ejemplo, los trabajadores de la industria que compite con las importaciones).

Los investigadores de la Universidad de Harvard han estudiado los factores que hacen más probable que las personas estén a favor o en contra del libre comercio. Al analizar una encuesta de más de 28,000 personas en 23 países, encontraron un resultado esperado: las personas educadas en los países con buenos niveles de educación son más proclives a favorecer el comercio, mientras que los trabajadores de las industrias expuestas a la competencia del extranjero tienden a estar en contra de él. Sin embargo, sorprendentemente, incluso los trabajadores bien educados de las naciones más pobres tienden a estar en contra del libre comercio. Esta oposición, de quienes se esperaría que fueran aliados de la globalización, puede dificultar la expansión del libre comercio. Los investigadores también encontraron que los altos niveles de nacionalismo y patriotismo se asocian con apoyo al proteccionismo. Esto implica que continuar el conflicto global que fomenta el fervor nacionalista en el país y en el extranjero, podría minar el respaldo al libre comercio.¹

En este capítulo se consideran las barreras para el libre comercio. En particular, el papel que tienen los aranceles en el sistema de comercio global.

¹ Anna Mayda y Dani Rodrik, *Why Are Some People and Countries More Protectionist Than Others?*, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, Working Paper 8461, 2001.

EL CONCEPTO DE ARANCEL

Un **arancel** es un impuesto (derecho de aduana) que grava un producto cuando cruza las fronteras de una nación. El arancel más difundido es el *arancel a la importación*, que grava a un producto importado; un arancel menos común es un *arancel a la exportación*, que grava a un producto exportado. Los aranceles a la exportación son comunes en los países en desarrollo. Por ejemplo, las exportaciones de cacao han sido gravadas en Ghana y las de petróleo por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), con el fin de recaudar ingresos o promover la escasez en los mercados globales y de esa forma aumentar el precio mundial.

¿Sabía usted que Estados Unidos no puede imponer aranceles a la exportación? Cuando se escribió la constitución estadounidense, los estados del sur, productores de algodón, temían que los estados del norte, manufactureros de textiles, presionaran al gobierno federal para imponer aranceles a la exportación para deprimir el precio del algodón: un impuesto a la exportación llevaría a menos exportaciones y así a una caída en el precio del algodón en Estados Unidos. Como resultado de las negociaciones y para evitar los impuestos a las exportaciones, la Constitución estadounidense establece: “Ningún impuesto o derecho de aduana se impondrá en artículos exportados de ningún estado.”

Los aranceles pueden imponerse para obtener protección o ingresos. Un **arancel proteccionista** reduce la cantidad de importaciones que ingresan a un país y así protegen a los productores que compiten con las importaciones de la competencia extranjera. Esto permite un aumento en la producción de fabricantes que compiten con las importaciones, lo que no hubiera sido posible sin una protección. Se impone un **arancel como mecanismo recaudatorio** con el fin de generar ingresos fiscales y puede imponerse en las exportaciones o en las importaciones.

Al paso del tiempo, los ingresos arancelarios han disminuido como fuente de los ingresos gubernamentales en las naciones industriales, incluso Estados Unidos. En 1900, los ingresos arancelarios constituyeron 41 por ciento de las recaudaciones del gobierno estadounidense; en 2004, la cifra permaneció 1 por ciento. Sin embargo, en la actualidad muchas naciones en desarrollo confían en los aranceles como una fuente considerable de los ingresos gubernamentales. En la tabla 4.1 se muestra el porcentaje del ingreso gubernamental que varias naciones seleccionadas obtienen de los aranceles.

TIPOS DE ARANCELES

Los aranceles pueden ser específicos, *ad valorem* o compuestos. Un **arancel específico** se expresa en términos de una cantidad fija de dinero por unidad física del producto impor-

TABLA 4.1

INGRESOS ARANCELARIOS COMO PORCENTAJE DE LOS INGRESOS GUBERNAMENTALES, 2004:
PAÍSES SELECCIONADOS

Países en desarrollo	Porcentaje	Países industrializados	Porcentaje
Bahamas	51.2%	Nueva Zelanda	2.6%
Guinea	47.9	Australia	2.5
Etiopía	33.5	Japón	1.2
Ghana	28.5	Canadá	1.2
Sierra Leona	27.6	Suiza	1.2
Madagascar	26.9	Estados Unidos	1.1
República Dominicana	20.9	Reino Unido	1.0
Jordania	11.3	Islandia	1.0

Fuente: Del Fondo Monetario Internacional; *Government Finance Statistics, Yearbook 2005*, Washington, DC, 2005.

TABLA 4.2

ARANCELES ESTADOUNIDENSES
SELECCIONADOS

Producto	Tasa de impuestos
Escobas	32 centavos cada uno
Cañas de pescar	24 centavos cada uno
Relojes de pulso (sin joyas)	29 centavos cada uno
Cojinetes	2.4% ad valorem
Motores eléctricos	6.7% ad valorem
Bicicletas	5.5% ad valorem
Cobertores de lana	1.8 centavos/kg + 6% ad valorem
Medidores de electricidad	16 centavos cada uno + 1.5% ad valorem
Ejes de transmisión de automóviles	25 centavos cada uno + 3.9% ad valorem

Fuente: De U.S. International Trade Commission, *Tariff Schedules of the United States*, Washington, DC, Government Printing Office, 2007, disponible en <http://www.usitc.gov/tata/index.htm>.

tado. Por ejemplo, a un importador estadounidense de computadoras alemanas se le puede requerir que pague un impuesto al gobierno estadounidense de 100 dólares por computadora, sin importar el precio de la misma. Un **arancel ad valorem** (de acuerdo con el valor) como un impuesto sobre las ventas, se expresa como un porcentaje fijo del valor del producto importado. Suponga que un impuesto *ad valorem* de 15 por ciento se impone en los camiones importados. A un importador estadounidense de camiones japoneses valuados en \$20,000, se le requiere pagar un impuesto de \$3,000 al gobierno ($\$20,000 \times 15\% = \$3,000$). Un **arancel compuesto** es una combinación de aranceles específicos y *ad valorem*. Por ejemplo, a un importador estadounidense de televisores se le podría requerir pagar un impuesto de 20 dólares más 5 por ciento del valor del televisor. En la tabla 4.2 se listan aranceles estadounidenses para ciertos productos.

¿Cuáles son los méritos relativos de los aranceles específicos, *ad valorem* y compuestos?

Arancel específico

Como un gravamen monetario fijo por unidad del producto importado, un arancel específico es fácil de aplicar y de administrar, en particular con los productos estandarizados y los básicos, en los que el valor de los productos gravables no se observa con facilidad. Una desventaja importante de un arancel específico es que el grado de protección que permite a los productores nacionales varía en sentido inverso a los cambios en los precios de las importaciones. Por ejemplo, un arancel específico de \$1,000 en los automóviles, desalentará las importaciones con precios de \$20,000 por automóvil en un mayor grado que los que tienen precios de \$25,000. Cuando se presentan aumentos en los precios de las importaciones, un arancel específico dado pierde parte de su efecto proteccionista. El resultado es alentar a las empresas nacionales a fabricar menos productos costosos, para las cuales el grado de producción contra las importaciones es más alto. Por otro lado, un arancel específico tiene la ventaja de proporcionar a los fabricantes nacionales más protección durante una recesión económica, cuando se adquieren productos más baratos. Los aranceles específicos, por tanto, protegen de forma progresiva a los productores nacionales en contra de los competidores extranjeros que reducen sus precios.

Arancel *ad valorem*

Los aranceles *ad valorem* se aplican de forma más satisfactoria a los productos manufacturados, porque pueden aplicarse a productos con un amplio grado en la gama de variaciones. Como un porcentaje aplicado al valor de un producto, un arancel *ad valorem* distingue los pequeños diferenciales de calidad del producto, al grado en que se reflejan en el precio del producto. Bajo un sistema de aranceles *ad valorem*, una persona que importa un Honda de 20,000 dólares tendría que pagar un impuesto más alto que una persona que importa un Toyota de \$19,900. Bajo un sistema de aranceles específicos, el impuesto sería el mismo.

Otra ventaja de un arancel *ad valorem* es que tiende a mantener un grado constante de protección para los fabricantes nacionales durante periodos de precios cambiantes. Si la tasa

de arancel es de 20 por ciento *ad valorem* y el precio del producto importado es de \$200, el impuesto es de \$40. Si el precio del producto aumenta a \$300, el impuesto recaudado aumenta a \$60; si el precio del producto cae a \$100, el impuesto cae a \$20. Un arancel *ad valorem* produce ingresos fiscales en proporción al valor de los bienes y mantiene un grado constante de protección relativa en todos los niveles de precios. Un arancel *ad valorem* es similar a un impuesto proporcional en cuanto a que la carga fiscal proporcional real o la protección no cambia conforme cambia la base fiscal. En las décadas recientes, en respuesta a la inflación global y a la creciente importancia del comercio mundial en los productos manufacturados, los impuestos *ad valorem* han sido utilizados con mayor frecuencia que los impuestos específicos.

La determinación de los impuestos bajo el principio *ad valorem* parece ser simple, pero en la práctica ha sufrido las complejidades administrativas. El principal problema ha sido tratar de determinar el valor de un producto importado, el proceso de **valoración aduanal**. Los precios de importación los calculan agentes aduanales que pueden no ser acordes con los valores de los productos. Es más, los precios de las importaciones tienden a fluctuar con el paso del tiempo, lo que hace que el proceso de valuación sea bastante complejo.

Otro problema de valoración aduanal se deriva de las variaciones en los métodos utilizados para determinar el valor de un producto. Por ejemplo, Estados Unidos tradicionalmente ha utilizado una **valoración libre a bordo (FOB, free-on-board)**, mediante la cual se aplica el arancel al valor del producto cuando deja el país exportador. Pero los países europeos por tradición han utilizado una **valoración costo-seguro-flete (CIF, cost-insurance-freight)**, mediante la cual se imponen aranceles *ad valorem* como porcentaje del valor total del producto importado conforme llega a su destino final. El precio CIF, por tanto, incluye costos de transportación, como seguro y flete.

Arancel compuesto

Los gravámenes compuestos con frecuencia se aplican a los productos manufacturados que toman forma de materias primas sujetas al pago de aranceles. En este caso la porción específica del gravamen neutraliza la desventaja de costos de los fabricantes nacionales que resulta de una protección arancelaria otorgada a los proveedores nacionales de las materias primas, y la porción *ad valorem* del impuesto otorga protección a la industria de productos terminados. Por ejemplo, en Estados Unidos hay un impuesto compuesto en las telas tejidas (48.5 centavos por kilogramo más 38 por ciento). La porción específica del impuesto (48.5 centavos) compensa a los fabricantes estadounidenses de telas por la protección arancelaria otorgada a los productores estadounidenses de algodón, mientras que la porción *ad valorem* del impuesto (38 por ciento) brinda protección para sus propias telas tejidas.

¿Qué tan altos son los aranceles sobre la importación en el mundo? En la tabla 4.3 se presentan ejemplos de aranceles de países industrializados y en desarrollo.

TASA DE PROTECCIÓN EFECTIVA

En el análisis anterior sobre los aranceles, se asumió que un producto dado se fabrica por completo en un país. Por ejemplo, una computadora de escritorio fabricada por Dell (empresa estadounidense) podría ser la producción que resulta de utilizar sólo trabajo y componentes estadounidenses. Sin embargo, esto ignora la posibilidad de que Dell importa algunos insumos utilizados en su producción de computadoras de escritorio, como chips de memoria, controladores de disco duro y microprocesadores.

Cuando algunos insumos utilizados en la producción de computadoras de escritorio son importados, la cantidad de protección dada a Dell depende no sólo de la tasa arancelaria aplicada a las computadoras de escritorio, sino también en si hay aranceles en los insumos utili-

TABLA 4.3

EJEMPLOS DE ARANCELES PARA PAÍSES SELECCIONADOS (EN PORCENTAJES)

	Estados Unidos	Canadá	Japón	China	Unión Europea
Textiles y ropa	9.6%	11.7%	7.4%	17.5%	7.9%
Zapatos	4.3	5.7	6.4	14.6	4.2
Metales	2.1	1.9	1.3	7.3	1.9
Químicos	3.4	3.0	2.5	7.5	4.5
Maquinaria no eléctrica	1.2	1.5	0.0	9.9	1.7
Maquinaria eléctrica	1.9	2.4	0.2	10.4	2.5
Petróleo	1.9	3.0	1.7	5.0	3.1
Azúcar	13.0	4.3	10.2	33.6	11.4
Productos lácteos	19.0	7.4	28.0	24.5	7.7
Promedio	3.9	4.1	3.2	12.4	4.2

Fuente: De World Trade Organization, *World Trade Report*, 2007, Apéndice.

zados para fabricarlas. El punto principal es que cuando Dell importa algunos de los insumos requeridos para fabricar las computadoras de escritorio, la tasa arancelaria en las computadoras de escritorio puede no indicar la protección precisa que se otorga a Dell.

Al analizar los aranceles, los economistas distinguen entre una tasa arancelaria nominal y una tasa arancelaria efectiva. La **tasa arancelaria nominal** es la que se publica en la legislación arancelaria del país y aplica al valor de un *producto terminado* que se importa a un país. La **tasa arancelaria efectiva** considera no sólo la tasa arancelaria nominal de un producto terminado, sino también cualquier tasa arancelaria a los *insumos importados* que se utilizan en la fabricación del producto terminado.²

Es evidente que si una computadora de escritorio entra a Estados Unidos con una tasa arancelaria cero, mientras que los componentes importados en la producción de computadoras de escritorio son gravados, entonces Dell sería gravada en lugar de ser protegida. Un arancel nominal en las computadoras de escritorio protege la producción de Dell, mientras que un arancel en los componentes importados grava a Dell al aumentar sus costos. La tasa arancelaria efectiva equilibra estos dos efectos.

La tasa arancelaria efectiva se refiere al nivel de protección proporcionado a Dell por un arancel nominal en las computadoras de escritorio y el arancel en los insumos utilizados en la producción de escritorio. En específico mide el aumento del porcentaje en las actividades de producción nacional (valor agregado) por unidad de producción hecha posible por aranceles en las computadoras de escritorio y en los insumos importados. En términos sencillos, un arancel dado en una computadora de escritorio tendría un mayor efecto proteccionista si se combina con un arancel bajo en los insumos importados que si el arancel en los componentes es alto.

Para ilustrar este principio, suponga que Dell agrega valor al ensamblar los componentes de las computadoras fabricados en el extranjero. Suponga que los componentes importados pueden entrar a Estados Unidos con una base libre de impuestos (aranceles cero), además que 20 por ciento del valor final de una computadora de escritorio puede ser atribuido a actividades de ensamble nacional (valor agregado). El restante 80 por ciento refleja el valor de los componentes importados. Más aún, suponga que el costo de los componentes de la computadora de escritorio fueran iguales para Dell y su competidor extranjero, Sony, Inc.

²El arancel efectivo es una medición que aplica a una sola nación. En un mundo de tipos de cambio flotantes, si todos los aranceles nominales o efectivos aumentaran, el efecto se contrarrestaría por una modificación en el tipo de cambio.

de Japón. Finalmente, asuma que Sony puede producir y vender una computadora de escritorio por \$500.

Suponga que Estados Unidos impone un arancel nominal de 10 por ciento en computadoras de escritorio, así que el precio de importación nacional aumenta de \$500 a \$550 por unidad, como se puede ver en la tabla 4.4. ¿Esto significa que Dell obtiene una tasa de protección efectiva igual a 10 por ciento? Ciertamente no. Los componentes importados ingresan libres de impuestos (a una tasa arancelaria nominal menor que la computadora de escritorio terminada), así que la tasa de protección efectiva es de 50 por ciento. En comparación con lo que existiría bajo el libre comercio, Dell puede incurrir en 50 por ciento más actividades de producción y seguir siendo competitiva.

En la tabla 4.4 se muestran las cifras con detalle. Bajo libre comercio (arancel cero), una computadora de escritorio Sony se importaría por \$500. Para cumplir con este precio, Dell tendría que mantener sus costos de ensamble por debajo de los \$100. Pero bajo el paraguas de protección del arancel, Dell puede incurrir en hasta \$150 de costos de ensamble y aun así cumplir con el precio de \$550 de las computadoras de escritorio importadas. El resultado es que los costos de ensamble de Dell podrían aumentar a un nivel de 50 por ciento por encima de lo que existiría bajo condiciones de libre comercio: $(\$150 - \$100)/\$100 = 0.5$.

En general, la tasa arancelaria de protección efectiva se da por la siguiente fórmula:

$$e = \frac{(n - ab)}{(1 - a)}$$

donde

e = La tasa de protección efectiva

n = La tasa arancelaria nominal en el producto final

a = La razón del valor del insumo importado frente al valor del producto terminado

b = La tasa arancelaria nominal en el insumo importado

Cuando, en el ejemplo de la computadora de escritorio, los valores se sustituyen en esta fórmula, se obtiene lo siguiente:

$$e = \frac{0.1 - 0.8(0)}{1 - 0.8} = 0.5, \text{ o } 50 \text{ por ciento}$$

Por tanto, la tasa arancelaria nominal de 10 por ciento impuesta en la computadora de escritorio terminada permite un aumento de 50 por ciento en las actividades de producción nacionales, cinco veces la tasa nominal.

Sin embargo, un arancel en los componentes de una computadora de escritorio importados reduce el nivel de protección efectiva de Dell. Esto significa que en la siguiente fórmula, entre mayor sea el valor de b , menor será la tasa de protección efectiva para cualquier arancel nominal dado en la computadora de escritorio terminada. Por ejemplo, suponga que los componentes de la computadora de escritorio importada están sujetos a una tasa arancelaria de 5 por ciento. La tasa de protección efectiva sería equivalente a 30 por ciento:

TABLA 4.4

LA TASA DE PROTECCIÓN EFECTIVA

Computadora de escritorio Sony	Costo	Computadora de escritorio Dell	Costo
Partes componentes	\$400	Partes componentes	\$400
Actividad de ensamble (valor agregado)	100	Actividad de ensamble (valor agregado)	<u>150</u>
Arancel nominal	<u>50</u>	Precio nacional	<u>\$550</u>
Precio de importación	<u>\$550</u>		

$$e = \frac{0.1 - 0.8(0.05)}{1 - 0.8} = 0.3 \text{ o } 30 \text{ por ciento}$$

Esto es menor que una tasa de protección efectiva de 50 por ciento, que ocurre cuando no hay un arancel en los componentes importados.

De estos ejemplos se deducen diversas conclusiones. Cuando el arancel en el producto terminado excede el arancel en el insumo importado, la tasa de protección efectiva excede al arancel nominal. Sin embargo, si el arancel en el producto terminado es menor que el arancel en el insumo importado, la tasa de protección efectiva es menor que el arancel nominal e incluso puede ser negativa. Dicha situación ocurre si el gobierno nacional desea proteger a los proveedores nacionales de materias primas más que a los fabricantes nacionales.³ Como los gobiernos nacionales por lo general admiten materias primas y otros insumos, ya sea libres de impuestos o a una tasa menor que la de los productos terminados, las tasas arancelarias efectivas son más altas que las tasas arancelarias nominales.

ESCALADA ARANCELARIA

Como se ilustró en la tabla 4.5, para Estados Unidos, la tasa de protección efectiva tiende a ser mayor que la tasa nominal. Un arancel nominal en apariencia bajo en un producto terminado de importación puede restar importancia a la tasa de protección efectiva, que también considera los efectos de los aranceles impuestos en materias primas y productos intermedios. Además, las estructuras arancelarias de las naciones industrializadas se han caracterizado por tasas crecientes que dan una mayor protección a los productos intermedios y terminados que a los productos primarios. Esto por lo común se llama **escalada arancelaria**. Aunque las materias primas con frecuencia son importadas bajo tasas arancelarias bajas o de cero, la protección nominal y efectiva aumenta en cada etapa de la producción. Como se puede ver en la figura 4.1, los aranceles con frecuencia se incrementan significativamente con el nivel de

procesamiento en muchos países industrializados. Esto es cierto para los productos agrícolas.

De hecho, las estructuras arancelarias de las naciones industrializadas pueden desalentar el crecimiento del procesamiento y así entorpecer la diversificación hacia exportaciones de mayor valor para las naciones menos desarrolladas. Los aranceles bajos de los países industrializados en productos primarios alientan a las naciones en desarrollo a expandir sus operaciones en estos sectores, mientras que las tasas de alta protección impuestas en los productos manufacturados plantean una barrera de entrada significativa para cualquier nación en desarrollo que desee competir en esta área. Desde el punto de vista de las naciones menos desarrolladas, desalentar las reducciones arancelarias desproporcionadas en las materias primas puede ser en su

TABLA 4.5

TASAS ARANCELARIAS NOMINALES Y EFECTIVAS, ESTADOS UNIDOS

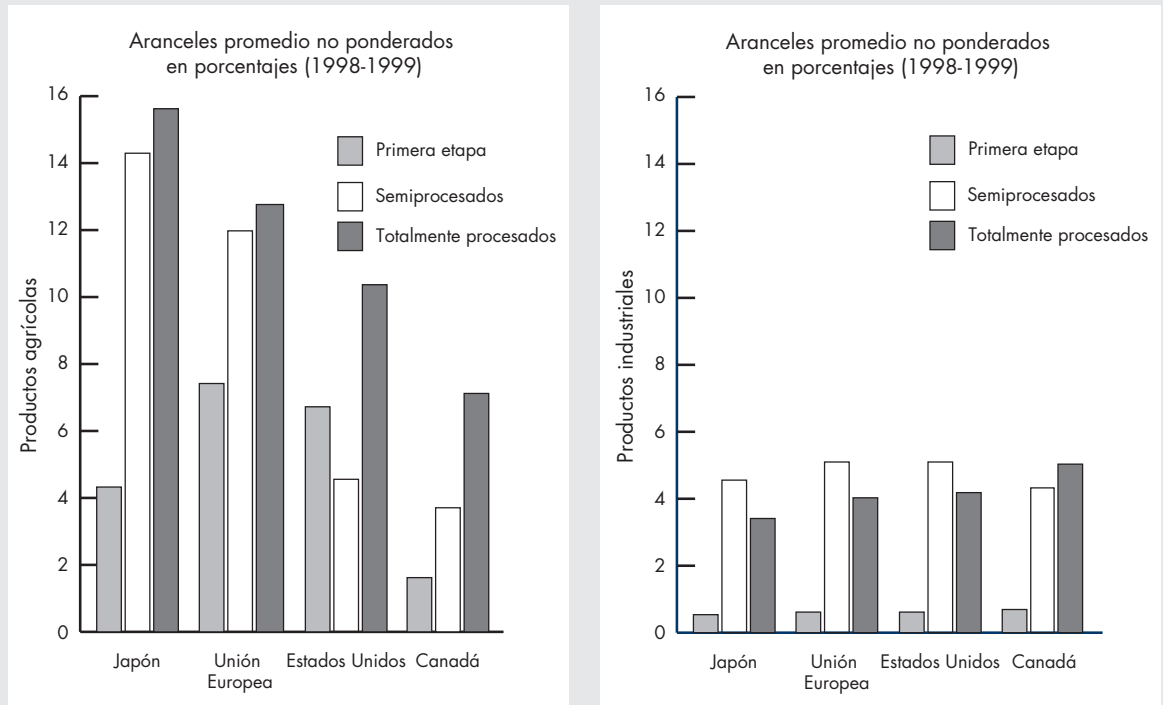
Producto	Tasa nominal	Tasa efectiva
Ropa	27.8%	50.6%
Textiles	14.4	28.3
Productos de vidrio	10.7	16.9
Productos minerales	9.1	15.9
Calzado	8.8	13.1
Muebles	8.1	12.3
Manufacturas diversas	7.8	11.1
Productos metálicos	7.5	12.7
Maquinaria eléctrica	6.6	9.4

Fuente: De Alan Deardorff y Robert Stern, *The Michigan Model of World Production and Trade*, Cambridge, MIT Press, 1986, pp. 90-94.

³ Además depende de las tasas arancelarias en las computadoras de escritorio terminadas y los componentes utilizados para fabricarlas, la tasa de protección efectiva depende de la razón del valor del insumo importado frente al valor del producto terminado. El grado de protección efectiva para Dell aumenta conforme el valor agregado por Dell declina (aumenta la razón del valor del insumo importado frente al valor del producto terminado). Es decir, entre mayor sea el valor de a en la fórmula, mayor será la tasa de protección efectiva para cualquier tasa arancelaria nominal dada en las computadoras de escritorio.

FIGURA 4.1

ESCALADA ARANCELARIA EN LAS IMPORTACIONES DE LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS DESDE LOS PAÍSES EN DESARROLLO



Los aranceles aumentan a menudo de forma significativa con el nivel de procesamiento (escalada arancelaria) en muchos países industrializados. Esto es especialmente cierto para los productos agrícolas. La escalada arancelaria en los países industrializados tiene el potencial de reducir la demanda de importaciones procesadas de los países en desarrollo, lo cual entorpece la diversificación hacia exportaciones de un mayor valor agregado.

Fuente: Datos tomados del Banco Mundial, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, 2002 y la Organización Mundial de Comercio, *Market Access: Unfinished Business*, 2001, disponible en <http://www.wto.org/>.

beneficio. El efecto de estas reducciones arancelarias es magnificar la discrepancia entre los aranceles nominales y los efectivos de las naciones industrializadas, al empeorar la posición competitiva potencial de las naciones menos desarrolladas en los sectores de manufactura y procesamiento.

OUTSOURCING Y CLÁUSULA DE ENSAMBLE EN EL EXTRANJERO

El **outsourcing** (o subcontratación) es un aspecto clave de la economía global. Puede ocurrir cuando ciertos aspectos de la manufactura de un producto se realizan en más de un país. Por ejemplo, los componentes electrónicos hechos en Estados Unidos son embarcados a un país con bajos costos de trabajo, por ejemplo Singapur, para su ensamble en televisores. Los aparatos ensamblados se regresan a Estados Unidos para un procesamiento posterior o para su empaque y distribución. Este tipo de ensamble compartido de la producción en el extranjero ha evolucionado hasta convertirse en una estrategia competitiva para muchos fabricantes estadounidenses de productos de bajo costo e intensivos en trabajo. La participación de mercado, en Estados Unidos y el extranjero, con frecuencia se puede preservar como resul-

tado de mejoras en la competitividad de costo en forma del ensamble en el extranjero, lo que permite a las empresas retener una mayor producción y niveles de empleo en Estados Unidos que de otra manera pudieran ser posibles.

Además del uso de plantas de ensamble en el extranjero para reducir los costos del trabajo, las operaciones de outsourcing pueden ser diseñadas para penetrar en los mercados extranjeros, donde los aranceles altos u otras barreras al comercio restringen la exportación directa de los productos terminados. El outsourcing también puede aprovechar una cierta tecnología extranjera de producción, habilidades de trabajo, materias primas o componentes especializados.

La política comercial estadounidense incluye una **cláusula de ensamble en el extranjero (OAP)** que da un tratamiento favorable a los productos ensamblados en el extranjero a partir de componentes fabricados en Estados Unidos. Bajo la OAP, cuando un componente terminado que se originó en Estados Unidos (como un semiconductor) se envía al extranjero y ahí se ensambla con uno o más componentes para convertirse en un producto terminado (como podría ser un televisor), el costo del componente estadounidense no se incluye en el valor gravable del artículo ensamble de importación en el que ha sido incorporado. Los impuestos de importación estadounidense, por tanto, aplican sólo al *valor agregado en el proceso de ensamble en el extranjero*, pues consideran que los componentes hechos en Estados Unidos los utilizan las empresas en el extranjero en sus operaciones de ensamble. Los productos manufacturados que ingresan a Estados Unidos bajo la OAP han incluido vehículos motorizados, máquinas de oficina, televisores, latas de aluminio y semiconductores.

La OAP de Estados Unidos se refiere no sólo a las empresas estadounidenses, sino también a las empresas extranjeras. Por ejemplo, una compañía estadounidense de cómputo podría producir componentes en Estados Unidos, enviarlos a Taiwán para su ensamble y regresar las computadoras a Estados Unidos, bajo una OAP favorable. Otra alternativa es que una compañía japonesa de fotocopiadoras, que desea exportar a Estados Unidos, podría comprar componentes fabricados en ese país, ensamblarlos en Malasia y enviar las fotocopiadoras a Estados Unidos bajo una OAP favorable.

Suponga que Estados Unidos importa televisores de Corea del Sur a un precio de \$300 por aparato; si la tasa arancelaria en dichos televisores es de 10 por ciento, se pagaría un impuesto de \$30 en cada aparato que entra a Estados Unidos y el precio al consumidor estadounidense sería de \$330.⁴ Ahora, si los componentes estadounidenses se utilizan en los televisores ensamblados por los coreanos y tienen un valor de \$200, bajo el esquema OAP, la tasa arancelaria estadounidense de 10 por ciento se aplica al valor del aparato importado *menos* el valor de los componentes estadounidenses utilizados al fabricarlo. Por tanto, cuando el aparato entra a Estados Unidos, su valor gravable es de $\$300 - \$200 = \$100$ y el impuesto es de $0.1 \times \$100 = \10 . El precio al consumidor estadounidense después de que el arancel ha sido aplicado es de $\$300 + \$10 = \$310$. Con el sistema OAP, el consumidor está mejor porque la tasa arancelaria de protección efectiva es de sólo 3.3 por ciento ($\$10/\300) en lugar del 10 por ciento mostrado en el programa arancelario.

La OAP proporciona ventajas potenciales para Estados Unidos. Al reducir los aranceles sobre la importación en los aparatos ensamblados en el extranjero que toman forma de componentes estadounidenses, la OAP brinda incentivos para los fabricantes coreanos que desean exportar a Estados Unidos para adquirir componentes de las fuentes estadounidenses; esto genera ventas y empleos en las industrias de componentes estadounidenses. Sin embargo, los trabajadores de ensamble de televisores en Estados Unidos se oponen a la OAP, ya que exporta empleos que con derecho pertenecen a los trabajadores estadounidenses; cabildar por la abolición de la OAP va en beneficio de sus intereses.

⁴Esto supone que Estados Unidos es un país "pequeño", como se analiza más adelante en este capítulo.

EVITAR LOS ARANCELES SOBRE LA IMPORTACIÓN: ELUSIÓN Y EVASIÓN DE ARANCELES

Cuando un país impone un arancel a las importaciones, hay incentivos económicos para eludirlos. Una forma de escapar a un arancel es participar en una **elusión de arancel**, que es el uso legal del sistema arancelario para provecho propio, con el fin de reducir la cantidad de arancel pagadero por medios que estén dentro de la ley. En contraste, la **evasión de aranceles** ocurre cuando los individuos o las empresas evaden los aranceles por medios ilegales, como el contrabando de productos importados a un país. Enseguida se considera cada uno de estos métodos.

La elusión del arancel estadounidense en el etanol impulsa el auge en el Caribe

Conforme aumentaron los precios del petróleo y la gasolina en Estados Unidos a principios de 2000, el presidente George W. Bush alentó fuentes de energía alterna como el etanol, que se produce a partir del azúcar, el maíz y otros productos agrícolas. En un mundo de libre comercio, Brasil sería el principal exportador de etanol a Estados Unidos, porque la nación sudamericana puede fabricar etanol a 80 centavos por galón con su producción eficiente de caña de azúcar y sus plantas de procesamiento químico. Esto es menos de la mitad del costo de los fabricantes de etanol estadounidenses que principalmente procesan el maíz para fabricar el combustible. Sin embargo, un arancel estadounidense de 54 centavos por galón, sumado al costo de embarcar el etanol a Estados Unidos, elimina gran parte de la ventaja de costos de Brasil.

Aunque Estados Unidos impone un arancel en el etanol importado de Brasil, el etanol que se produce en dos docenas de países caribeños como Trinidad y Tobago puede ser exportado libre de impuestos a Estados Unidos. Esta preferencia arancelaria se originó al final de la Guerra Fría en la década de los ochenta como una forma de resistir al comunismo al alentar el desarrollo de las industrias nacientes en los países caribeños.

Para eludir el arancel estadounidense al etanol brasileño, los fabricantes han establecido plantas de procesamiento en el Caribe. Importan caña de azúcar semiprocesada de bajo costo de Brasil, que se lleva a una planta de deshidratación que separa el agua hasta que se produce el etanol, luego un tanque marino lleva el etanol a una costa del golfo o a un puerto de Nueva York donde entra a Estados Unidos libre de impuesto para su distribución a los automovilistas estadounidenses.

Para los automovilistas estadounidenses comprar el etanol libre de arancel les brinda una tregua en el precio. Sin embargo, esto no es bien visto por los productores estadounidenses de etanol que compiten con el etanol importado. Afirman que la preferencia arancelaria les da a los productores caribeños una ventaja competitiva injusta en el mercado estadounidense. Por tanto, los productores estadounidenses promueven el retiro de la preferencia arancelaria para que se elimine la tregua de precios al etanol caribeño. Está por verse si la preferencia arancelaria otorgada a los productores de etanol caribeño continúa.⁵

El contrabando de acero evade los aranceles estadounidenses

Cada año, unas 38 millones de toneladas de acero con valor de aproximadamente 12,000 millones de dólares son importadas por Estados Unidos. Alrededor de la mitad de este acero está sujeto a aranceles que van desde centavos hasta cientos de dólares por tonelada. El monto del arancel depende del tipo de producto de acero (de los cuales hay aproximadamente 1,000)

⁵ Tomado de "Alternative Energy: Tariff Loophole Sparks a Boom in Caribbean", *The Wall Street Journal*, 9 de marzo de 2007, p. A1.

y del país de origen (de los cuales hay poco más o menos 100). Estos aranceles se aplican al precio de venta del acero en Estados Unidos. Los inspectores del servicio aduanal estadounidense escudriñan los embarques que ingresan a Estados Unidos para asegurarse de que los aranceles hayan sido evaluados en forma apropiada. Sin embargo, vigilar los embarques es difícil, dado el personal limitado del servicio aduanal. Por tanto, el riesgo de ser atrapado por contrabando y las posibilidades de que se impongan penas son modestos, mientras que el potencial de obtener una utilidad ilegal es alto.

Por ejemplo, Ivan Dubrinski ingresó 20,000 toneladas de acero de contrabando a Estados Unidos a principios de la primera década del 2000. Fue fácil, y todo lo que hizo fue modificar los documentos de embarque en un producto llamado “barra de acero reforzada” para hacerlo parecer que era parte de un embarque de otro tipo de acero llamado “rollo plano”. Este engaño le ahorró unos 38,000 dólares en impuestos de importación. Multiplique este episodio de evasión de aranceles muchas veces y usted habrá introducido acero de contrabando al evadir millones de dólares en impuestos. El contrabando de acero preocupa al gobierno estadounidense, que pierde ingresos arancelarios y también a la industria acerera estadounidense, que afirma no poder competir con productos más baratos debido a la evasión de aranceles.

Aunque los importadores más grandes de acero pagan los impuestos correctos, son los más pequeños, con frecuencia de dudosa reputación, los que tienen mayores probabilidades de tratar de introducir acero ilegal en el país. Estos comercializadores utilizan uno de los tres métodos para evadir los aranceles. Un método es reclasificar con falsedad el acero sujeto a un arancel como un producto libre de impuestos. Otro es eliminar las marcas de que el acero viene de un país sujeto a aranceles y hacerlo pasar como proveniente de otro que está exento. Un tercer método incluye alterar la composición química de un producto de acero lo suficiente para que pueda ser etiquetado como libre de impuestos.

Aunque los inspectores aduanales intentan escudriñar las importaciones, una vez que el acero pasa por ellos, es poco lo que pueden hacer. No pueden confiscar el contrabando de acero porque con frecuencia ya está vendido y en uso. Mientras tanto, la gente que compra el acero obtiene un buen descuento en el precio y las compañías acereras estadounidenses que compiten contra el contrabando de acero encuentran que sus ventas y utilidades disminuyen.⁶

PAGO DIFERIDO DE LOS ARANCELES A LA IMPORTACIÓN

Además de permitir la elusión de aranceles, la ley arancelaria estadounidense permite que los aranceles sean diferidos. Enseguida un ejemplo de cómo un recinto fiscal y una zona de libre comercio pueden posponer los aranceles.

Recinto fiscal

De acuerdo con la ley arancelaria estadounidense, al llegar a territorio aduanal estadounidense las importaciones gravables pueden ser dejadas temporalmente en un recinto fiscal (bonded warehouse), libre de impuestos. Los importadores pueden solicitar autorización del servicio aduanal estadounidense para tener un recinto fiscal* en sus territorios, o pueden utilizar los servicios de un almacén público que haya recibido dicha autorización. Los propietarios de las instalaciones de almacenamiento deben contar con una fianza para asegurarse de que cumplirán con todas las obligaciones fiscales.

⁶Tomado de “Steel Smugglers Pull Wool over the Eyes of Customs Agents to Enter U.S. Market”, *The Wall Street Journal*, 1 de noviembre de 2001, pp. A1 y A14.

*En México se llamaría recinto fiscalizado, pues hay una clara diferencia entre un recinto fiscal y un recinto fiscalizado. El primero es de propiedad de la aduana y cuando por licitación un particular adquiere este derecho el nombre apropiado es recinto fiscalizado (Artículo 14 de la Ley Aduanera). N del E.

Los productos importados pueden almacenarse, reempacarse o procesarse en el recinto fiscal hasta por cinco años. No se debe pagar impuestos durante el tiempo inicial de entrada si se van a almacenar. Cuando llegue el momento de retirar los productos del recinto, los impuestos se deben pagar considerando el valor de los productos en el momento del retiro, más que al momento de la entrada al recinto fiscal. Si los productos se retiran para exportación, no se requiere el pago de impuestos. Cuando en un recinto fiscal los productos son procesados con materiales estadounidenses adicionales e ingresan al mercado nacional en una fecha posterior, sólo la porción importada del producto terminado está sujeta a impuestos aduanales.

Una ventaja principal del ingreso a un recinto fiscal, es que no se deben pagar impuestos hasta que los productos sean retirados para consumo. El importador posee el lujo de controlar el uso del dinero hasta que se pague un impuesto al tener que retirar los productos del recinto fiscal. Si no se encuentra un comprador nacional, el importador tiene la ventaja de vender la mercancía para exportación que cancela la obligación de pagar impuestos.

Zona de libre comercio

Debido a la inspección y vigilancia del servicio aduanal estadounidense, el almacenamiento/custodia en recintos fiscalizados por lo general es más costoso que en instalaciones de almacenamiento ordinarias. Como una alternativa menos costosa, el gobierno estadounidense permite a los importadores utilizar una **zona de libre comercio (FTZ)**, también llamada zona libre o puerto libre. Las FTZ amplían los beneficios de un recinto fiscal al eliminar los aspectos restrictivos de la vigilancia aduanal y ofrecer instalaciones de manufactura más adecuadas.

Una zona de libre comercio es un sitio dentro de Estados Unidos donde mercancía extranjera puede ser importada sin entrada de aduana estadounidense formal (pago de impuestos aduanales) o impuestos de consumo gubernamental. A diferencia de un recinto fiscal, una zona de libre comercio no se considera dentro del territorio aduanal de Estados Unidos. Las zonas de libre comercio tienen la intención de estimular el comercio internacional, atraer industria y crear empleos al proporcionar un área y dar a los usuarios ventajas fiscales y arancelarias. La mercancía en la zona puede ser almacenada, utilizada en la manufactura o ensamble de un producto final o manejado en otras formas diversas. Muchos están situados en puertos marítimos, pero algunos en puntos de distribución tierra adentro. Entre las empresas que disfrutan de un estatus FTZ están Caterpillar, Chrysler, Eli Lilly and Company, General Electric e International Business Machines (IBM).

Al ofrecer ahorros de costos a los importadores y exportadores estadounidenses, las FTZ estimulan la competitividad internacional. Las empresas que importan mercancía hacia una FTZ mejoran su flujo de efectivo debido a que no pagan impuestos aduanales o impuestos federales hasta que los productos sean embarcados fuera de la zona hacia los mercados estadounidenses. Si un producto se embarca de una FTZ hacia un país extranjero, no se impone ningún impuesto de importación. Por ejemplo, en una FTZ ubicada en Seattle, el equipo óptico es ensamblado por medio del uso de lentes de Japón, prismas de Alemania, moldes plásticos del Reino Unido, mecanismos de precisión de Suiza e instrumentos de control de Francia.

Además de ver las zonas de libre comercio como un mecanismo para reducir los costos en los componentes importados al ser posible diferir el pago de impuestos, los fabricantes han buscado el estatus de FTZ para obtener compensación de los programas arancelarios "invertidos", los cuales fijan tasas impositivas más altas en los insumos importados que en el producto final de la industria. Los fabricantes en las zonas de libre comercio pueden reducir su responsabilidad arancelaria sobre los componentes o materias primas con tasas de impuestos más altas por procesamiento o ensamble de los productos terminados en la FTZ y que ingresan al mercado estadounidense a una tasa arancelaria menor.

EFFECTOS DE LOS ARANCELES EN EL BIENESTAR: EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR Y EXCEDENTE DEL PRODUCTOR

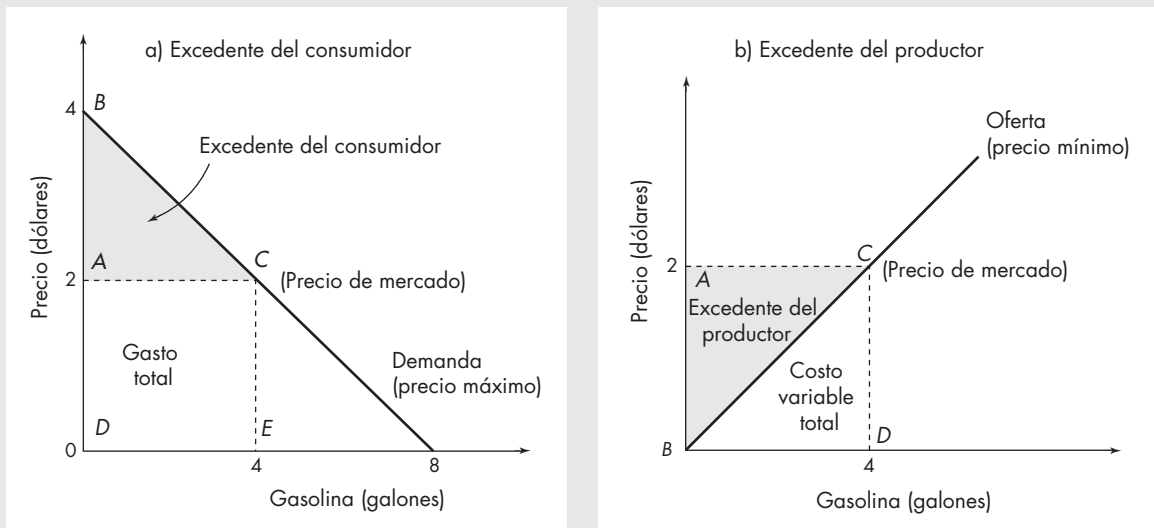
Para analizar el efecto de las políticas comerciales en el bienestar nacional, es útil diferenciar entre los efectos de los consumidores y los de los productores. Para cada grupo se necesita una medición del bienestar; estas mediciones son conocidas como excedente del consumidor y excedente del productor.

El **excedente del consumidor** se refiere a la diferencia entre la cantidad que los compradores estarían dispuestos y serían capaces de pagar por un producto y la cantidad real que pagan. Para ilustrar, asuma que el precio de una Pepsi es de \$0.50. Al estar especialmente sediento, usted estaría dispuesto a pagar hasta \$0.75 por una. Su excedente del consumidor en esta compra es de \$0.25 ($\$0.75 - \$0.50 = \0.25). En el caso de todas las bebidas compradas, el excedente del consumidor correspondería a la suma de los excedentes de cada unidad.

El excedente del consumidor también se puede describir de forma gráfica. Primero recuerde que: 1) la altura de la curva de la demanda del mercado indica el precio máximo que los compradores están dispuestos a pagar y pueden pagar por cada unidad sucesiva del producto y 2) en un mercado competitivo, los compradores pagan sólo un precio (el precio de equilibrio) para todas las unidades compradas. En referencia a la figura 4.2(a), suponga que el precio de mercado de la gasolina es de \$2 por galón. Si los compradores adquieren cuatro galones a este precio, gastan \$8, representados por el área *ACED*. Para esos cuatro galones, los compradores estarían dispuestos y serían capaces de gastar \$12, como se muestra por el área *ABCE*. La diferencia entre lo que en realidad gastan los compradores y la cantidad que

FIGURA 4.2

EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR Y EXCEDENTE DEL PRODUCTOR



El excedente del consumidor es la diferencia entre la cantidad máxima que los compradores están dispuestos a pagar por una cantidad dada de un producto y la cantidad pagada en realidad. En una gráfica el excedente del consumidor se representa por el área bajo la curva de la demanda y por arriba del precio de mercado del producto. El excedente del productor es el ingreso que los productores reciben por arriba del mínimo necesario para su producción. En una gráfica el excedente del productor lo representa el área por encima de la curva de la oferta y por debajo del precio de mercado del producto.

están dispuestos a pagar y que pueden pagar es el excedente del consumidor; en este caso igual a \$4 y se denota por el área ABC .

El tamaño del excedente del consumidor es afectado por el precio de mercado. Una disminución en el precio de mercado llevará a un aumento en la cantidad comprada y a un excedente del consumidor más grande. Por el contrario, el precio de mercado más alto reducirá la cantidad comprada y reducirá el excedente del consumidor.

Ahora considere el otro lado del mercado: los productores. El **excedente del productor** es el ingreso que los productores reciben por arriba de la cantidad mínima requerida para inducirlos a ofrecer el producto. Esta cantidad mínima tiene que cubrir los costos variables totales del productor. Recuerde que el costo variable total es igual a la suma del costo marginal de producir cada unidad sucesiva de producción.

En la figura 4.2(b), el excedente del productor se representa por el área por encima de la curva de oferta de la gasolina y debajo del precio de mercado del producto. Recuerde que la altura de la curva de oferta del mercado indica el precio más bajo al que los productores estarían dispuestos a ofrecer gasolina; este precio mínimo aumenta con el nivel de producción debido a los costos marginales crecientes. Suponga que el precio de mercado de la gasolina es de \$2 por galón y que se ofrecen cuatro galones. Los productores reciben ingresos totales de \$8, representados por el área $ACDB$. El ingreso mínimo que deben recibir para producir cuatro galones es igual al costo variable total, \$4 y que se representa por el área BCD . El excedente del productor es la diferencia, \$4 ($\$8 - \$4 = \4) y se describe en el área ABC .

Si el precio de mercado de la gasolina aumenta, se ofrecerá más gasolina y aumentará el excedente del productor. Es igualmente cierto que si el precio de mercado de la gasolina cae, caerá el excedente del productor.

En las siguientes secciones se utilizarán los conceptos de excedente del consumidor y excedente del productor para analizar los efectos de los aranceles sobre la importación en el bienestar de una nación.

EFFECTOS DE LOS ARANCELES EN EL BIENESTAR: MODELO DE LA NACIÓN PEQUEÑA

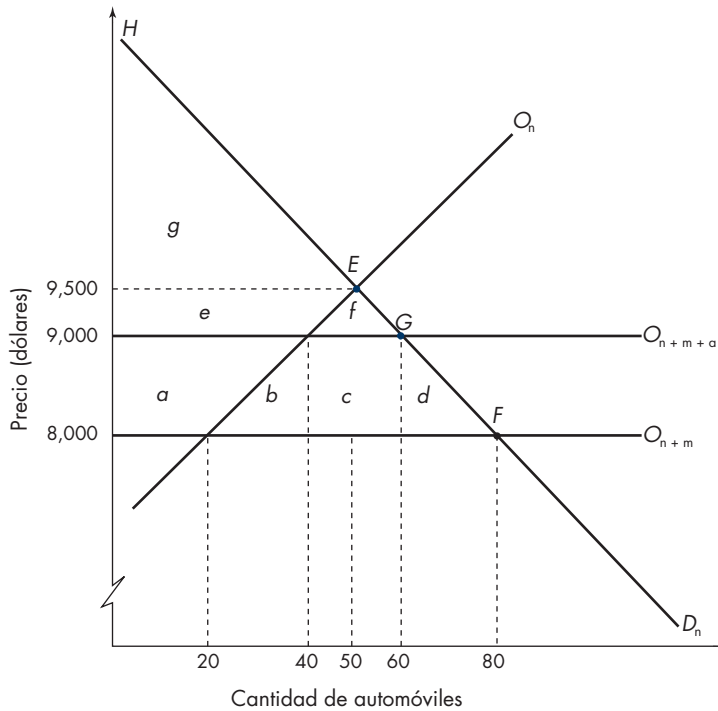
Para medir los efectos de un arancel en el bienestar de una nación, considere el caso de una nación cuyas importaciones constituyen una porción muy pequeña de la oferta del mercado mundial. Esta **nación pequeña** sería un *tomador de precios*, que enfrenta un nivel de precio mundial constante para su producto de importación. Éste no es un caso raro; muchas naciones no son lo suficientemente importantes para influir en los términos de intercambio.

En la figura 4.3, la nación pequeña antes del comercio produce en el punto E de equilibrio del mercado, como se determina por la intersección de sus curvas de oferta y demanda nacionales. Al precio de equilibrio de \$9,500, la cantidad suministrada y la cantidad demandada es de 50 unidades. Ahora suponga que la economía se abre al comercio exterior y que el precio mundial de los automóviles es de \$8,000, menos que el precio nacional. Como el mercado mundial ofrecerá un número ilimitado de automóviles al precio de \$8,000, la curva de oferta mundial aparecería como una línea horizontal (perfectamente elástica). La curva O_{n+m} muestra la oferta de automóviles disponible para los consumidores de la nación pequeña tanto de origen nacional como extranjero. Esta curva de oferta total es la que prevalecería en el libre comercio.

El equilibrio del libre comercio está ubicado en el punto F en la figura. Aquí el número de automóviles demandado es de 80 unidades, mientras que el número producido en Estados Unidos es de 20 unidades. El exceso de demanda nacional de automóviles se satisface por importaciones de 60 automóviles. En comparación con la situación previa al comercio, los resultados del libre comercio ocasionan una caída en el precio de los automóviles nacionales de \$9,500 a \$8,000. Los consumidores están mejor porque pueden importar más automóviles

FIGURA 4.3

COMERCIO CON ARANCELES Y SUS EFECTOS EN EL BIENESTAR: MODELO DE NACIÓN PEQUEÑA



En el caso de una nación pequeña un arancel impuesto en un producto importado se traslada totalmente al consumidor nacional por medio de un precio de producto más alto. El excedente del consumidor cae como resultado del aumento de precios. El bienestar de la nación pequeña disminuye por una cantidad igual al efecto proteccionista y el efecto consumo, las llamadas pérdidas de peso muerto debido a un arancel.

a un menor precio. Sin embargo, los productores nacionales ahora venden menos automóviles y a un menor precio del que tenían antes del comercio.

Bajo el libre comercio la industria automotriz estadounidense está siendo dañada por la competencia extranjera. Las ventas y los ingresos de la industria están cayendo y los trabajadores pierden sus empleos. Suponga que la gerencia y los trabajadores se unen y convencen al gobierno de que imponga un arancel proteccionista en las importaciones de automóviles, además que la nación pequeña establece un arancel de \$1,000 en las importaciones de automóviles. Como esta nación pequeña no es lo suficientemente importante para influir en las condiciones del mercado mundial, el precio de oferta mundial de automóviles permanece constante, sin que el arancel lo afecte. Esto significa que los términos de intercambio de la nación pequeña permanecen sin cambio. La introducción del arancel *incrementa el precio interno de las importaciones en la cantidad equivalente al impuesto y el aumento recae por completo en el consumidor nacional*. La oferta total aumenta por la cantidad del arancel, de O_{n+m} a O_{n+m+a} .

El arancel proteccionista ocasiona una nueva cantidad de equilibrio en el punto G, donde el precio nacional de los automóviles es de \$9,000. La producción nacional aumenta 20 unidades, mientras que el consumo nacional cae 20 unidades. Las importaciones disminuyen de

CALCULAR LOS EFECTOS DE BIENESTAR DE UN ARANCEL

GLOBALIZACIÓN

En la figura 4.3 se presentan los efectos de bienestar de un arancel en términos de dólares. Por ejemplo, el valor en dólares del efecto consumo (área d) es igual a \$10,000. Es fácil realizar el cálculo del área triangular d . Recuerde que en geometría el área del triángulo es igual a $(\text{base} \times \text{altura})/2$. La altura del triángulo (\$1,000) es igual al aumento de precio en automóviles debido al arancel; la base (20 automóviles) es igual a la reducción en el consumo interno debido al arancel. Por tanto, el efecto consumo es $(20 \times \$1,000)/2 = \$10,000$.

De forma similar, el valor del dólar del efecto proteccionista (área b) es igual a \$10,000. La altura del triángulo es igual al au-

mento en precios debido al arancel (\$1,000); la base del triángulo (20 automóviles), es igual al aumento en la producción de automóviles nacionales debido al arancel. Por tanto, el efecto proteccionista es de $(20 \times \$1,000)/2 = \$10,000$.

El cálculo de todos los efectos de bienestar "triangulares" de los aranceles (y otros instrumentos proteccionistas) se basa en la misma fórmula. El lector encontrará que esta forma es útil para calcular los efectos en el bienestar de las barreras al comercio en respuesta a las preguntas para análisis al final de los capítulos.

su nivel prearancelario de 60 a 20 unidades. Esta reducción puede atribuirse a un consumo interno decreciente y a una producción nacional creciente. Los efectos del arancel son limitar las importaciones y proteger a los productores nacionales. ¿Pero cuáles son los efectos en el *bienestar nacional*?

En la figura 4.3 se muestra que antes de imponer el arancel, el *excedente del consumidor* equivalía a las áreas $a + b + c + d + e + f + g$. Con el arancel, el excedente del consumidor corresponde a las áreas $e + f + g$, una pérdida general en excedente del consumidor igual a las áreas $a + b + c + d$. Este cambio afecta al bienestar de una nación en diversas formas. Los efectos del bienestar de un arancel incluyen un efecto ingreso, un efecto redistribución, un efecto proteccionista y un efecto consumo. Como podría esperarse, el arancel proporciona al gobierno un ingreso fiscal adicional y beneficia a los productores nacionales de automóviles; sin embargo, al mismo tiempo, desperdicia recursos y daña al consumidor nacional.

El **efecto ingreso** del arancel representa la recaudación gubernamental por el impuesto. Se determina al multiplicar el número de importaciones (20 unidades) por el monto del arancel (\$1,000), el ingreso recaudatorio del gobierno es igual al área c , o \$20,000. Esta cifra representa la porción de la pérdida en el excedente del consumidor, en términos monetarios, que se transfieren al gobierno. Para la nación como un todo, el efecto del ingreso *no* resulta en una pérdida general del bienestar; el excedente del consumidor sólo se cambia del sector privado al público.

El **efecto redistribución** es la transferencia de un excedente del consumidor, en términos monetarios, a los productores nacionales del producto que compite con las importaciones. Esto se representa por el área a , que es igual a \$30,000. Bajo el arancel, los consumidores nacionales comprarán a empresas nacionales 40 automóviles a un precio de \$9,000 para un gasto total de \$360,000. Ante el precio de libre comercio de \$8,000, los mismos 40 automóviles habrían costado \$320,000. La imposición del arancel, por tanto, resulta en que los productores nacionales reciban ingresos adicionales que equivalen a las áreas $a + b$ o \$40,000 (la diferencia entre \$360,000 y \$320,000). Sin embargo, como el arancel alienta que la producción nacional aumente de 20 a 40 unidades, los productores deben pagar parte del aumento del ingreso en forma de costos más altos por fabricar una mayor producción, reflejada por el área b , o \$10,000. El ingreso restante, \$30,000, área a , es una ganancia neta en ingresos del productor. Por tanto, el ingreso redistributivo es una transferencia del ingreso de los consumidores a los productores. Al igual que el efecto ingreso, *no* resulta en una pérdida general del bienestar de la economía.

El área b , que totaliza \$10,000, se conoce como el **efecto proteccionista** del arancel. Ilustra la pérdida de la economía nacional que resulta de los recursos desperdiciados utilizados para fabricar automóviles adicionales a costos unitarios crecientes. Conforme se expande la producción nacional inducida por el arancel, eventualmente se utilizan los recursos, lo cual aumenta los costos de producción unitarios. Esto significa que los recursos se utilizan con menor eficiencia de lo que se usarían con el libre comercio, en ese caso los automóviles habrían sido comprados a productores extranjeros de bajo costo. Por tanto, surge un efecto proteccionista del arancel porque una producción nacional menos eficiente sustituye a la producción extranjera más eficiente. En relación con la figura 4.3, conforme aumenta la producción nacional de 20 a 40 unidades, el costo nacional de fabricar automóviles aumenta, como se muestra por la curva de oferta S_n . Pero el mismo aumento en automóviles podría haberse obtenido a un costo unitario de \$8,000 antes de que el arancel fuera impuesto. El área b , que refleja el efecto proteccionista, representa una pérdida para la economía.

La mayor parte del excedente del consumidor perdido por el arancel ha sido representado por: c se trasladó al gobierno como ingreso; a se transfirió a los proveedores nacionales como ingreso, y b fue perdido por la economía debido a una producción nacional ineficiente. El **efecto consumo**, representado por el área d , igual a \$10,000, es el residuo no contabilizado en otra parte. Surge de la disminución del consumo que resulta de que el arancel aumenta de forma artificial el precio de los automóviles de \$8,000 a \$9,000. Una pérdida del bienestar ocurre debido al mayor precio y al menor consumo. Al igual que el de protección, el efecto consumo representa un costo real para la sociedad, no una transferencia a otros sectores de la economía. Juntos, estos dos efectos son iguales al **peso muerto del arancel** (áreas $b + d$ en la figura).

Siempre y cuando se asuma que una nación representa una participación sin importancia en el comercio internacional, su imposición de un arancel sobre la importación necesariamente disminuye su bienestar nacional. Esto es porque no hay un efecto de bienestar favorable que resulte del arancel que contrarrestaría la pérdida de peso muerto del excedente del consumidor. Si una nación pudiera imponer un arancel que mejorara sus términos de intercambio frente a sus socios comerciales, disfrutaría de una participación más grande de las ganancias del comercio. Esto tendería a aumentar el bienestar nacional, al contrarrestar la pérdida de peso muerto del excedente del consumidor. Sin embargo, como es tan insignificante su participación en el mercado mundial, una nación pequeña no puede influir en los términos de intercambio. En consecuencia, imponer un arancel de importación *reduce* el bienestar de una nación pequeña.

EFFECTOS DE LOS ARANCELES EN EL BIENESTAR: MODELO DE NACIÓN GRANDE

Ahora considere el caso de una nación importadora que es suficientemente grande para que los cambios en la cantidad de sus importaciones, por medio de política arancelaria, influyan en el precio mundial del producto. Este caso de **nación grande** podría aplicar a Estados Unidos, que es un gran importador de automóviles, acero, petróleo, electrónica de consumo y otros gigantes económicos como Japón y la Unión Europea.

Si Estados Unidos impone un arancel en importaciones de automóviles, los precios aumentan para los consumidores estadounidenses. El resultado es una disminución en la cantidad demandada, que puede ser lo suficientemente significativa para forzar a las empresas japonesas a reducir los precios de sus exportaciones. Como las empresas japonesas pueden producir y exportar cantidades más pequeñas a un costo marginal menor, es probable que prefieran reducir su precio a Estados Unidos para contrarrestar su disminución de ventas a dicho país. Por tanto, la incidencia arancelaria se comparte entre los consumidores estadounidenses que pagan un precio más alto en comparación al libre comercio por cada automóvil

importado y las empresas japonesas que obtienen un precio menor que bajo el libre comercio por cada automóvil exportado. La diferencia entre estos dos precios es el impuesto arancelario. El bienestar estadounidense aumenta cuando Estados Unidos puede trasladar parte del arancel a las empresas japonesas por medio de reducciones en los precios de exportación. Los *términos de intercambio* mejoran para Estados Unidos a costa de Japón.

En la tabla 4.6 se ilustra el grado al que los aranceles sobre la importación de Estados Unidos pueden reducir los precios mundiales de los productos importados. Por ejemplo, un aumento de 11 por ciento en el arancel estadounidense para las importaciones de cojinetes aumentaría el precio al consumidor estadounidense 10.2 por ciento. Esto lleva a una disminución en la cantidad de cojinetes demandados en Estados Unidos y a una reducción de 0.8 por ciento en el precio mundial.

¿Cuáles son los efectos económicos de un arancel a la importación para un país grande? En relación con la figura 4.4, la línea O_n representa la curva de oferta nacional y la línea D_n describe la curva de demanda nacional. Ocurre un equilibrio de autarquía en el punto E . Con el libre comercio, la nación importadora enfrenta una curva de oferta total de O_{n+m} . Esta curva muestra el número de automóviles que los productores nacionales como los extranjeros, juntos, ofrecen a los consumidores nacionales. La curva de oferta total tiene una pendiente positiva más que horizontal porque el precio de oferta extranjero no es una constante fija. El precio depende de la cantidad comprada por un país importador cuando es un comprador grande del producto. Con libre comercio Estados Unidos alcanza un equilibrio de mercado en el punto F . El precio de los automóviles cae a \$8,000, el consumo nacional aumenta a 110 unidades y la producción nacional cae a 30 unidades. Las importaciones de automóviles que totalizan 80 unidades satisfacen en exceso la demanda nacional.

Suponga que la nación importadora impone un arancel específico de \$1,000 en automóviles importados. Al aumentar el costo de ventas, el arancel resulta en un traslado de la curva de oferta total de O_{n+m} a O_{n+m+a} . El equilibrio del mercado cambia del punto F al punto G , mientras que el precio del producto aumenta de \$8,000 a \$8,800. El excedente del consumidor de la nación que impone el arancel cae por una cantidad igual a las áreas $a + b + c + d$. El área a , que totaliza \$32,000, representa el *efecto redistribución*; esta cantidad es transferida de los consumidores nacionales a los productores nacionales. Las áreas $d + b$ describen la pérdida de peso muerto del arancel, el deterioro en el bienestar nacional debido al consumo reducido (*efecto consumo* = \$8,000) y un uso ineficiente de los recursos (*efecto proteccionista* = \$8,000).

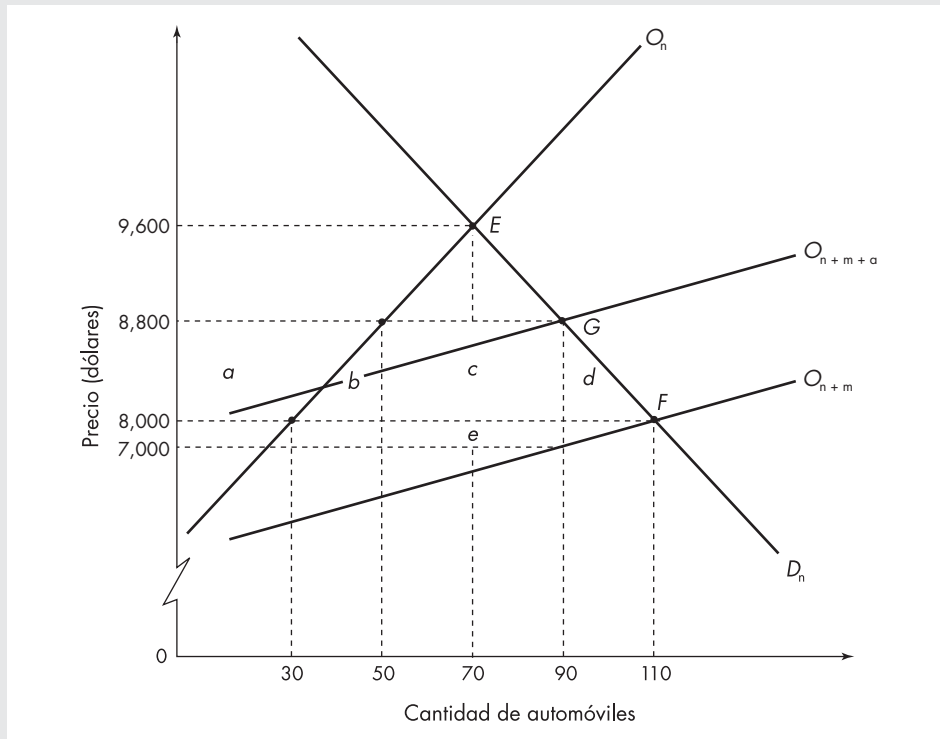
TABLA 4.6
EFFECTOS DEL INCREMENTO DE LOS ARANCELES ESTADOUNIDENSES EN EL PRECIO MUNDIAL DE LOS PRODUCTOS IMPORTADOS

Producto	Arancel (o equivalente)	Aumento en el precio de Estados Unidos	Disminución en el precio mundial
Cojinetes	11.0%	10.2%	0.8%
Químicos	9.0	6.5	2.5
Joyas	9.0	5.4	3.6
Jugo de naranja	30.5	21.7	8.3
Productos de vidrio	11.0	7.3	3.7
Maletas	16.5	11.0	5.5
Resinas	12.0	5.4	6.6
Calzado	20.9	16.1	3.9
Madera	6.5	4.1	2.4

Fuente: De G. Hufbauer y K. Elliot, *Measuring the Costs of Protection in the United States*, Washington, DC, Institute for International Economics, 1994, pp. 28-29.

FIGURA 4.4

COMERCIO CON ARANCELES Y SUS EFECTOS EN EL BIENESTAR: MODELO DE NACIÓN GRANDE



En el caso de una nación grande, un arancel en un producto importado puede transferirse de forma parcial al consumidor interno por medio de un precio de producto más alto y ser parcialmente absorbido por el exportador externo por medio de un precio de exportación menor. El grado en que un exportador externo absorba un arancel constituye una ganancia de bienestar para el país que impone el arancel. Esta ganancia contrarresta parte (todas) de las pérdidas de bienestar del peso muerto debido al efecto consumo y al efecto proteccionista debido al arancel.

Como en el ejemplo de una nación pequeña, el *efecto ingreso* del arancel es igual al arancel de importación multiplicado por la cantidad de automóviles importados. Esto genera las áreas $c + e$, es decir, \$40,000. Sin embargo, observe que el ingreso arancelario devengado por el gobierno ahora proviene de productores extranjeros así como de los consumidores nacionales. Esto difiere del caso de la nación pequeña, en el cual la curva de oferta es horizontal y la carga arancelaria recaía por completo en los consumidores nacionales.

El arancel de \$1,000 se agrega al precio de importación de libre comercio de \$8,000. Aunque el precio en el mercado protegido excederá el precio externo de oferta por la cantidad del impuesto, *no* excederá el precio externo de oferta de libre comercio por esta cantidad. En comparación con el precio externo de oferta de libre comercio, \$8,000, los consumidores nacionales pagan sólo unos \$800 adicionales por automóvil importado. Esta es la porción del arancel que se traslada hacia el consumidor. Al mismo tiempo, el precio externo de oferta de automóviles cae \$200. Esto significa que los productores extranjeros obtienen menores ingresos, de \$7,800 por cada automóvil exportado. Debido a que la producción se realiza bajo condiciones de costos crecientes, la reducción de las importaciones dispara una declinación en la producción extranjera y entonces disminuyen los costos unitarios. La re-

ducción en el precio externo de oferta de \$200 representa esa porción del arancel impuesto por el productor extranjero. La imposición del arancel aumenta el precio nacional de la importación en sólo parte del impuesto conforme los productores extranjeros reducen sus precios en un intento por mantener las ventas en la nación que impone el arancel. La nación importadora encuentra que sus términos de intercambio han mejorado si el precio que paga por las importaciones de automóviles disminuye mientras que el precio que cobra por sus exportaciones sigue igual.

Así, el *efecto ingreso* de un arancel a la importación en el caso de nación grande incluye dos componentes. El primero es la cantidad del ingreso de arancel que se traslada de los consumidores nacionales al gobierno que impone el arancel; en la figura 4.4, esto es igual al nivel de importaciones (40 unidades) multiplicados por la porción del arancel a la importación impuesto a los consumidores nacionales (\$800). En el área *c* se describe el **efecto ingreso nacional**, que es igual a \$32,000. El segundo elemento es el ingreso del arancel extraído de los productores extranjeros en la forma de precio de oferta menor. Se calcula al multiplicar las importaciones de automóviles (40 unidades) por la porción del arancel que cae en los productores extranjeros (\$200), el **efecto de los términos de intercambio** se muestra como el área *e*, que es igual a \$8,000. Observe que el efecto de los términos de intercambio representa una redistribución del ingreso de la nación extranjera a la nación que impone el arancel debido a los nuevos términos de intercambio. Por tanto, el efecto del ingreso arancelario incluye el efecto ingreso nacional y el efecto de los términos de intercambio.

Una nación que es un importador significativo de un producto está en una situación favorable de ese producto. Puede utilizar su política arancelaria para mejorar los términos de intercambio y, en consecuencia, su bienestar nacional. Pero recuerde que el efecto del bienestar negativo de un arancel es la pérdida del peso muerto del excedente del consumidor que resulta de los efectos de protección y de consumo. En la figura 4.4, para decidir si una nación que impone un arancel puede mejorar su bienestar nacional, debe comparar el impacto de la pérdida de peso muerto (áreas *b + d*) con los beneficios de términos de intercambio más favorables (área *e*). Las conclusiones de los efectos del bienestar de un arancel son los siguientes:

1. Si $e > (b + d)$, aumenta el bienestar nacional.
2. Si $e = (b + d)$, el bienestar nacional permanece constante.
3. Si $e < (b + d)$, el bienestar nacional disminuye.

En el ejemplo precedente, el bienestar de la economía nacional hubiera declinado por una cantidad igual a \$8,000. Esto es porque las pérdidas de bienestar de peso muerto que totalizan \$16,000, contrarrestan de más la ganancia de \$8,000 en bienestar atribuible al efecto sobre los términos de intercambio.

Hasta ahora hemos visto que una nación grande puede mejorar sus términos de intercambio al imponer un arancel en las importaciones. Sin embargo, un arancel ocasiona que el volumen de las importaciones decline, lo cual disminuye el bienestar de una nación al reducir su consumo de importaciones de bajo costo. Por tanto, hay una ganancia debida a la mejora de los términos de intercambio y a una pérdida debida a un volumen de importaciones reducido. Una nación optimiza su bienestar económico al imponer una tasa arancelaria en la que se maximice la diferencia positiva entre la ganancia de mejorar los términos de intercambio y la pérdida del volumen de importación en declive; un **arancel óptimo** se refiere a esa tasa arancelaria.

Un candidato probable para una nación que impone un arancel óptimo sería Estados Unidos; es un importador grande, en comparación con la demanda mundial de automóviles, electrónica y otros productos. Sin embargo, observe que un arancel óptimo sólo es benéfico para la nación importadora. Como cualquier beneficio devengado por la nación importado-

GANANCIAS POR LA ELIMINACIÓN DE ARANCELES DE IMPORTACIÓN

GANANCIAS DEL BIENESTAR ECONÓMICO POR LA LIBERALIZACIÓN DE LAS RESTRICCIONES SIGNIFICATIVAS DE IMPORTACIÓN,* 2005 (EN MILLONES DE DÓLARES)

Industria que compete con las importaciones	Cambio anual en el bienestar económico
Textiles y ropa	\$1,885
Azúcar	811
Lácteos	573
Calzado	249
Alcohol etílico	120
Carne	48
Atún	24
Productos de vidrio	20
Tabaco	19

* Aranceles a la importación, cuotas de tasas arancelarias y cuotas de importación.

Fuente: De U.S. International Trade Commission, *The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints*, Washington, DC, Government Printing Office, febrero de 2007.

¿Cuál sería el efecto de que Estados Unidos retirara en forma unilateral los aranceles y otras restricciones en los productos importados? En el lado positivo, la eliminación de aranceles disminuye el precio de las importaciones afectadas y puede reducir el precio del producto estadounidense en competencia, lo que resulta en ganancias económicas para el consumidor estadounidense. Los precios de importación más bajos también disminuyen los costos de producción de las empresas que compran insumos intermedios menos costosos, como el acero. En el lado negativo, el precio menor que enfrentan los productores nacionales que compiten con las importaciones, como resultado de la eliminación del arancel, ocasiona

reducciones de las utilidades; los trabajadores son desplazados de la industria nacional que pierde protección y el gobierno estadounidense pierde la recaudación arancelaria como resultado de la eliminación del arancel.

En 2007 la U.S. International Trade Commission estimó las ganancias del bienestar económico anual de eliminar las restricciones de importaciones significativas a los niveles de 2005. El resultado hubiera sido equivalente a una ganancia en bienestar de aproximadamente 3,700 millones de dólares para la economía estadounidense. La mayor ganancia comercial vendría de liberar el comercio en los textiles y la ropa, como se puede ver en la tabla anterior.

ra a través de un precio de importación más bajo implica una pérdida para la nación exportadora, por lo que imponer un arancel óptimo es una **política de empobrecimiento al vecino** y que podría invitar a represalias futuras. Después de todo, si Estados Unidos fuera a imponer un arancel óptimo de 25 por ciento en sus importaciones, ¿por qué Japón y la Unión Europea no imponen aranceles de 40 a 50 por ciento en sus importaciones? Cuando todos los países imponen aranceles óptimos, es probable que el bienestar económico de todos disminuya conforme aumentan los impedimentos al libre comercio. La posibilidad de represalias extranjeras puede ser un factor disuasivo para cualquier nación que considere imponer aranceles más altos.

Un caso clásico de una guerra comercial inducida por los aranceles fue la implementación del arancel Smoot-Hawley por parte del gobierno estadounidense en 1930. Este arancel tenía la intención inicial de brindar alivio a los agricultores estadounidenses. Sin embargo, los senadores y los miembros del Congreso de los estados industriales utilizaron la técnica del comercio de votos para obtener mayores aranceles en los productos manufacturados. El resultado fue una política que aumentó los aranceles en más de mil productos, con un impuesto

nominal promedio en productos protegidos de 53 por ciento. Al ver el arancel Smoot-Hawley como un intento por forzar el desempleo en sus trabajadores, 12 naciones aumentaron rápidamente sus impuestos contra Estados Unidos. Las exportaciones agrícolas estadounidenses cayeron a un tercio de su nivel anterior y entre 1930 y 1933 el total de las exportaciones estadounidenses cayó casi 60 por ciento. Aunque la Gran Depresión representó gran parte de esa declinación, el impacto psicológico adverso del arancel Smoot-Hawley en la actividad de negocios no puede ser ignorado.

CÓMO UN ARANCEL ES UNA CARGA PARA LOS EXPORTADORES

Los beneficios y los costos de proteger a los productores nacionales de la competencia extranjera, como se analizó antes en este capítulo, provienen de los efectos directos de un arancel a la importación. Las empresas y los trabajadores que compiten en importaciones se pueden beneficiar de los aranceles a través de aumentos en la producción, las utilidades, los empleos y la compensación. Un arancel impone costos en los consumidores nacionales en la forma de precios más altos de productos protegidos y reducciones en el excedente del consumidor. También hay una pérdida de bienestar neto para la economía, porque no toda la pérdida del excedente del consumidor se transfiere como ganancias a los productores nacionales y al gobierno (efecto proteccionista y efecto consumo).

Un arancel lleva cargas adicionales. Al proteger a los productores que compiten con las importaciones, un arancel lleva de forma indirecta a una reducción en las exportaciones nacionales. El resultado neto del proteccionismo es mover la economía hacia una mayor autosuficiencia, con menos importaciones y exportaciones. Para los trabajadores nacionales, la protección de empleos en las industrias que compiten con las importaciones viene a costa de empleos en otros sectores de la economía, incluido el exportador.

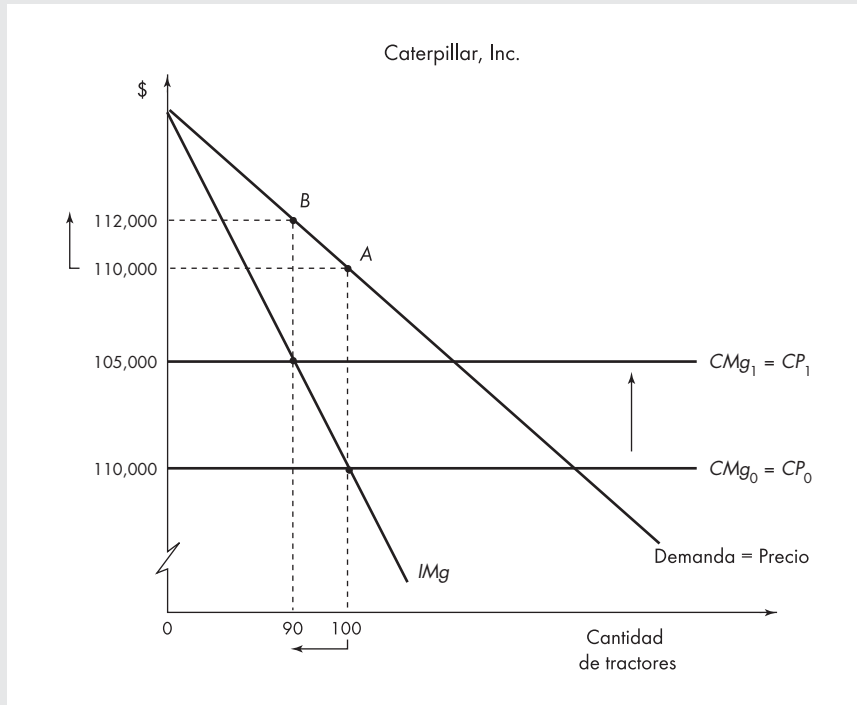
Aunque un arancel tiene la intención de ayudar a los productores nacionales, las implicaciones de un arancel a lo ancho de la economía son adversas para el sector de exportaciones. Las pérdidas del bienestar debido a las restricciones en la producción y el empleo en la industria de exportación de la economía pueden contrarrestar las ganancias de bienestar que disfrutaban los productores que compiten con las importaciones.

Como un arancel es un impuesto a las importaciones, la carga de un arancel recae inicialmente en los importadores, quienes deben pagar impuestos al gobierno nacional. Sin embargo, los importadores trasladan los costos crecientes a los compradores a través de aumentos de precio. Los precios resultantes, más altos, de las importaciones dañan a los exportadores nacionales en al menos tres formas. Primero, los exportadores con frecuencia compran insumos importados sujetos a aranceles que *aumentan el costo de los insumos*. Como los exportadores tienden a vender en mercados competitivos donde tienen poca capacidad para dictar los precios que reciben, por lo general no pueden trasladar el costo a sus compradores de un aumento inducido por un arancel. Así, los costos de exportación más altos llevan a precios más altos y a ventas en el extranjero reducidas.

Considere el caso hipotético de Caterpillar, Inc., un exportador estadounidense de tractores. En la figura 4.5, la empresa tiene costos constantes a largo plazo, lo que sugiere que el costo marginal es igual al costo promedio en cada nivel de producción. Ahora suponga que el costo de producción de un tractor es igual a \$100,000 y se denota por $CMg_0 = CO_0$. Caterpillar, Inc., maximiza sus utilidades al fabricar 100 tractores, el punto donde el ingreso marginal es iguala al costo marginal y los vende a un precio de \$110,000 por unidad. Así, el ingreso de la empresa totaliza \$11 millones ($100 \times \$110\ 000$), mientras que sus costos son de un total de \$10 millones ($100 \times \$100\ 000$); como resultado, la empresa obtiene utilidades por \$1 millón. Suponga además que el gobierno estadounidense impone un arancel en las importaciones de acero, mientras que las naciones extranjeras permiten que el acero sea

FIGURA 4.4

CÓMO UN ARANCEL SOBRE LA IMPORTACIÓN ES UNA CARGA PARA LOS EXPORTADORES NACIONALES



Un arancel impuesto al acero importado aumenta los costos de un fabricante que utiliza dicho metal. Esto lleva a un precio más alto cobrado por el fabricante de productos que requieren acero y a una pérdida de su competitividad internacional.

importado libre de impuestos. Si la producción de tractores utiliza acero importado y no hay disponible acero nacional a precios competitivos, el arancel lleva a un aumento en los costos de Caterpillar a \$105,000 por tractor, como se denota por CMg_1 . De nuevo, la empresa maximiza sus utilidades al operar donde el ingreso marginal es igual al costo marginal. Sin embargo, Caterpillar debe fijar un precio más alto, \$112,500; por tanto, las ventas de la empresa disminuyen a 90 tractores y las utilidades a \$675,000 [$(\$112\,500 - \$105\,000) \times 90$]. El arancel a la importación aplicado al acero representa un impuesto para Caterpillar que reduce su competitividad internacional. Proteger a los productores de acero nacionales de la competencia de las importaciones, así puede disminuir la competitividad de las exportaciones de los productores nacionales que utilizan dicho metal.

Los aranceles también *incrementan el costo de vida* al aumentar el precio de las importaciones. Así, los trabajadores tienen incentivos para demandar salarios correspondientemente más altos, lo que al final resulta en costos de producción más altos. Los aranceles llevan a expandir la producción de las empresas que compiten con las importaciones por lo que se incrementa la demanda de los trabajadores de dicho sector y ocasionan que los salarios aumenten. Conforme estos salarios más altos pasan a través de la economía, las industrias de exportación al final enfrentan salarios y costos de producción más altos, que disminuyen su posición competitiva en los mercados internacionales.

Finalmente, los aranceles a la importación tienen repercusiones internacionales que llevan a reducciones en las exportaciones nacionales. Los aranceles ocasionan que la cantidad de importaciones disminuya, lo que a su vez disminuye los ingresos de exportación de otras naciones y también su capacidad para importar. La declinación en los ingresos por exportaciones provenientes del extranjero ocasiona una menor demanda de las exportaciones de una nación y llevan a una caída en la producción y el empleo en sus industrias de exportación.

Si las empresas exportadoras nacionales son dañadas por los aranceles sobre la importación, ¿por qué no son más vigorosas las protestas en contra de dichas políticas? Un problema es que los aumentos inducidos por los aranceles en los costos para las empresas exportadoras son sutiles e invisibles. Muchos exportadores pueden no estar conscientes de su existencia. También, los aumentos de costos inducidos por los aranceles pueden ser de tal magnitud que algunas empresas exportadoras potenciales son incapaces de desarrollarse y no tienen una base tangible para una resistencia política.

Las empresas estadounidenses que utilizan acero brindan un ejemplo de exportadores que se oponen a los aranceles en el acero de importación. Sus funcionarios afirman que las restricciones a las importaciones de acero serían dañinas para las industrias estadounidenses que utilizan dicho metal y que emplean a unos 13 millones de trabajadores, en comparación con los menos de 200,000 trabajadores empleados por los productores de acero estadounidenses. En la economía global, los usuarios de acero estadounidenses deben competir con fabricantes extranjeros eficientes de todo tipo de instalaciones de consumidor e industriales, maquinarias y medios de transporte, todo desde automóviles y removedores de tierra hasta refacciones básicas. Forzar a los fabricantes estadounidenses a pagar considerablemente más por insumos de acero que sus competidores extranjeros sería un triple golpe para los fabricantes estadounidenses: 1) aumentar los costos de las materias primas, 2) amenazar con acceder a productos de acero no fabricados en Estados Unidos y 3) aumentar la competencia del extranjero en los productos que fabrican. Simplemente enviaría a esas empresas al extranjero, devastaría a las empresas estadounidenses que utilizan acero y la mayor parte de ellas son pequeñas empresas.⁷

LOS ARANCELES DEL ACERO COMPRAN TIEMPO PARA UNA INDUSTRIA ATRIBULADA

En 1950 los productores estadounidenses de acero dominaban el mercado mundial con la mitad de la producción global de acero, fabricaban casi 20 veces tanto acero como Japón y más acero que toda Europa. Sin embargo, la dominancia del mercado de los productores estadounidenses de acero gradualmente declinó conforme se volvieron complacientes e insensibles a las condiciones cambiantes del mercado. Para el 2000, los productores extranjeros de acero habían hecho incursiones significativas en el mercado estadounidense y convirtieron a Estados Unidos en un importador neto de acero. Conforme declinaron las ventas y las utilidades de las fábricas de acero estadounidenses, miles de trabajadores de esta industria en Estados Unidos perdieron sus empleos.

En respuesta a las presiones de los productores estadounidenses de acero, en 2001 el presidente Bush impuso un programa de arancel sobre la importación que tenía la intención de revitalizar a la industria. Durante el primer año del programa, treinta por ciento de los aranceles eran impuestos en el acero importado que competía con los productos primarios de la mayoría de los grandes productores estadounidenses de acero. Otros productos de acero enfrentaron aranceles de entre 13 y 30 por ciento, como se puede ver en la tabla 4.7.

⁷ U.S. Senate Finance Committee, *Testimony of John Jenson*, 13 de febrero de 2002.

TABLA 4.7

PROGRAMA DE CORRECCIÓN DEL PRESIDENTE BUSH EN EL COMERCIO DE ACERO 2002-2003: PRODUCTOS SELECCIONADOS

Producto	TASAS ARANCELARIAS	
	Año 1	Año 2
Lámina semiterminada	30.0%	24.0%
Laminado en frío, hojas recubiertas	30	24
Barras de laminado en caliente	30	24
Barras de terminado frío	30	24
Barra de refuerzo	15	12
Productos tubulares soldados	15	12
Bridas de carbón y aleación	13	10
Barras de acero inoxidable	15	12

Fuente: Del presidente de Estados Unidos, *Message to Congress*, House Doc., 107-185, 6 de marzo de 2002.

A esto le siguieron las reducciones en los aranceles durante el segundo año del programa. A cambio de otorgar protección a los productores de acero frente a las importaciones, el presidente Bush insistió en que redujeran sus costos de trabajo y en que actualizaran su equipo.

Los oponentes a los aranceles al acero argumentaban que las compañías acereras estadounidenses sufrían falta de competitividad debido a malas decisiones de inversión previas, desvío de fondos hacia negocios no relacionados con el acero y a una reducción de inversión durante periodos anteriores de protección a las importaciones. También señalaron que proteger al acero impondría una fuerte carga en las industrias estadounidenses que utilizan el metal, como la automotriz y la de equipo removedor de tierra. Aunque los aranceles temporalmente ahorrarían unos 6,000 empleos, el costo para los consumidores estadounidenses y las empresas consumidoras de acero al ahorrar estos empleos era de entre 800,000 y 1.1 millones de dólares

por empleo. Más aún, los aranceles de acero costarían tanto como 13 empleos en las industrias consumidoras de acero por cada empleo protegido en la producción del metal.⁸

Los aranceles de Bush sí brindaron cierto alivio a los productores estadounidenses de acero por las importaciones. También se dio algún recorte de costos entre los productores de acero durante 2002-2003: Los productores se fusionaron y se renegociaron contratos de trabajo, aunque en ocasiones a un costo considerable para aproximadamente 150,000 trabajadores que aún están empleados en esa industria. Sin embargo, los aranceles suscitaron una fuerte oposición entre un gran número de empresas estadounidenses que utilizan acero para hacer todo desde automóviles hasta refrigeradores. En varios viajes de cabildeo a Washington, los presidentes de estas empresas señalaron que estos aranceles aumentaban sus costos y que el cinturón de manufactura ponía en peligro más empleos de los que había salvado en la industria acerera.

Para 2007, la industria acerera estadounidense era fuerte y rentable. Sin embargo, los aranceles a las importaciones permanecían en el acero, además de los aranceles impuestos por Bush durante 2002-2003. En esta ocasión se dio una nueva inclinación en el equilibrio del poder político entre los productores de acero y las industrias consumidoras del metal. Los mecanismos de regulación sobre el comercio del gobierno favorecieron la revocación de los aranceles sobre las importaciones de acero de calidad superior de ciertos países. Estaban especialmente influidos por el argumento de los fabricantes estadounidenses de automóviles de que la eliminación de los aranceles inyectaría más competencia a la industria acerera y ayudaría a reducir el costo de una materia prima clave para la industria automotriz en un momento en el que los fabricantes nacionales de automóviles estaban bajo una tensión financiera. El caso reunió a los fabricantes de automóviles rivales, estadounidenses y japoneses (General Motors, Ford y Chrysler unieron fuerzas con Toyota, Honda y Nissan), para presentar un frente unido contra los altos aranceles al acero.

⁸Robert W. Crandall, *The Futility of Steel Trade Protection*, Criterion Economics, 2002. Vea también U.S. International Trade Commission, *Steel-Consuming Industries: Competitive Conditions with Respect to Steel Safeguard Measures*, septiembre de 2003.

ARANCELES Y POBREZA

Los estudios empíricos con frecuencia mantienen que los costos de bienestar de los aranceles pueden ser altos. Los aranceles también afectan la distribución del ingreso dentro de una sociedad. Una preocupación legítima de los funcionarios del gobierno es si los costos del bienestar de los aranceles uniforman a todas las personas de un país o si algunos grupos de ingresos hacen un pago desproporcionado de los costos.

Diversos estudios han considerado los efectos de la distribución de ingresos de los aranceles sobre la importación y concluyen que los aranceles tienden a ser inequitativos porque imponen los costos más severos en las *familias de bajos ingresos*. Por ejemplo, los aranceles con frecuencia se aplican a productos en el extremo más bajo de la gama de precios y calidad. Los productos básicos como zapatos y ropa están sujetos a aranceles y estos productos constituyen un porcentaje grande de los presupuestos de las familias de bajos ingresos. Así, los aranceles pueden ser igualados a los impuestos de ventas en los productos protegidos y, como por lo general ocurre con los impuestos sobre ventas, sus efectos son regresivos. En términos sencillos, la política arancelaria estadounidense es severa con la gente pobre: las madres solteras incipientes que compran ropa y zapatos de precio bajo en Wal-Mart a menudo pagan tasas de aranceles de 1 a 10 veces mayores que las tasas que pagan las familias ricas cuando compran en tiendas de elite como Nordstrom.⁹

Los acuerdos comerciales internacionales han eliminado la mayoría de los aranceles estadounidenses en productos de alta tecnología como aviones, semiconductores, computadoras, equipo médico y medicinas. Los acuerdos también han reducido las tasas, a menos de 5 por ciento, en productos manufacturados de mediano alcance como automóviles, televisores, pianos, plumones y muchos productos de consumo suntuosos. Más aún, los metales y los productos agrícolas, como el chocolate y el café que no se cultivan en Estados Unidos, por lo general están cerca de cero. Sin embargo, la ropa, equipaje, zapatos, relojes y cubiertos de bajo costo han sido excluidos de la mayoría de las reformas arancelarias y por tanto los aranceles permanecen un tanto altos. Por ejemplo, los aranceles en la ropa varían de 10 a 32 por ciento.

Los aranceles varían de un producto de consumo a otro. Son mucho más altos en los productos baratos que en los de lujo. Esta disparidad ocurre porque a las empresas de elite como Ralph Lauren, Coach u Oakley, que venden su nombre e imagen de marca, no les importan las pequeñas ventajas de precios. Como no han cabildeado en el gobierno estadounidense por los aranceles altos, son muy bajas las tasas en los productos de lujo como lencería de seda, cubertería de plata, tarros de cerveza de cristal templado y bolsas de mano de piel de víbora. Pero los productores de vasos para agua, cubertería de acero inoxidable, lencería de nailon y bolsas de plástico se benefician al agregar unos puntos porcentuales a los precios de sus competidores. Así que en los productos más baratos, los aranceles son aún más altos que lo sugerido en los promedios generales de productos de consumo, como se puede ver en la tabla 4.8. En términos sencillos, los aranceles estadounidenses son más altos en los productos más importantes para la gente pobre. Los aranceles de la mayoría de los socios comerciales estadounidenses operan de forma similar.

Además de recaer sobre la gente pobre, la política arancelaria estadounidense afecta a distintos países en diversas formas. En especial son una carga para los países que se especializan en los productos más baratos, notablemente países muy pobres en Asia y Medio Oriente. Por ejemplo, los aranceles promedio en las exportaciones europeas a Estados Unidos (principalmente automóviles, computadoras, equipo de energía y químicos) en la actualidad apenas exceden 1 por ciento. Los países en desarrollo como Malasia, que se especializa en productos de tecnología de información, enfrentan tasas arancelarias igual de bajas.

⁹Edward Gresser, "Toughest on the Poor: America's Flawed Tariff System", *Foreign Affairs*, noviembre-diciembre de 2002, pp. 19-23 y Susan Hickok, "The Consumer Cost of U.S. Trade Restraints", *Federal Reserve Bank of New York, Quarterly Review*, verano de 1985, pp. 10-11.

TABLA 4.8

LOS ARANCELES ESTADOUNIDENSES SON ALTOS EN LOS PRODUCTOS BARATOS Y BAJOS EN LOS DE LUJO

Producto	Tasa arancelaria
Ropa interior de mujer	
Fibras sintéticas	16.2%
Algodón	11.3
Seda	2.4
Camisas tejidas de hombre	
Fibra sintética	32.5
Algodón	20.0
Seda	1.9
Vasos de vidrio	
30 centavos o menos	30.4
5 dólares o más	5.0
Vidrio templado	3.0
Bolsas de mano	
De plástico	16.8
De piel, menos de 20 dólares	10.0
Piel de reptil	5.3

Fuente: De U.S. International Trade Commission, *Tariff Schedules of the United States*, Washington, DC, Government Printing Office, 2005, disponible en <http://www.usitc.gov/tata/index.htm>.

Lo mismo resulta para los países exportadores de petróleo como Arabia Saudita y Nigeria. Sin embargo, los países asiáticos como Camboya y Bangladesh son golpeados con más fuerza por los aranceles estadounidenses; sus productos de consumo baratos con frecuencia enfrentan tasas de 15 por ciento o más, unas 10 veces más que el promedio mundial.

ARGUMENTOS PARA LAS RESTRICCIONES COMERCIALES

En principio, el **argumento de libre comercio** es persuasivo. Afirma que si cada nación produce lo que hace mejor y permite el comercio, a largo plazo todos disfrutarán de precios más bajos y niveles de producción, ingresos y consumo más altos de los que se podrían alcanzar en aislamiento. En un mundo dinámico, la ventaja comparativa cambia constantemente debido a los cambios en tecnologías, productividad de los insumos y los salarios, así como en los gustos y las preferencias. Un mercado libre obliga a llevar a cabo ajustes: la eficiencia de una industria debe mejorar si no los recursos fluirán de los usos de baja productividad a aquéllos con una alta productividad. Los aranceles y las otras barreras al comercio son vistos como herramientas

que evitan que la economía pase por un ajuste, lo que resultaría en un estancamiento económico.

Aunque el argumento de libre comercio tiende a dominar en las aulas, casi todas las naciones han impuesto restricciones en el flujo internacional de productos, servicios y capital. Con frecuencia quienes promueven el proteccionismo dicen que el libre comercio está bien en teoría, pero que no aplica en el mundo real. La teoría moderna del comercio asume mercados en competencia perfecta cuyas características no reflejan las condiciones del mundo real. Más aún, aunque los proteccionistas pueden conceder que las pérdidas económicas ocurren con los aranceles y otras restricciones, con frecuencia afirman que los beneficios no económicos, como la seguridad nacional, contrarrestan las pérdidas económicas. Al buscar protección frente a las importaciones, las industrias nacionales y los sindicatos intentan asegurar su bienestar económico. Con el paso de los años, se han propuesto muchos argumentos para presionar al presidente y al Congreso estadounidenses para implantar mediciones restrictivas.

Protección al empleo

El tema de los empleos ha sido un factor determinante para motivar a los funcionarios del gobierno a imponer restricciones comerciales en los productos importados. Durante los periodos de recesión económica, los trabajadores están especialmente ansiosos por señalar que los productos extranjeros baratos minan la producción nacional, lo que resulta en una pérdida de empleos nacionales frente al trabajo extranjero. Las supuestas pérdidas de empleo frente a la competencia extranjera históricamente han sido una fuerza importante detrás del

deseo de la mayoría de los líderes laborales estadounidenses para rechazar las políticas de libre comercio.

Sin embargo, este punto de vista tiene una seria omisión: no reconoce la naturaleza dual del comercio internacional. Los cambios en las importaciones de una nación de productos y servicios están estrechamente relacionados con los cambios en sus exportaciones. Las naciones exportan productos porque desean importar productos de otras naciones. Cuando Estados Unidos importa productos, los extranjeros ganan poder de compra que eventualmente será gastado en productos, servicios o activos financieros estadounidenses. Entonces las industrias estadounidenses de exportación disfrutaban de ganancias en ventas y empleo, mientras que lo contrario ocurre en las industrias estadounidenses que compiten en las importaciones. Más que promover el desempleo general, las importaciones tienden a generar oportunidades laborales en algunas industrias como parte del proceso por el cual disminuye el empleo en otras industrias. Sin embargo, las ganancias laborales debidas a las políticas comerciales abiertas tienden a ser menos visibles al público que las pérdidas de empleos, rápidamente observables, que se derivan de la competencia extranjera. Las pérdidas más notables han llevado a muchas empresas estadounidenses y a los líderes laborales a sumar fuerzas en su oposición al libre comercio.

Las restricciones aumentan el empleo en la industria protegida (como el acero) al aumentar el precio (o reducir la oferta) de los productos de importación en competencia. Las industrias que son principalmente proveedoras de insumos para la industria protegida también ganan empleos. Sin embargo, las industrias que compran el producto protegido (como los fabricantes de automóviles) enfrentan costos más altos; luego estos costos se transfieren al consumidor a través de costos más altos y provocan menos ventas. Por tanto, el empleo cae en estas industrias relacionadas.

Los economistas del Banco de la Reserva Federal de Dallas han examinado los efectos en el empleo estadounidense de las restricciones comerciales en los textiles y la ropa, el acero y los automóviles. Ellos concluyen que la protección comercial tiene poco o ningún efecto positivo en el nivel del empleo a largo plazo. Las restricciones comerciales tienden a proporcionar ganancias laborales en sólo unas cuantas industrias, mientras que resultan en pérdidas de empleos a lo largo de muchas industrias.¹⁰

Un hecho sorprendente acerca de los esfuerzos por preservar empleos es que cada empleo con frecuencia termina por costar a los consumidores nacionales más que el salario del trabajador. En 1986 se reportó que el costo anual del consumidor por proteger cada empleo preservado en la industria del acero de especialidad en Estados Unidos fue de un millón de dólares por año; esto fue mucho más alto que el salario que recibiría un empleado en esa industria. El hecho de que los costos para los consumidores por cada empleo salvado sean tan altos, socavan el argumento de que se debe utilizar un enfoque alternativo para ayudar a los trabajadores y que los trabajadores que salen de una industria que enfrenta la competencia extranjera deben ser liberalmente compensados (subsidiados) para moverse a nuevas industrias o tomar un retiro anticipado.¹¹

Protección contra el trabajo extranjero de bajo costo

Uno de los argumentos más comunes para justificar el amparo proteccionista de las restricciones comerciales es que los aranceles son necesarios para defender los empleos nacio-

¹⁰Linda Hunter, "U.S. Trade Protection: Effects on the Industrial and Regional Composition of Employment", Federal Reserve Bank of Dallas, *Economic Review*, enero de 1990, pp. 1-13.

¹¹Otros ejemplos del costo anual de las restricciones de importaciones por empleo ahorrado para el consumidor estadounidense: refacciones básicas, \$550 000; motocicletas, \$150 000; hongos, \$117 000; automóviles, \$105 000; y zapatos, \$55 000. Vea Gary Hufbauer y colaboradores, *Trade Protection in the United States: 31 Case Studies*, Washington, DC: Institute for International Economics, 1986.

TABLA 4.9

COSTOS DE COMPENSACIÓN SALARIAL POR HORA EN DÓLARES PARA LOS TRABAJADORES DE MANUFACTURA, 2005

País	Compensación salarial por hora (dólares)
Dinamarca	\$35.00
Alemania	33.00
Bélgica	30.79
Canadá	23.82
Estados Unidos	23.65
Japón	21.76
Corea del Sur	13.56
Hong Kong	5.65
México	2.63
Sri Lanka	0.52

Fuente: De U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Foreign Labor Statistics: Hourly Compensation Costs in U.S. Dollars*, noviembre de 2006, disponible en <http://www.bls.gov>.

nales frente al trabajo extranjero barato. Como se indica en la tabla 4.9, a los trabajadores de producción en Dinamarca, Alemania, Bélgica, Canadá y Estados Unidos se les ha pagado salarios mucho más altos, en términos del dólar, que los trabajadores en países como Sri Lanka y México. Así que se podría afirmar que los salarios bajos en el extranjero dificultan que los productores estadounidenses compitan con productores que utilizan trabajo extranjero barato y que a menos que los productores estadounidenses estén protegidos de las importaciones, los niveles de producción nacional y de empleo disminuirán.

De hecho, se cree ampliamente que la competencia de los productos fabricados en los países de bajos ingresos es injusta y dañina para los trabajadores estadounidenses. Más aún, se considera que a las empresas que fabrican productos en los países extranjeros para aprovechar el trabajo barato no se les debería permitir dictar

los salarios pagados a los trabajadores estadounidenses. Una solución: imponer un arancel o impuesto a los productos llevados dentro de Estados Unidos igual al diferencial salarial entre los trabajadores extranjeros y los estadounidenses de la misma industria. De esa forma, la competencia estaría confinada a quien hace el mejor producto, no a quien trabaja por la menor cantidad de dinero. Por tanto, si Calvin Klein quiere fabricar sudaderas en Pakistán, a su empresa se le cobraría un arancel o impuesto igual a la diferencia entre los ingresos de un trabajador pakistaní y un trabajador de ropa estadounidense.

Aunque este punto de vista puede resultar atractivo, no reconoce los vínculos entre los costos de eficiencia, salarios y costos de producción. Incluso si los salarios nacionales son más altos que los del extranjero y si el trabajo nacional es más productivo que el extranjero, los costos de trabajo nacional aún pueden ser competitivos. Los costos totales de trabajo reflejan no sólo la tasa salarial sino también la producción por hora de trabajo. Si la superioridad productiva del trabajo nacional excede la tasa salarial nacional más alta, los costos de trabajo de la nación en realidad serán menores de lo que son en el extranjero.

En la tabla 4.10 se muestra la productividad del trabajo (producto por trabajador), los salarios y los costos del trabajo unitarios en la manufactura, en relación con Estados Unidos, para varias naciones en 2002. Entonces los salarios en estas naciones sólo eran fracciones de los salarios estadounidenses; sin embargo, los niveles de productividad en estas naciones también fueron fracciones de la productividad del trabajo estadounidense. Incluso si los salarios en un país extranjero son más bajos que en Estados Unidos, el país tendría costos del trabajo unitarios más altos si la productividad del trabajo es suficientemente más baja que la productividad del trabajo estadounidense. Este fue el caso de Hong Kong, Polonia, Reino Unido, Noruega, Hungría y Dinamarca, donde la razón del costo del trabajo unitario (razón del costo del trabajo unitario = razón salarial/razón de productividad del trabajo) fue mayor que 1.0. Los costos unitarios del trabajo de estas naciones excedieron a los de Estados Unidos, porque la brecha de productividad de sus trabajadores excedió la brecha salarial. En términos sencillos, los salarios bajos por sí mismos no garantizan costos de producción bajos.

Otra limitante del argumento del trabajo extranjero barato es que las naciones de salarios bajos tienden a sólo tener una ventaja competitiva en la fabricación de productos que

TABLA 4.10

PRODUCTIVIDAD, SALARIOS Y COSTOS UNITARIOS DEL TRABAJO, EN RELACIÓN CON ESTADOS UNIDOS: MANUFACTURA TOTAL, 2002 (ESTADOS UNIDOS = 1.0)

País	Productividad del trabajo en relación con Estados Unidos	Salarios en relación con Estados Unidos*	Costo unitario del trabajo en relación con Estados Unidos	
Hong Kong	0.25	0.57	2.28	
Polonia	0.08	0.13	1.63	
Reino Unido	0.56	0.82	1.46	
Noruega	0.57	0.82	1.44	
Hungría	0.07	0.10	1.43	
Dinamarca	0.60	0.69	1.15	
Japón	0.89	0.79	0.89	
México	0.27	0.21	0.78	
India	0.05	0.03	0.60	
Corea del Sur	0.66	0.39	0.59	
China	0.09	0.03	0.33	

* Al tipo del cambio del mercado.

Fuentes: El autor desea agradecer al profesor Steven Golub de Swarthmore College, que proporcionó datos para este cuadro. También, en referencia con sus publicaciones, *Labor Cost and International Trade*, American Enterprise Institute, Washington, DC, 1999 y "Comparative and Absolute Advantage in the Asia-Pacific Region", *Pacific Basin Working Paper Series*, Federal Reserve Bank of San Francisco, octubre de 1995. Vea también J. Ceglowski y S. Golub, "Just How Low are China's Labor Costs?" *The World Economy*, abril de 2007.

requieren gran cantidad de trabajo y poco de los demás factores de producción; es decir, sólo cuando los salarios son el componente más grande de los costos totales de producción. Es verdad que una nación de salarios altos puede tener una desventaja de costos relativa en comparación con su socio comercial de salario bajo en la fabricación de los productos intensivos en trabajo. Pero esto no significa que los productores extranjeros puedan vender a menor costo que el país en el que se realiza el comercio en todas las líneas de producción y que ocasione la declinación general del estándar nacional. Las naciones extranjeras deben utilizar los ingresos de sus ventas de exportación para comprar los productos en que el país tenga una ventaja competitiva; productos que requieran una participación importante de los factores de producción que sean abundantes de forma local.

Recuerde que la teoría de la dotación de factores sugiere que conforme se integran las economías a través del comercio, los pagos de recursos tienden a volverse iguales en las distintas naciones, dados los mercados competitivos. Una nación con trabajo costoso tenderá a importar productos que incluyen grandes cantidades de trabajo. Conforme las importaciones aumentan y la producción nacional disminuye, la reducción resultante en la demanda de trabajo nacional ocasionará que los salarios nacionales caigan al nivel de los extranjeros.

Equidad en el comercio: un campo de juego nivelado

La equidad en el comercio es otra razón para el proteccionismo. Las empresas comerciales y los trabajadores con frecuencia afirman que los gobiernos extranjeros juegan con un conjunto de reglas diferentes a las del gobierno local, lo cual da a las empresas extranjeras ventajas competitivas injustas. Los productores nacionales afirman que deben implantarse restricciones de importaciones para contrarrestar estas ventajas extranjeras y crear así un **campo de juego nivelado** en el que todos los productores puedan competir en términos equitativos.

Las empresas estadounidenses con frecuencia afirman que las empresas extranjeras no están sujetas a las mismas regulaciones gubernamentales sobre el control de la contamina-

ción y la seguridad de los trabajadores; esto es especialmente verdadero en muchas naciones en desarrollo (como México y Corea del Sur), donde las leyes ambientales y su aplicación han sido laxas. Es más, las empresas extranjeras pueden no pagar tanto en impuestos corporativos sobre la renta ni tener que cumplir con regulaciones de empleo como una acción afirmativa, salarios mínimos y pago de tiempo extra. También, los gobiernos extranjeros pueden erigir barreras al comercio altas que efectivamente cierren sus mercados a las importaciones o que puedan subsidiar a sus productores como para resaltar su competitividad en los mercados mundiales.

Con frecuencia estos argumentos de comercio justo son enunciados por cabildeos organizados que pierden ventas ante los competidores extranjeros. Son atractivos para los votantes porque se expresan en términos de juego limpio y trato equitativo. Sin embargo, hay varios argumentos en contra de la imposición de restricciones en las importaciones de naciones que tienen altas restricciones comerciales o que imponen menores cargas reguladoras en sus productores.

Primero, el comercio beneficia a la economía nacional, incluso si las naciones extranjeras imponen restricciones comerciales. Aunque las restricciones extranjeras que reducen las exportaciones estadounidenses pueden disminuir el bienestar estadounidense, tomar represalias al imponer barreras de importación propias, que protegen a los productores nacionales ineficientes, disminuye aún más su bienestar.

Segundo, el argumento no reconoce el impacto potencial en el comercio global. Si cada nación aumentara las restricciones comerciales siempre que las restricciones extranjeras fueran más altas que las nacionales, ocurriría una escalada de restricciones a nivel mundial; esto llevaría a un menor volumen de comercio, niveles decrecientes de producción y empleo y una reducción en el bienestar. Se puede amenazar con restricciones comerciales si las naciones extranjeras no reducen sus restricciones; pero si las negociaciones caen y se emplean restricciones nacionales, el resultado es indeseable. Las prácticas comerciales de otros países rara vez son una justificación adecuada para imponer restricciones comerciales nacionales.

Mantener los estándares nacionales de vida

Quienes defienden las barreras al comercio con frecuencia afirman que los aranceles son útiles para mantener altos niveles de ingresos y empleo en la nación. Se afirma que al reducir el nivel de las importaciones, los aranceles alientan el gasto en bienes locales, lo que estimula la actividad económica nacional. Como resultado, se mejorará el nivel de empleo e ingresos de la nación.

Aunque este argumento parece atractivo en la superficie, amerita diversas consideraciones. Todas las naciones juntas no pueden imponer aranceles para reforzar los estándares nacionales de vida. Esto es porque los aranceles provocan una redistribución de las ganancias del comercio entre las naciones. Al grado al que una nación imponga un arancel que mejore su ingreso y su empleo, lo hace a costa del estándar de vida de su socio comercial. Las naciones afectadas por las barreras al comercio es probable que impongan aranceles en represalia, que resulten en un nivel más bajo de bienestar para todas las naciones. No sorprende que las restricciones arancelarias diseñadas para mejorar el estándar de vida de una nación a costa de su socio comercial se conozcan como políticas de empobrecimiento al vecino.

Igualación de los costos de producción

Los promotores de un **arancel científico** buscan eliminar lo que consideran una competencia injusta del extranjero. Debido a factores como costos de salario más bajo, concesiones de impuestos o subsidios gubernamentales, los vendedores extranjeros pueden disfrutar de ventajas de costos por arriba de las empresas nacionales. Para contrarrestar dicha ventaja, se

debe imponer aranceles equivalentes al diferencial de costos. Dichas provisiones fueron en realidad parte de las leyes arancelarias estadounidenses de 1922 y 1930.

En la práctica, el arancel científico experimenta diversos problemas. Como los costos difieren de una empresa a otra dentro de una industria determinada, ¿cómo los costos pueden en realidad compararse? Suponga que los productores estadounidenses de acero recibieran protección de los productores de acero en el extranjero. Esto requeriría que los costos del productor extranjero más eficiente fueran igualados a los costos más altos de la empresa menos eficiente de Estados Unidos. Dadas las condiciones de costos actuales, los precios ciertamente se incrementarían en Estados Unidos. Esto beneficiaría a las empresas estadounidenses más eficientes, que disfrutarían de utilidades económicas, pero el consumidor estadounidense estaría subsidiando una producción ineficiente. Como el arancel científico se aproxima a un arancel prohibitivo, contradice por completo la noción de una ventaja comparativa y elimina la base para el comercio y las ganancias del comercio.

Argumento de las industrias incipientes

Uno de los casos más comúnmente aceptados para protección arancelaria es el **argumento de las industrias incipientes**. Este argumento no niega la validez del caso del libre comercio. Sin embargo, afirma que para que el libre comercio tenga sentido, las naciones que comercian deben proteger en forma temporal sus industrias de nuevo desarrollo de la competencia extranjera. De otra forma, las empresas extranjeras maduras, que en ese momento son más eficientes, pueden sacar del mercado a las empresas incipientes. Sólo después de que las empresas incipientes han tenido tiempo de volverse productores eficientes, se deben erigir las barreras arancelarias y se puede realizar un libre comercio.

Aunque hay cierta verdad en el argumento de las industrias incipientes, se debe evaluar en varios aspectos. Primero, una vez que se impone un arancel proteccionista, es muy difícil retirarlo, incluso después de haber alcanzado una madurez industrial. Los grupos de interés especial con frecuencia pueden convencer a quienes elaboran las políticas de que una mayor protección está justificada. Segundo, es muy difícil determinar qué industrias serán capaces de obtener una ventaja comparativa potencial y, por tanto, ameritar protección. Tercero, el argumento de la industria incipiente por lo general no es válido para naciones industrializadas maduras, como Estados Unidos, Alemania y Japón. Finalmente, puede haber otras formas de proteger una industria en desarrollo de la competencia brutal. Más que adoptar un arancel proteccionista, el gobierno podría otorgar un subsidio a la industria. Un subsidio tiene la ventaja de no distorsionar el consumo nacional y los precios relativos; su inconveniente es que en lugar de generar ingresos, como lo hace un arancel de importación, un subsidio gasta el ingreso gubernamental.

Argumentos no económicos

Las consideraciones no económicas también refuerzan los argumentos del proteccionismo. Una de esas consideraciones es la *seguridad nacional*. El argumento de la seguridad nacional afirma que un país puede ponerse en peligro en el caso de una crisis internacional o guerra si es muy dependiente de los proveedores extranjeros. Aunque los productores nacionales no son tan eficientes, la protección arancelaria deberá otorgarse para asegurar su existencia. Un buen ejemplo de este argumento incluye a las más importantes naciones árabes importadoras de petróleo, que impusieron boicots a Occidente para ganar el respaldo para la posición árabe en contra de Israel durante el conflicto de Medio Oriente de 1973. Sin embargo, el problema es estipular qué constituye una industria esencial. Si el término se define ampliamente, muchas industrias pueden ser capaces de ganar protección frente a las importaciones y el argumento pierde significado.



LIBRE COMERCIO

PETICIÓN DE LOS FABRICANTES DE VELAS

En 1845 Frederic Bastiat, el defensor del libre comercio, presentó a la cámara de diputados francesa una sátira devastadora de los argumentos proteccionistas. Su petición solicitaba la aprobación de una ley que requiriera que las personas cerraran todas las ventanas, puertas y demás, para que la industria de las velas estuviera protegida de la competencia "injusta" del sol. Él afirmó que esto sería un gran beneficio para dicha industria, crearía numerosos empleos nuevos y enriquecería a los proveedores. Considere los siguientes extractos de su sátira:

Estamos sujetos a la intolerable competencia de un rival extranjero, que parece que disfruta de instalaciones superiores para la producción de luz, que inunda el mercado nacional con un precio increíblemente bajo. Desde el momento en que aparece, nuestras ventas se detienen, todos los consumidores se van con él y una rama de la industria francesa cuyas subdivisiones son innumerables se reduce de inmediato a un estancamiento completo. Este rival no es otro más que el Sol.

Les pedimos que sean tan buenos como para aprobar una ley que requiera el cierre de todas las ventanas, buhardillas, tragaluces, persianas, cortinas y mamparas; en pocas palabras, todas las aber-

turas, agujeros, grietas y fisuras a través de las cuales la luz del Sol pueda entrar a las casas, en detrimento de nuestras industrias.

Al dejar fuera tanto como sea posible todo el acceso a la luz natural, usted crea la necesidad para una luz artificial. ¿Hay en Francia una industria que no se beneficie de esto, a través de alguna conexión con este importante objeto? Si se va a consumir más sebo, surgirá una necesidad para un aumento del ganado y las ovejas. Si se consumirá más aceite, ocasionará un aumento en el cultivo del árbol de olivo. La navegación se beneficiará, ya que miles de veleros serían empleados en la pesca de ballenas. En pocas palabras, no hay un mercado que no se desarrollaría en gran medida al conceder nuestras peticiones.

Aunque es indudablemente cierto que la industria de las velas francesas se beneficiaría de una falta de luz de Sol, los consumidores evidentemente no estarían felices de ser forzados a pagar por luz que podrían obtener en forma gratuita si no hubiera una intervención del gobierno.

Fuente: Frederic Bastiat, *Economic Sophisms*, editada y traducida por Arthur Goddard, Nueva York, D. Van Nostrand, 1964.

El argumento de seguridad nacional para el proteccionismo también tiene implicaciones para las inversiones extranjeras, como las adquisiciones en el extranjero de las empresas y los bienes estadounidenses. Aunque Estados Unidos por tradición ha dado la bienvenida a la inversión extranjera, brinda autoridad al presidente para suspender o prohibir cualquier adquisición, fusión o absorción en el extranjero de una corporación estadounidense determinada para amenazar la seguridad nacional de Estados Unidos. Ejemplos de estas acciones consideradas dañinas para la seguridad de Estados Unidos, incluyen la negación de tecnología crítica o productos clave para el gobierno o la industria estadounidenses que transfieren la tecnología crítica o los productos clave al extranjero que son importantes para la defensa nacional o la seguridad nacional y cerrar o sabotear una instalación crítica en Estados Unidos. Por tanto, el gobierno estadounidense revisa las transacciones de inversión extranjera más allá de la base industrial de defensa, incluida la energía y los recursos naturales, la tecnología, las telecomunicaciones, la transportación y la manufactura. Esas revisiones se han vuelto más estrictas desde el ataque terrorista del 11 de septiembre de 2001.¹²

Otro argumento no económico se sustenta en consideraciones *culturales* o *sociológicas*. Nueva Inglaterra puede desear preservar la pesca a pequeña escala; Virginia Occidental puede pugnar por aranceles en el vidrio soplado, con el fundamento de que estas habilidades enriquecen el tejido social de la vida; ciertos productos, como los narcóticos, pueden ser considerados socialmente indeseables y se pueden imponer restricciones o prohibiciones a su importación. Estos argumentos constituyen razones legítimas y no pueden ser ignoradas. Todo

¹²Edward Graham and David Marchick, *U. S. National Security and Foreign Direct Investment*, Washington, DC.: Institute for International Economics, 2006.

lo que el economista puede hacer es señalar las consecuencias económicas y los costos de protección e identificar formas alternas de cumplir el mismo objetivo.

En Canadá muchos nacionalistas mantienen que la cultura canadiense es demasiado frágil para sobrevivir sin protección gubernamental. La gran amenaza: el imperialismo cultural estadounidense. Para mantener a los yanquis bajo vigilancia, desde hace mucho Canadá ha mantenido algunas restricciones en las ventas de las publicaciones y libros de texto estadounidenses. Para la década de los noventa, el paquete del proteccionismo cultural canadiense estaba en expansión. El ejemplo más patente fue una ley de 1994 que imponía un impuesto de 80 por ciento a los anuncios canadienses en las ediciones canadienses de las revistas estadounidenses, en efecto, un esfuerzo por matar a los intrusos estadounidenses. Sin protecciones para los medios canadienses, los nacionalistas culturales temían que revistas estadounidenses como *Sports Illustrated*, *Time* y *Business Week*, pronto privarían a los canadienses de la capacidad de leer acerca de ellos mismos en *Maclean's* y *Canadian Business*. Aunque las protestas estadounidenses del impuesto finalmente llevaron a su abolición, el gobierno canadiense continuó el análisis de otros métodos para preservar la cultura de su gente.

Es importante señalar que la mayoría de los argumentos que justifican los aranceles se sustenta en el supuesto de que mejorará el bienestar nacional, así como el bienestar individual. La importancia estratégica de los aranceles para el bienestar de los productores que compiten en las importaciones es una de las razones principales de que la liberalización arancelaria recíproca ha sido gradual. No sorprende que los productores que compiten en las importaciones tengan argumentos fuertes y políticamente eficaces de que una mayor competencia extranjera socavaría el bienestar de la nación como un todo, así como el propio. Aunque una liberalización de las barreras arancelarias puede ir en detrimento de un grupo en particular, hay que diferenciar entre el bienestar individual y el nacional. Si las reducciones arancelarias ocasionan ganancias de bienestar mayor por el comercio y si la parte afectada puede ser compensada por la pérdida que ha enfrentado, el bienestar nacional general aumentará. Sin embargo, es muy difícil probar que las ganancias contrarrestan en exceso las pérdidas en la práctica.

LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL PROTECCIONISMO

La historia reciente indica que aumentar la dependencia en el comercio internacional tiene impactos desiguales en los sectores nacionales. Estados Unidos ha disfrutado de ventajas comparativas en productos agrícolas, maquinaria industrial, químicos e instrumentos científicos. Sin embargo, algunas de sus industrias han perdido su ventaja comparativa y sufrido las consecuencias del comercio internacional; entre ellos la ropa y textiles, vehículos motorizados, productos electrónicos, hierro y acero básico y zapatos. Elaborar una política comercial internacional en este ambiente es difícil. El libre comercio puede aportar beneficios sustanciales para la economía general a través de una mayor productividad y precios más bajos, pero grupos específicos pueden beneficiarse si el gobierno les alivia de la competencia de las importaciones. Los funcionarios del gobierno deben considerar estos conflictos de intereses al establecer el curso de la política comercial internacional.

Se ha dedicado considerable atención a lo que motiva a los funcionarios de gobierno al elaborar la política comercial. Como votantes, no se tiene la oportunidad de ir a las encuestas y de votar por una política comercial. En lugar de eso, la formación de las políticas comerciales reside en las manos de los funcionarios electos y de los que ellos designan. Por lo general se asume que los funcionarios electos forman políticas para maximizar los votos y así permanecer en el cargo. El resultado es una desviación en el sistema político que favorece el proteccionismo.

El **sector sesgado hacia el proteccionismo** de la economía por lo general consiste en empresas que compiten contra las importaciones, sindicatos que representan a los trabajadores y proveedores de las empresas en esa industria. Quienes buscan el proteccionismo con frecuencia son empresas establecidas en una industria que envejece y que han perdido su ventaja comparativa. Los costos altos pueden deberse a la falta de tecnología moderna, procedimientos de administración ineficientes, reglas de trabajo obsoletas o pagos altos a los trabajadores locales. El **sector sesgado hacia el libre comercio** comprende a empresas exportadoras, sus trabajadores y proveedores. También consiste en consumidores, incluidos los comerciantes mayoristas y minoristas y de productos importados.

Los funcionarios públicos entienden que quizá perderán el respaldo político de los miembros del sindicato United Auto Workers (UAW), por ejemplo, si votan en contra de aumentos en los aranceles en las importaciones de automóviles. También entienden que su voto en este asunto no será el factor clave detrás del respaldo político brindado por muchos otros ciudadanos. Su respaldo puede retenerse al atraerlos a otros temas mientras que votan para aumentar el arancel en las importaciones de automóviles para mantener el respaldo del UAW.

Por tanto, la política proteccionista estadounidense es dominada por grupos de interés especial que representan a los productores. Los consumidores por lo general no son organizados, y sus pérdidas debido al proteccionismo son ampliamente dispersas, mientras que las ganancias de la protección se concentran entre los productores bien organizados y los sindicatos en los sectores afectados. Aquellos dañados por una política proteccionista absorben un costo pequeño y difícil de identificar. Muchos consumidores, aunque pagarán un mayor precio por el producto protegido, no asociarán el precio más alto con la política proteccionista y por tanto no es probable que se preocupen por la política comercial. Sin embargo, los grupos de interés especial están muy preocupados acerca de proteger sus industrias en contra de la competencia de las importaciones. Proporcionan respaldo a los funcionarios públicos que comparten sus puntos de vista y que cabildan en contra de la elección de los que no lo hacen. Es claro que los funcionarios públicos que buscan la reelección serán sensibles a los grupos de interés especial que representan a los productores.

El sesgo político que favorece a los productores nacionales se puede ver en el efecto de la escalada arancelaria, analizado antes en este capítulo. Recuerde que las estructuras arancelarias de las naciones industriales con frecuencia resultan en aranceles sobre la importación más bajos en los productos intermedios y aranceles más altos en los productos terminados. Por ejemplo, las importaciones estadounidenses de hilo de algodón tradicionalmente han gozado de aranceles bajos, mientras que los aranceles más altos han sido aplicados a las importaciones de tela de algodón. El arancel más alto en telas de algodón parece resultar de los ineficaces esfuerzos de cabildeo de los consumidores dispersos, que pierden frente a los productores de telas estadounidenses organizados que cabildan por un proteccionismo. Pero para el hilo de algodón, el resultado proteccionista es menos claro. Los compradores del hilo de algodón son los fabricantes estadounidenses que quieren aranceles bajos en los insumos importados. Estas empresas forman asociaciones comerciales y pueden presionar al Congreso por aranceles bajos en forma tan efectiva como los proveedores estadounidenses de algodón, quienes cabildan en favor de aranceles altos. Entonces es menos probable la protección aplicada a los productos intermedios importados, como el hilo de algodón.

No sólo el interés del productor nacional tiende a ejercer un mayor peso que el del consumidor nacional en las deliberaciones de políticas comerciales, sino que los productores que compiten en importaciones también tienden a ejercer una mayor influencia en los legisladores que los productores de exportación, quienes enfrentan el problema de que sus ganancias del comercio internacional con frecuencia son adicionales a su prosperidad en el mercado nacional; los productores que son lo suficientemente eficaces para vender en el extranjero a menudo están a salvo de la competencia extranjera en el mercado nacional. La mayoría de

las deliberaciones en la política comercial enfatizan la protección de las importaciones y el daño indirecto hecho por las barreras de importación a los productores de exportación tiende a difundirse a lo largo de muchas industrias de exportación. Pero los productores que compiten en importaciones pueden recabar pruebas de daños inmediatos ocasionados por la competencia en el extranjero, incluidos los niveles decrecientes de ventas, utilidades y empleo. Los legisladores tienden a prestar más atención a los argumentos más claros de la industria de competencia en importaciones y ver que un mayor número de votos está en juego entre sus integrantes que entre los integrantes de los productores de exportación.

Un punto de vista del proteccionismo desde la oferta y la demanda

La economía política de la protección de importaciones se puede analizar en términos de oferta y demanda. El proteccionismo lo ofrece el gobierno nacional, mientras que las empresas y los trabajadores nacionales son la fuente de la demanda. La oferta de protección depende de: 1) los costos para la sociedad, 2) la importancia política de la industria que compite en importaciones, 3) costos del ajuste y 4) apoyo público.

Ciertos funcionarios públicos tienen claro que aunque el proteccionismo proporciona beneficios a la industria nacional, la sociedad como un todo paga los costos. Estos costos incluyen las pérdidas de un excedente comercial debido a los altos precios y a las pérdidas de peso muerto resultantes conforme se reduce el volumen de importación. Entre más altos sean los costos de protección a la sociedad, menos probable es que los funcionarios del gobierno protejan a una industria de la competencia de las importaciones.

La oferta de proteccionismo también está influida por la *importancia política* de la industria que compite en las importaciones. Una industria que disfruta de una representación fuerte en la legislación está en una posición favorable de ganar la protección de las importaciones. Es más difícil para los políticos estar en desacuerdo con un millón de trabajadores de la industria automotriz que con 20,000 trabajadores de la industria del cobre. El argumento de la seguridad nacional para la protección es una variante en la consideración de la importancia política de la industria. Por ejemplo, las industrias de carbón y de petróleo tuvieron éxito para obtener una cláusula de seguridad nacional en la ley comercial estadounidense que permite la protección si las importaciones amenazan la seguridad nacional.

La oferta de protección también tiende a aumentar cuando las empresas y los trabajadores nacionales enfrentan grandes costos de ajuste a la competencia creciente de importaciones (por ejemplo, el desempleo o las concesiones salariales). Esta protección se puede ver como un método para retrasar la carga completa del *ajuste*.

Finalmente, conforme aumenta el *apoyo público* para un grupo de empresas o trabajadores locales (por ejemplo, si los trabajadores reciben bajos salarios y tienen pocas habilidades laborales alternas), tiende a ofrecerse una mayor cantidad de protección en contra de productos fabricados en el extranjero.

Por el lado de la demanda, los factores que están detrás de la demanda de la industria nacional por proteccionismo son 1) desventaja comparativa, 2) penetración de importación, 3) concentración y 4) dependencia de exportación.

La demanda para la protección surge conforme se intensifica la *desventaja comparativa* de la industria. Esto se puede ver en la industria estadounidense del acero, que en las décadas recientes ha buscado vigorosamente una protección en contra de los fabricantes, japoneses y surcoreanos, de acero de bajo costo.

Los niveles más altos de *penetración de importaciones*, que sugieren presiones competitivas crecientes para los productores nacionales, también disparan mayores demandas para la protección. Un cambio significativo en la naturaleza del apoyo para el proteccionismo ocurrió

a finales de la década de los sesenta, cuando el AFL-CIO abandonó su creencia, por mucho tiempo mantenida, de la deseabilidad de mercados abiertos y un proteccionismo respaldado. Este cambio en la posición del sindicato fue principalmente debido al rápido aumento en las razones de penetración de importaciones que ocurrieron durante la década de los sesenta en industrias como las de productos eléctricos y calzado.

Otro factor que puede afectar la demanda de protección es la concentración de producción nacional. Por ejemplo, la industria automotriz estadounidense es dominada por los Tres Grandes. El apoyo para protección a las importaciones puede ser financiado por estas empresas sin temor a que una porción grande de los beneficios del proteccionismo sea deven-gada por empresas no participantes. Por el contrario, una industria que comprende muchos productores pequeños (por ejemplo, empa-cado de carne) se percata de que una porción sig-nificativa de las ganancias del proteccionismo pueden ser otorgadas a productores que no contribuyen con una porción justa a los costos de ganar una legislación proteccionista. Así, la demanda de protección tiende a ser más fuerte entre más concentrada sea la industria nacional.

Finalmente, la demanda de protección puede estar influida por el grado de dependencia de las exportaciones. Uno esperaría que las empresas cuyas ventas extranjeras constituyen una porción sustancial de las ventas totales (por ejemplo, Boeing) no estuvieran muy preocu-padas acerca de la protección de las importaciones. Su principal temor es que la imposición de barreras nacionales al comercio conlleve a represalias en el extranjero, lo que arruinaría sus mercados de exportación.

RESUMEN

1. Aunque el argumento del libre comercio tiene sólidas justificaciones teóricas, las restricciones comerciales abundan en todo el mundo. Las barreras al comercio son restricciones arancelarias y barre-ras al comercio no arancelarias.
2. Existen varios tipos de aranceles. Un arancel espe-cífico representa una cantidad fija de dinero por unidad del producto importado. Se afirma que un arancel *ad valorem* es un porcentaje fijo del valor de un producto importado. Un arancel compuesto combina un arancel específico con un arancel *ad valorem*.
3. En relación con los aranceles *ad valorem*, existen diversos procedimientos para la valoración de las importaciones. La medición de libre a bordo (FOB) indica el precio de un producto conforme deja la nación exportadora. La medición de costo-segu-ro-flete (CIF) muestra el valor del producto cuando llega el puerto de entrada.
4. La tasa de arancel efectiva tiende a diferir de la tasa de arancel nominal cuando la industria nacional que compite en importaciones utiliza recursos im-portados cuyos aranceles difieren de los del pro-ducto final. Por tradición, las naciones en desarro-llo han afirmado que muchas naciones avanzadas escalan las estructuras arancelarias en los produc-tos industriales para generar una tasa de protec-ción efectiva de varias veces la tasa nominal.
5. Las leyes comerciales estadounidenses mitigan los efectos de los impuestos de importación al permitir a los importadores estadounidenses posponer y prorratear al paso del tiempo sus obligaciones fiscales por medio de recintos fiscales y de zonas de libre comercio.
6. Los efectos de bienestar de un arancel pueden me-dirse por su efecto proteccionista, efecto consu-mo, efecto redistribución, efecto ingreso y efecto de términos de intercambio.
7. Si una nación es pequeña impone un arancel a las importaciones, su bienestar necesariamente cae por la cantidad total del efecto proteccionista más el efecto consumo. Si la nación importadora es grande, la imposición de un arancel a la impor-tación puede mejorar sus términos de intercambio internacionales por una cantidad que contrarresta en exceso las pérdidas de bienestar asociadas con el efecto consumo y el efecto proteccionista.
8. Como un arancel es un impuesto en las importacio-nes, la carga de un arancel cae inicialmente sobre los importadores, quienes deben pagar impuestos al gobierno nacional. Pero luego los importadores transfieren los costos mayores a los compradores a

través de aumentos de precios. Así, los exportadores nacionales que compran insumos importados sujetos a aranceles, enfrentan costos más altos y una reducción en la competitividad.

- Aunque los aranceles pueden mejorar la posición económica de una nación, cualquier ganancia será a costa de otras naciones. Si ocurren represalias arancelarias, el volumen del comercio internacional disminuye y sufre el bienestar mundial. La liberalización arancelaria tiene la intención de promover los mercados libres para que el mundo se pueda beneficiar de los volúmenes comerciales ex-

pandidos y una especialización internacional de insumos.

- Con frecuencia los aranceles se justifican porque protegen el empleo y los salarios nacionales, ayudan a crear un campo de juego nivelado para el comercio internacional, igualan el costo de los productos importados con el costo de los productos nacionales que compiten con las importaciones, permiten a las industrias nacionales ser protegidas en forma temporal de la competencia extranjera hasta que puedan crecer y desarrollarse o proteger a las industrias necesarias para la seguridad nacional.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Arancel (p. 111)
- Arancel ad valorem (p. 112)
- Arancel científico (p. 140)
- Arancel como mecanismo recaudatorio (p. 111)
- Arancel compuesto (p. 112)
- Arancel específico (p. 111)
- Arancel óptimo (p. 129)
- Arancel proteccionista (p. 111)
- Argumento de la industria incipiente (p. 141)
- Argumento de libre comercio (p. 136)
- Campo de juego nivelado (p. 139)
- Cláusula de ensamble en el extranjero (OAP) (p. 118)
- Efecto consumo (p. 126)
- Efecto de términos de intercambio (p. 129)
- Efecto ingreso (p. 125)
- Efecto ingreso nacional (p. 129)
- Efecto proteccionista (p. 126)
- Efecto redistribución (p. 125)
- Elusión de aranceles (p. 119)
- Escalada arancelaria (p. 116)
- Evasión de aranceles (p. 119)
- Excedente del consumidor (p. 122)
- Excedente del productor (p. 123)
- Nación grande (p. 126)
- Nación pequeña (p. 123)
- Outsourcing (subcontratación) (p. 117)
- Peso muerto del arancel (p. 126)
- Política de empobrecimiento al vecino (p. 130)
- Sector sesgado hacia el libre comercio (p. 144)
- Sector sesgado hacia el proteccionismo (p. 144)
- Tasa arancelaria efectiva (p. 114)
- Tasa arancelaria nominal (p. 114)
- Valoración aduanal (p. 113)
- Valoración costo-seguro-flete (CIF) (p. 113)
- Valoración libre a bordo (FOB) (p. 113)
- Zona de libre comercio (FTZ) (p. 121)

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

- Describa un arancel específico, un arancel *ad valorem* y un arancel compuesto. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de cada uno?
- ¿Qué métodos utilizan los agentes aduanales para determinar los valores de los productos de importación?
- ¿Bajo qué condiciones un arancel nominal aplicado a un producto de importación exagera o minimiza la protección real o efectiva que brinda el arancel nominal?
- Las naciones menos desarrolladas con frecuencia afirman que las estructuras arancelarias de las naciones industrializadas las desalientan en sus esfuerzos por experimentar una industrialización. Explique.
- Distinga entre un excedente del consumidor y un excedente del productor. ¿Cómo se relacionan estos conceptos con el bienestar económico de un país?
- Cuando una nación impone un arancel en la importación de un producto, se desarrollan ineficiencias económicas que devalúan el bienestar nacional. Explique.
- ¿Qué factores influyen en el tamaño de los efectos ingreso, proteccionista, consumo y redistribución de un arancel?

8. Una nación que impone aranceles en los productos importados puede encontrar que su bienestar mejora si el arancel provoca un cambio favorable en los términos de intercambio. Explique.
9. ¿Cuáles de los argumentos de los aranceles siente que son los más relevantes en el mundo actual?
10. Si los aranceles mejoran el bienestar de una nación, el bienestar del mundo puede declinar. ¿Bajo qué condiciones sería esto cierto?
11. ¿Qué impacto tiene la imposición de un arancel en los términos de intercambio y el volumen comercial de una nación?
12. Suponga que la producción con un valor de 1 millón de dólares de acero en Canadá requiere de un valor de 100,000 dólares de plomo con hierro. Las tasas arancelarias nominales de Canadá por importar estos productos son de 20 por ciento para el acero y de 10 por ciento para el plomo con hierro. Dada esta información, calcule la tasa de protección efectiva para la industria acerera canadiense.
13. ¿El arancel a las importaciones de petróleo estadounidense promueven un desarrollo y conservación de la energía para Estados Unidos?
14. ¿Qué significan los términos recinto fiscal y zona de libre comercio? ¿En qué forma cada uno de estos importadores difieren los efectos de los impuestos nacionales de importación?
15. Suponga que Australia es “pequeña” y por tanto incapaz de influir en el precio mundial. Sus curvas de demanda y oferta para televisores se muestran en la tabla 4.11. En papel milimétrico, presente las curvas de demanda y oferta en la misma gráfica.
 - a. Determine el equilibrio del mercado de televisores de Australia.
 - 1) ¿Cuál es el precio y la cantidad de equilibrio?
- 2) Calcule el valor del excedente del consumidor y el excedente del productor australiano.
- b. Bajo condiciones de libre comercio, suponga que Australia importa televisores a un precio de \$100 cada uno. Determine el equilibrio del libre comercio e ilustre de forma gráfica.
 - 1) ¿Cuántos televisores se van a producir, consumir e importar?
 - 2) Calcule el valor del dólar del excedente del consumidor y del excedente del productor australiano.
- c. Para proteger a sus productores de la competencia extranjera, suponga que el gobierno australiano impone un arancel específico de \$100 en televisores importados.
 - 1) Determine y muestre en una gráfica los efectos del arancel en el precio de los televisores en Australia, la cantidad de televisores ofrecidos por los productores australianos, la cantidad de televisores demandados por los consumidores australianos y el volumen comercial.
 - 2) Calcule la reducción en el excedente del consumidor australiano debido al aumento inducido por el arancel en el precio de los televisores.
 - 3) Calcule el valor de los efectos consumo, protección, redistribución e ingreso.
 - 4) ¿Cuál es la cantidad de pérdida de bienestar por el peso muerto impuesta por el arancel a la economía australiana?

16. Suponga que Estados Unidos, como nación importadora de acero, es lo suficientemente grande para que los cambios en la cantidad de sus importaciones influyan en el precio mundial del acero. Las curvas de oferta y demanda estadounidenses de acero se ilustran en la tabla 4.12, junto con la cantidad general de acero ofrecida a los consumidores estadounidenses por los productores nacionales y extranjeros.

En papel milimétrico presente en la misma gráfica las curvas de oferta y demanda.

- a. Con libre comercio, el precio de equilibrio del acero es de \$___ por tonelada. A este precio, se compran ___ toneladas por los compradores estadounidenses, se ofertan ___ toneladas por los productores estadounidenses y se importan ___ toneladas.
- b. Para proteger a sus productores de la competencia extranjera, suponga que el gobierno es-

TABLA 4.11

**OFERTA Y DEMANDA: TELEVISORES
(AUSTRALIA)**

Precio de televisores	Cantidad demandada	Cantidad ofrecida
\$500	0	50
400	10	40
300	20	30
200	30	20
100	40	10
0	50	0

tadounidense impone un arancel específico de 250 dólares por tonelada en las importaciones de acero.

- 1) Muestre en una gráfica el efecto del arancel en la curva de oferta general del acero.
- 2) Con el arancel, el precio nacional del acero aumenta a \$___ por tonelada. A este precio, los compradores estadounidenses compran ___ toneladas, los productores estadounidenses ofertan ___ toneladas y se importan ___ toneladas.
- 3) Calcule la reducción en el excedente del consumidor estadounidense debido al precio inducido por el arancel del acero, así como los efectos de consumo, protección, redistribución e ingreso nacional. La pérdida de bienestar por el peso muerto del arancel es igual a \$___.
- 4) Al reducir el volumen de las importaciones con el arancel, Estados Unidos obliga a que disminuya el precio del acero importado hasta \$___. Así, los términos de intercambio estadounidenses (mejoran/empeoran), lo

TABLA 4.12

OFERTA Y DEMANDA: TONELADAS DE ACERO (ESTADOS UNIDOS)

Precio/ tonelada	Cantidad ofrecida (nacional)	Cantidad ofrecida (nacional + importaciones)	Cantidad demandada
\$100	0	0	15
200	0	4	14
300	1	8	13
400	2	12	12
500	3	16	11
600	4	20	10
700	5	24	9

que lleva a (un aumento/una disminución) en el bienestar estadounidense. Calcule el efecto de los términos de intercambio.

- 5) ¿Qué impacto tiene el arancel en el bienestar general de Estados Unidos?

Barreras no arancelarias al comercio

CAPÍTULO 5

En este capítulo se consideran políticas distintas a los aranceles y que restringen el comercio internacional. Conocidas como **barreras no arancelarias al comercio (BNA)**, dichas medidas van en aumento desde la década de los sesenta y son los temas de mayor discusión en rondas recientes de las negociaciones de comercio internacional. Aunque en las últimas décadas los aranceles han disminuido, las barreras no arancelarias al comercio se han multiplicado. Esto no es una sorpresa. Después de todo, las fuerzas políticas crecientes de los aranceles no desaparecen una vez que disminuyen los aranceles; entonces deben buscar protección a través de otros canales.

Las barreras no arancelarias al comercio (BNA) agrupan una diversidad de medidas. Algunas tienen consecuencias comerciales sin importancia; por ejemplo, los requerimientos de etiquetado y empaque pueden restringir el comercio, pero sólo de forma marginal. Otras BNA afectan de forma significativa los patrones comerciales; como ejemplos están las cuotas de importación, las restricciones voluntarias a la exportación, los subsidios y requerimientos de contenido nacional. Estas BNA tienen la intención de reducir las importaciones y así beneficiar a los productores nacionales.

CUOTA DE IMPORTACIÓN

Una **cuota de importación** es una restricción física en la cantidad de productos que pueden importarse durante un periodo específico; la cuota limita las importaciones a un nivel por debajo del que ocurriría bajo condiciones de libre comercio. Por ejemplo, una cuota podría afirmar que no más de 1 millón de kilogramos de queso o de 20 kilogramos de trigo pueden ser importados durante un periodo específico. En la tabla 5.1 se dan ejemplos de cuotas de importación utilizadas por Estados Unidos.

Una práctica común para administrar una cuota de importación es que el gobierno requiera una **licencia de importación**. Cada licencia especifica el volumen de importaciones permitido y el volumen total no debe exceder la cuota. Estas licencias requieren que el importador emplee tiempo en el llenado de formas y que espere un permiso oficial. Las licencias pueden venderse a empresas importadoras a un precio competitivo o simplemente a una tarifa o en lugar de venderlas, el gobierno se las puede otorgar a sus importadores preferidos. Sin embargo, este método de asignación proporciona incentivos para cabildeos políticos y sobornos.

Las cuotas de importación en los productos manufacturados han sido decretadas ilegales por la Organización Mundial de Comercio. Los países avanzados como Japón y Estados Uni-

TABLA 5.1

EJEMPLOS DE CUOTAS DE IMPORTACIÓN ESTADOUNIDENSES

Artículo importado	Volumen de la cuota (anual)
Leche condensada (Australia)	91,625 kg*
Leche condensada (Dinamarca)	605,092
Leche evaporada (Alemania)	9,997
Leche evaporada (Holanda)	548,393
Queso Roquefort (Argentina)	2,000
Queso Roquefort (Chile)	80,000
Queso Cheddar (Nueva Zelanda)	8,200,000
Queso italiano (Polonia)	1,325,000
Queso italiano (Romania)	500,000
Queso suizo (Suiza)	1,850,000

* Kg = kilogramos

Fuente: de U.S. International Trade Commission, *Tariff Schedules of the United States*, Washington, DC, Government Printing Office, 2000.

dos las utilizan para proteger a los productores agrícolas. Sin embargo, negociaciones comerciales recientes han llamado a los países a convertir esas cuotas en aranceles equivalentes.

Una forma de aplicar las limitaciones de las importaciones es a través de una **cuota global**. Esta técnica permite que un número específico de productos sea importado cada año, pero no específica de dónde se embarcará el producto o quién tiene permitido importar. Cuando la cantidad específica ha sido importada (la cuota está completa), se evitan importaciones adicionales del producto por el resto del año.

En la práctica, la cuota global se vuelve difícil de manejar debido a la prisa de los importadores nacionales y los exportadores extranjeros por embarcar sus productos antes de que la cuota sea cubierta. Quienes importan a principios del año obtienen sus productos; los que importan tarde pueden no hacerlo. Es más, los productos

embarcados desde ubicaciones distantes tienden a ser discriminados debido al mayor tiempo de transportación. Los comerciantes más pequeños, sin buenas conexiones comerciales, también pueden estar en desventaja en relación con los comerciantes grandes. Por tanto, las cuotas globales están plagadas de acusaciones de favoritismo en contra de comerciantes lo suficientemente afortunados para ser los primeros en capturar una porción grande del negocio.

Para evitar los problemas de un sistema de cuota global, las cuotas de importación se distribuyen a ciertos países; este tipo de cuota se conoce como **cuota selectiva**. Por ejemplo, un país puede imponer una cuota global de 30 millones de manzanas importadas al año, de los cuales 14 millones deben venir de Estados Unidos, 10 millones de México y 6 millones de Canadá. Los funcionarios aduanales de la nación importadora vigilan la cantidad del producto que ingresa al país de cada fuente; una vez que la cuota de esa fuente se ha terminado, ya no se permite importar más producto.

Las cuotas selectivas experimentan muchos de los problemas de las cuotas globales. Considere el caso de Kmart, que en la década de los ochenta ordenó suéteres chinos de lana con un valor superior al millón de dólares. Antes de que los suéteres llegaran a Estados Unidos, la cuota de China se había terminado por ese año; Kmart no los pudo llevar al país hasta el año siguiente. Para ese momento, los suéteres estaban pasados de moda y tuvieron que venderse a precios de descuento. La empresa estimó que sólo recuperó 60 centavos por cada dólar en las ventas de dichas prendas.

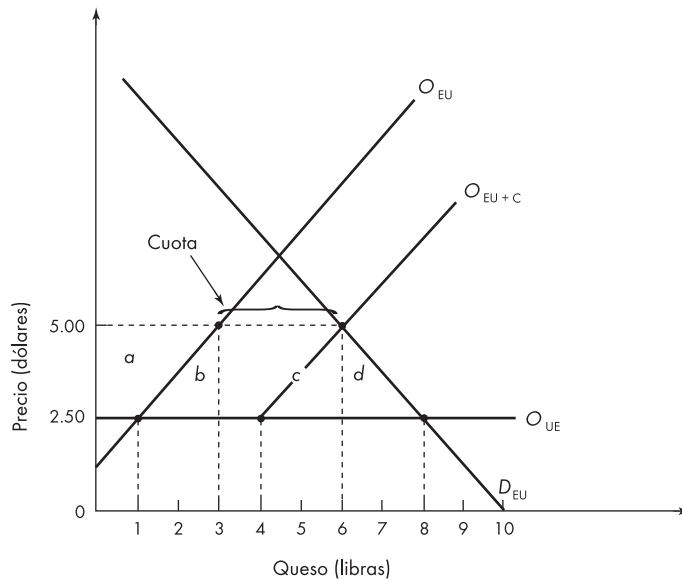
Otra característica de las cuotas es que su uso puede llevar a un monopolio nacional de producción y precios más altos. Como una empresa nacional sabe que los productores extranjeros no pueden sobrepasar sus cuotas, puede aumentar sus precios. Los aranceles no necesariamente llevan a un poder de monopolio, porque ningún límite se ha establecido en la cantidad de productos que pueden ser importados en la nación.

El comercio y los efectos sobre el bienestar

Al igual que un arancel, una cuota de importación afecta el bienestar de la economía. En la figura 5.1 se representa el caso del queso, que incluye el comercio estadounidense con la Unión Europea. Suponga que Estados Unidos es un país “pequeño” en términos del mercado

FIGURA 5.1

CUOTA DE IMPORTACIÓN: COMERCIO Y EFECTOS SOBRE EL BIENESTAR



Al restringir la oferta disponible de un producto de importación, una cuota lleva a precios de importación más altos. Esta protección otorgaba a los precios que los productores nacionales del producto que compite con las importaciones puedan aumentar sus precios. El resultado es una disminución en el excedente del consumidor. De esta cantidad, la pérdida del bienestar hacia la nación importadora consiste en el efecto producción, el efecto consumo y la porción del efecto ingreso que captura el exportador extranjero.

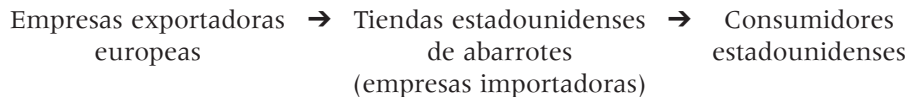
mundial del queso y que O_{EU} y D_{EU} denotan las curvas de oferta y demanda del queso para Estados Unidos. O_{EU} denota la oferta de la Unión Europea. Bajo libre comercio, el precio del queso de la Unión Europea y del queso de Estados Unidos es igual a \$2.50 por libra. A este precio las empresas estadounidenses producen una libra, los consumidores estadounidenses compran 8 libras y las importaciones de Estados Unidos suman 7 libras.

Suponga que Estados Unidos limita sus importaciones de queso a 3 libras al imponer una cuota de importación. Por encima del precio de libre comercio, el total de la oferta estadounidense de queso ahora es igual a la producción de Estados Unidos más la cuota. En la figura 5.1, esto se ilustra por un desplazamiento en la curva de oferta de O_{EU} a O_{EU+C} . La reducción en importaciones de 7 a 3 libras incrementa el precio de equilibrio a \$5; esto lleva a un aumento en la cantidad ofrecida por las empresas estadounidenses de 1 a 3 libras y a una disminución en la cantidad demandada en Estados Unidos de 8 a 6 libras.

Las cuotas de importación se pueden analizar en términos de los mismos efectos de bienestar identificados para los aranceles en el capítulo anterior. Como la cuota en nuestro ejemplo ocasiona un aumento de precio de \$5 por libra, el excedente del consumidor estadounidense cae por una cantidad igual al área $a + b + c + d$ (\$17.50). El área a (\$5.00) representa el *efecto redistribución*, el área b (\$2.50) representa el *efecto protección* y el área d (\$2.50) representa el *efecto consumo*. La *pérdida de peso muerto* de bienestar en la economía como resultado de la cuota se describe por el efecto protección más el efecto consumo.

Pero ¿qué pasa con el *efecto ingreso* de la cuota, que se denota por el área c (\$7.50)? Esta cantidad surge del hecho de que los consumidores estadounidenses deben pagar \$2.50 adicionales por cada una de las 3 libras de queso importado bajo la cuota, como resultado de la escasez de queso inducida por la cuota. El efecto ingreso representa una “utilidad inesperada”, también conocida como “renta por la cuota”. ¿A dónde va esta utilidad inesperada?

Para determinar la distribución del efecto ingreso de la cuota, es útil pensar en una serie de intercambios como se puede ver en el siguiente ejemplo. Suponga que las empresas exportadoras europeas venden queso a las tiendas de abarrotes (empresas importadoras) en Estados Unidos, las cuales lo venden a los consumidores estadounidenses:¹



La distribución del efecto ingreso por la cuota se determinará por los precios que prevalecen en los intercambios entre estos grupos. Quien obtenga esta utilidad inesperada dependerá de las relaciones competitivas entre las empresas exportadoras e importadoras involucradas.

El resultado ocurre cuando las empresas exportadoras europeas son incapaces de cooperar y en efecto se vuelven un vendedor monopólico. Si las tiendas de abarrotes en Estados Unidos se comportan como compradores competitivos, ofertarán en contra de ellos mismos por comprar el queso europeo. El precio entregado del queso aumentará de \$2.50 a \$5.00 por libra. Así, las empresas exportadoras europeas capturan la utilidad inesperada por la cuota. La utilidad inesperada de la cuota capturada por los exportadores europeos se vuelve una pérdida de bienestar para la economía estadounidense, además de las pérdidas de peso muerto que resultan de los efectos producción y consumo.

En lugar de eso, suponga que las tiendas estadounidenses de abarrotes organizan una sola empresa importadora (por ejemplo las tiendas de abarrotes de Safeway) y se vuelve un comprador monopólico. También suponga que las empresas exportadoras europeas operan como vendedores competitivos. Ahora, las empresas importadoras estadounidenses pueden comprar queso al precio internacional establecido en \$2.50 por libra y revenderlo a los consumidores estadounidenses a \$5 por libra. En este caso, el efecto ingreso de la cuota es obtenido por las empresas importadoras. Como estas empresas son estadounidenses, este beneficio no representa una pérdida de bienestar para la economía estadounidense.

Otra alternativa, el gobierno estadounidense puede recaudar el efecto ingreso por la cuota de las empresas importadoras. Suponga que el gobierno vende las licencias de importación a las tiendas de abarrotes estadounidenses. Al cobrar por el permiso de importación, el gobierno recibe algo o toda la utilidad inesperada de la cuota. Si las licencias gubernamentales son subastadas al mejor postor en un mercado competitivo, el gobierno capturará toda la utilidad inesperada que hubiera ido a parar a las empresas importadoras bajo la cuota. Este punto se analizará más adelante en la siguiente sección.

Asignación de licencias de cuota

Como una cuota de importación restringe, por debajo de la cantidad de libre comercio, la cantidad de las importaciones, no todos los importadores pueden obtener el mismo número de importaciones de las que obtendrían con el libre comercio. Por tanto, los gobiernos asignan una oferta limitada de las importaciones a los importadores nacionales.

¹ En este ejemplo se asume que las empresas exportadoras europeas compran queso de los productores europeos que operan en un mercado competitivo. Por tanto, como cada productor es demasiado pequeño para afectar el precio de mercado, no puede capturar ninguna utilidad inesperada bajo una cuota de importación.

En el petróleo y los lácteos el gobierno estadounidense históricamente ha emitido licencias de importación sobre la base de su participación del mercado de importación. Pero este método discrimina a los importadores que buscan importar productos por primera vez. En otros casos, el gobierno estadounidense ha asignado cuotas de importación mediante el prorrateo (proporcional), mediante la cual los importadores estadounidenses reciben una fracción de su demanda igual a la razón de la cuota de importación de la cantidad total demandada en forma colectiva por los importadores estadounidenses.

El gobierno estadounidense también ha considerado el uso de otro método de asignación de licencias (permisos) entre los importadores nacionales: la subasta de licencias de importación al mejor postor en un mercado competitivo. Esta técnica ha sido utilizada en Australia y Nueva Zelanda.

Considere una cuota hipotética en las importaciones estadounidenses de textiles. La cuota impulsa el precio de los textiles en Estados Unidos por encima del precio internacional, lo que hace a este país un mercado inusualmente rentable. Las ganancias inesperadas pueden ser capturadas por los importadores estadounidenses (por ejemplo Sears y Wal-Mart) si compran textiles al precio internacional más bajo y lo venden a los compradores estadounidenses al precio más alto, hecho posible debido a la cuota. Dadas estas ganancias inesperadas, sería probable que los importadores estadounidenses estén dispuestos a pagar por los derechos de importar textiles. Al subastar licencias de importación al mejor postor en un mercado competitivo, el gobierno podría capturar ganancias inesperadas (el efecto ingreso que se muestra como área c en la figura 5.1). La competencia entre los importadores por obtener las licencias aumentaría el precio de la subasta a un nivel al que no quedaría ninguna ganancia inesperada, y así transferir completamente el efecto ingreso al gobierno. La subasta de licencias de importación se convertiría en una cuota muy semejante a un arancel, lo cual genera el ingreso de impuestos para el gobierno. En la práctica, pocas naciones han utilizado subastas para asignar derechos a importar productos bajo cuotas.

LAS CUOTAS FRENTE A LOS ARANCELES

El análisis anterior sugiere que el efecto ingreso de las cuotas de importación difiere del efecto ingreso proveniente de los aranceles de importación. Estas dos políticas comerciales también pueden diferir en el impacto que tienen en el volumen comercial. En el siguiente ejemplo se ilustra cómo, durante periodos de demanda creciente, una cuota de importación restringe el volumen de las importaciones por una mayor cantidad que un arancel de importación equivalente.

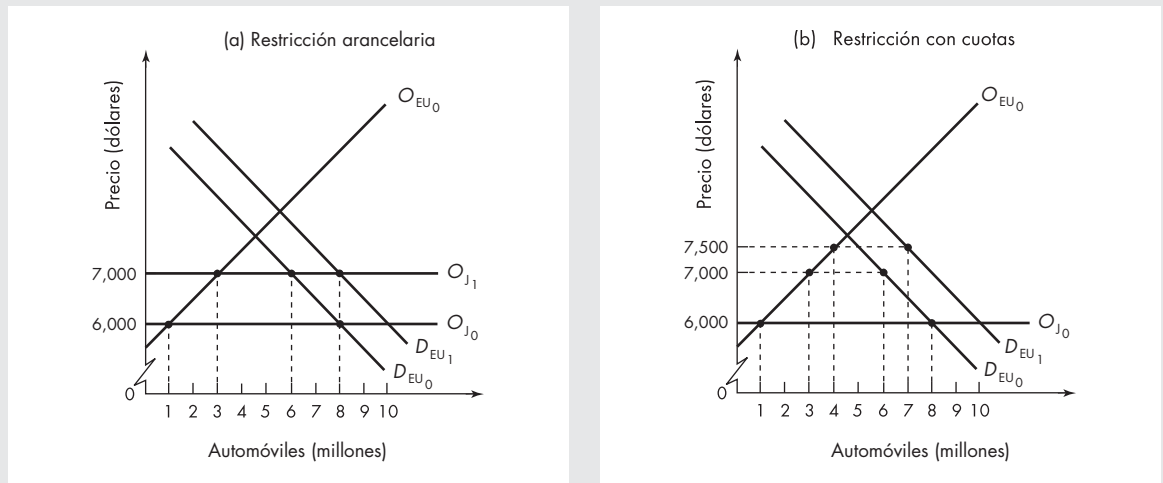
En la figura 5.2 se representa una situación hipotética de comercio de automóviles en Estados Unidos. Las curvas de oferta y demanda de Estados Unidos para automóviles dadas por O_{EU_0} y D_{EU_0} , y O_{J_0} representan la curva de oferta de automóviles japoneses. Suponga que el gobierno estadounidense tiene la opción de imponer un arancel o una cuota a las importaciones de automóviles para proteger a las empresas estadounidenses de la competencia extranjera.

En la figura 5.2(a), un arancel de \$1,000 aumentaría el precio de los automóviles japoneses de \$6,000 a \$7,000; las importaciones de automóviles caerían de 7 millones a 3 millones de unidades. En la figura 5.2(b), una cuota de importación de 3 millones de unidades colocaría a Estados Unidos en una posición comercial idéntica a lo que ocurre bajo el arancel: la escasez de automóviles inducida por la cuota ocasiona un aumento de precios de \$6 000 a \$7 000. Hasta ahora parece que el arancel y la cuota son equivalentes en relación con su impacto restrictivo en el volumen comercial.

Ahora suponga que la demanda estadounidense de automóviles aumenta de D_{EU_0} a D_{EU_1} . En la figura 5.2(a) se muestra que, a pesar de la demanda creciente, el precio de las importaciones de automóviles sigue en \$7,000. Esto es porque el precio de Estados Unidos no puede

FIGURA 5.2

EFECTOS SOBRE EL COMERCIO DE LOS ARANCELES FRENTE A LAS CUOTAS



En periodos de demanda creciente, un arancel a la importación es una barrera comercial menos restrictiva que una cuota de importación equivalente. Con un arancel de importación, el ajuste que ocurre en respuesta a un aumento en la demanda nacional es un aumento en la demanda del producto que se importa. Con una cuota de importación, un aumento en la demanda induce un aumento en el precio del producto. El aumento de precio lleva a un aumento en la producción y a una caída en el consumo del producto que compite con las importaciones, mientras que el nivel de las importaciones permanece constante.

diferir del precio japonés por una cantidad que exceda al impuesto arancelario. Las importaciones de automóviles aumentan de 3 a 5 millones de unidades. Entonces, bajo el arancel de importación, el ajuste toma forma de un aumento en la cantidad de automóviles importada más que un aumento en los precios de los automóviles.

En la figura 5.2(b), un aumento idéntico en la demanda induce un aumento en los precios nacionales de automóviles. Bajo una cuota, no hay un límite en el grado en que el precio estadounidense puede aumentarse por encima del precio japonés. Dado un aumento en los precios nacionales de automóviles, las empresas estadounidenses son capaces de expandir la producción. El precio nacional aumentará hasta que la suma del incremento en la producción más el nivel fijo de las importaciones sea equivalente a la demanda nacional. En la figura 5.2(b) se muestra que un aumento en la demanda de D_{EU_0} a D_{EU_1} ocasiona un aumento en los precios de los automóviles de \$7,000 a \$7,500. Al nuevo precio nacional, la producción nacional es igual a 4 millones de unidades y el consumo nacional a 7 millones de unidades. Las importaciones hacen un total de 3 millones de unidades, misma cantidad que disminuyó la cuota antes del aumento en la demanda nacional. Así, el ajuste ocurre en los *precios* nacionales más que en la cantidad de automóviles importada.

Entonces, durante los periodos de demanda creciente, una cuota de importación es una barrera comercial más restrictiva que un arancel de importación equivalente. Bajo una cuota, el gobierno arbitrariamente limita la cantidad de importaciones. Bajo un arancel, el precio nacional puede aumentarse por encima del precio internacional sólo por la cantidad del arancel; los consumidores locales pueden comprar cantidades ilimitadas de la importación si están dispuestos a pagar esa cantidad. Incluso si la desventaja comparativa de la industria nacional

se vuelve más severa, la cuota prohíbe a los consumidores cambiar al producto importado. Así, una cuota asegura a la industria nacional un techo en las importaciones sin importar las condiciones cambiantes del mercado.²

En términos sencillos, una cuota es una barrera más restrictiva a las importaciones que un arancel. Un arancel aumenta el precio nacional, pero puede no limitar el número de productos que pueden importarse a un país. Los importadores que son lo suficientemente eficientes para pagar el arancel si obtienen el producto. Es más, un arancel puede contrarrestarse por las reducciones de precio de un fabricante extranjero que puede reducir los costos o los márgenes de utilidad. Así, los aranceles permiten cierto grado de competencia. Sin embargo, al imponer un límite absoluto en el producto importado, una cuota es más restrictiva que un arancel y suprime la competencia. Es decir, el grado de protección que brinda un arancel se determina por el mecanismo del mercado, pero una cuota descarta el mecanismo del mercado. Como resultado, los países miembros de la Organización Mundial de Comercio han decidido eliminar de forma progresiva las cuotas de importación y reemplazarlas con aranceles; un proceso conocido como tarificación.

CUOTA ARANCELARIA: UN ARANCEL A DOS NIVELES

Otra restricción que se emplea para proteger a una industria nacional de la competencia extranjera es la **cuota arancelaria**. El gobierno estadounidense ha impuesto esta restricción en las importaciones como acero, escobas, ganado, pescado, azúcar, leche y otros productos agrícolas.

Como su nombre sugiere, una cuota arancelaria muestra características tipo arancel y tipo cuota. Este instrumento permite que un número específico de productos sean importados a un arancel (para importaciones *dentro de este volumen*) mientras que cualquier importación por encima de este nivel pagan un arancel (las que superan *la cuota*). La cuota arancelaria con frecuencia se establece lo suficientemente alto para prohibir la importación del producto afectado en el mercado nacional. Por tanto, una cuota arancelaria tiene tres componentes: 1) una cuota que define el volumen de importaciones máximo que se cobra con la tarifa de la cuota; 2) un arancel dentro de la cuota y 3) un arancel superior a la cuota arancelaria. En términos sencillos, una cuota arancelaria es un *arancel en dos niveles*. Las cuotas arancelarias son aplicadas para cada año comercial y si no se cumplen durante un año en particular, se pierde el acceso a la cuota. En la tabla 5.2 se proporcionan ejemplos de cuotas arancelarias aplicadas a importaciones estadounidenses.

La cuota arancelaria parece diferir un poco de la cuota de importación analizada antes en este capítulo. La distinción es que bajo una cuota de importación es legalmente imposible importar más de una cantidad específica. Sin embargo, bajo una cuota arancelaria, las importaciones pueden exceder esta cantidad específica, pero al excedente se aplica un arancel más alto, superior a la cuota.

En principio, una cuota arancelaria proporciona más acceso a las importaciones que una cuota de importación. En la práctica, muchos aranceles por encima de la cuota son prohibitivos y efectivamente excluyen a las importaciones que exceden la cuota. Es posible diseñar una cuota arancelaria para que reproduzca el límite de volumen comercial de una cuota de importación.

En relación con la administración de las cuotas arancelarias, una **asignación de la cuota bajo demanda** es la técnica más común para las cuotas que se aplican. Bajo este sistema se demandan licencias para importar con cuota arancelaria. Antes de que empiece el periodo de la cuota, se invita a los importadores potenciales a solicitar licencias de importación. Si la

²Usted podría probar su comprensión del enfoque utilizado aquí al trabajar en los detalles de las otras dos situaciones hipotéticas: a) una reducción en la oferta nacional de automóviles ocasionada por costos crecientes de producción y b) una reducción en la demanda nacional debida a una recesión económica.

TABLA 5.2

EJEMPLOS DE CUOTAS ARANCELARIAS ESTADOUNIDENSES

Producto	Arancel para cantidades dentro de la cuota	Umbral de cuota de importación	Arancel para cantidades que superen la cuota
Cacahuates	9.35 centavos/kg	30,393 toneladas	187.9% <i>ad valorem</i>
Carne	4.4 centavos/kg	634,621 toneladas	31.1% <i>ad valorem</i>
Leche	3.2 centavos/kg	5.7 millones L	88.5 centavos/L
Queso Roquefort	10 centavos/kg	2.6 millones kg	\$2.60/kg
Algodón	4.4 centavos/kg	2.1 millones kg	36 centavos/kg

Fuente: De U.S. International Trade Commission, *Harmonized Tariff Schedule of the United States*, Washington, DC, U.S. Government Printing Office, 2006.

demanda de licencias es menor que la cuota, el sistema opera como un sistema por orden de llegada. Por lo general, si la demanda excede la cuota, el volumen de importación solicitado se reduce en forma proporcional entre todos los solicitantes. Otras técnicas para asignar licencias de cuotas son por orden de llegada, por participación de mercado histórica y por subastas.

Cuando la Organización Mundial de Comercio fue establecida en 1995 (vea el capítulo 6), los países miembros cambiaron sus sistemas de protección a las importaciones por aquellos productos agrícolas ayudados por los programas agrícolas gubernamentales. La OMC requiere que los miembros conviertan a aranceles todas las barreras no arancelarias al comercio (cuotas de importación, gravámenes variables, licencias discrecionales, prohibiciones categóricas de importación, etcétera) aplicables a las importaciones de otros miembros. En otras palabras, colocó a todas las barreras no arancelarias en un estándar común, aranceles, que cualquier exportador pudiera medir y entender de inmediato. A los miembros se les permite adoptar cuotas arancelarias como un instrumento transicional durante este periodo de conversión. Al momento de escribir este libro, la duración de este periodo de conversión no había sido definida. Así, es probable que las cuotas arancelarias sigan presentes por algún tiempo.

Las cuotas arancelarias han sido utilizadas como protección temporal en contra de importaciones en surgimiento de productos no agrícolas en Estados Unidos. Ejemplos de estos productos incluyen acero, escobas, cubiertos de acero inoxidable y pescado. Los efectos sobre el bienestar de una cuota arancelaria se analizan en el recuadro de *Exploración detallada 5.1*, al final de este capítulo.

La cuota arancelaria en el azúcar es agridulce para los consumidores

La industria estadounidense del azúcar proporciona un ejemplo de los efectos de una cuota arancelaria. Por tradición, los agricultores estadounidenses del azúcar han recibido subsidios del gobierno en forma de respaldos de precio que provocan un precio más alto que el precio del libre mercado. Sin embargo, si el mercado estadounidense del azúcar estuviera abierto al libre comercio, el precio artificialmente alto atraería azúcar importada de menor precio, lo cual reduciría el precio. Para evitar este resultado, el gobierno estadounidense interviene en el mercado una segunda vez al implementar cuotas arancelarias.

Las cuotas arancelarias para la caña de azúcar se distribuyen en una base por país entre 41 países en total, mientras que los de azúcar refinada son asignados con base en el orden de llegada. Para el azúcar que ingresa al mercado estadounidense dentro de la cuota arancelaria, se aplica un arancel más bajo. Para las importaciones de azúcar por encima de la cuota arancelaria, se establece un arancel mucho más alto que casi prohíbe estas importaciones. De esta forma, la cuota arancelaria se aproxima al límite de volumen comercial de una cuota de

importación que se analizó antes en este capítulo. Sin embargo, el gobierno estadounidense tiene la opción de establecer cantidades de cuotas arancelarias más altas siempre que crea que la oferta nacional de azúcar puede ser inadecuada para cumplir con la demanda nacional a precios razonables.

El efecto de la cuota arancelaria es restringir la oferta del azúcar importado a Estados Unidos y así ocasionar que aumente el precio de este endulzante en el mercado nacional. El precio del azúcar estadounidense con frecuencia ha sido dos veces el precio del mercado mundial debido a la cuota arancelaria. Por ejemplo, en 2006 la diferencia entre el precio de Estados Unidos (20.94 centavos de dólar por libra) y el precio mundial (10.42 centavos de dólar por libra) por caña de azúcar cruda era de 101 por ciento. Esto ocasionó que los consumidores estadounidenses gastaran unos 2,000 millones de dólares adicionales al año en azúcar.

La cuota arancelaria del azúcar es un ejemplo clásico de beneficios concentrados y costos dispersos. Proporciona ingresos enormes para un número muy pequeño de agricultores y refinadores estadounidenses de azúcar. Sin embargo, los costos que proporcionan estos beneficios se difunden a través de la economía estadounidense, en específico entre las familias estadounidenses como consumidores y los productores que utilizan azúcar como las compañías de bebidas refrescantes. En términos sencillos, la política comercial del gobierno estadounidense para el azúcar es “agridulce” para los consumidores estadounidenses.³

CUOTAS DE EXPORTACIÓN

Además, después de implementar las cuotas de importación, los países han utilizado **cuotas de exportación** para restringir el comercio. Al hacerlo negocian un pacto compartido de mercado conocido como acuerdo de restricción voluntaria a la exportación, también conocido como acuerdo sistemático de marketing. Su propósito principal es moderar la intensidad de la competencia internacional, lo que permite a los productores nacionales menos eficientes participar en mercados que de otra forma se perderían con productores del extranjero que venden un producto superior a un menor precio. Por ejemplo, Japón puede imponer cuotas a sus exportaciones de textiles a Estados Unidos. Las cuotas de exportación son voluntarias en el sentido de que son una alternativa a restricciones comerciales más estrictas que podrían ser impuestas por una nación importadora. Aunque las cuotas voluntarias de exportación regularon el comercio en los televisores, el acero, los textiles, los automóviles y los barcos durante la década de los ochenta, los acuerdos internacionales recientes han evitado el uso posterior de esta restricción comercial.

Las cuotas de exportación tienden a tener efectos económicos idénticos a las cuotas de importación equivalentes, excepto por ser implementadas por la nación exportadora. Así, el efecto ingreso de una cuota de exportación es capturado por la empresa exportadora extranjera o su gobierno. Los efectos sobre el bienestar para una cuota de exportación se analizan con mayor detalle en el recuadro *Exploración detallada 5.2* al final de este capítulo.

Un análisis de tres importantes acuerdos de restricción voluntaria a la exportación estadounidenses de 1980 (automóviles, acero y textiles y ropa) concluyó que aproximadamente 67 por ciento de los costos de estas restricciones para los consumidores estadounidenses fue capturado por los exportadores extranjeros como una ganancia.⁴ Desde el punto de vista de la economía estadounidense como un todo, las restricciones voluntarias a la exportación tienden a ser más costosas que los aranceles. Considere un acuerdo de restricción voluntaria a la exportación de la década de los ochenta.

³U.S. International Trade Commission, *The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints*, Washington, DC, 2007, capítulo 2 y Mark Groombridge, *America's Bittersweet Sugar Policy*, Washington, DC, Cato Institute, 4 de diciembre de 2001.

⁴David Tarr, *A General Equilibrium Analysis of the Welfare and Employment Effects of U.S. Quotas in Textiles, Autos and Steel*, Washington, DC, Federal Trade Commission, 1989.

Las restricciones de automóviles japoneses frenan a los conductores estadounidenses

En 1981, conforme cayeron las ventas de automóviles estadounidenses, el sentimiento proteccionista ganó apoyo en el Congreso estadounidense y se presentó una legislación que requería cuotas de importación. Este ímpetu fue un factor importante en el deseo de la administración Reagan de negociar un pacto de restricción voluntaria con los japoneses. La aceptación japonesa de este acuerdo se sustentó en que imponer límites voluntarios a sus cargamentos de automóviles descarrilarían cualquier arrebato proteccionista del Congreso por medidas más estrictas.

El programa de restricción requería cuotas de exportación autoimpuestas en los embarques de automóviles japoneses con Estados Unidos durante tres años, que comenzaron en 1981. Los embarques del primer año se mantendrían en 1.68 millones de unidades, 7.7 por ciento por debajo de las 1.82 millones de unidades exportadas en 1980. Las cuotas fueron extendidas de forma anual, con algún ajuste ascendente en los números del volumen hasta 1984.

El propósito del acuerdo de exportación era llevar a los clientes estadounidenses de las salas de exhibición japonesas a las estadounidenses y así ayudar a los fabricantes de automóviles estadounidenses. Conforme aumentaron las ventas nacionales, también lo hicieron los empleos de los trabajadores estadounidenses de la industria automotriz. Se asumió que la cuota de exportación de Japón ayudaría a la industria automotriz estadounidense mientras pasaba por un periodo de transición de reasignación de la producción hacia automóviles más pequeños de combustible más eficiente y de ajuste de la producción para volverse más competitiva en costos.

No todos los fabricantes de automóviles japoneses fueron igualmente afectados por la cuota de exportación. Al requerir que las compañías automotrices japonesas formaran un cartel de exportación en contra del consumidor estadounidense, la cuota permitía que las empresas grandes (Toyota, Nissan y Honda) aumentaran los precios de los automóviles vendidos en Estados Unidos. Para obtener más ingresos de un número limitado de automóviles, las empresas japonesas enviaron automóviles a Estados Unidos con diseños más elegantes, motores más grandes y más accesorios, aire acondicionado y sistemas de sonido de lujo como equipo estándar. El enriquecimiento del producto también ayudó a los japoneses a ampliar su dominio en el mercado estadounidense y a mejorar la imagen de sus automóviles. Como resultado, los grandes fabricantes japoneses ganaron ganancias récord en Estados Unidos. Sin embargo, la cuota de exportación era impopular con los fabricantes de automóviles japoneses más pequeños, incluidos Suzuki e Isuzu quienes sentían que la asignación de la cuota favorecía a los productores grandes por encima de los pequeños.

El mayor perdedor fue el consumidor estadounidense, quien pagó 660 dólares adicionales por cada automóvil japonés comprado y unos 1,300 dólares adicionales por cada automóvil hecho en Estados Unidos en 1984. De 1981 a 1984, los consumidores estadounidenses pagaron 15,700 millones de dólares por comprar automóviles debido a esa cuota. Aunque la cuota salvó unos 44,000 empleos de la industria automotriz estadounidense, el costo para el consumidor por empleo salvado se estimó en más de 100,000 dólares.⁵

Para 1985, Toyota, Honda y Nissan establecieron plantas de manufactura en Estados Unidos. Un resultado buscado por el sindicato United Auto Workers (UAW) y las compañías automotrices estadounidenses. Su punto de partida fue que al tomar esa acción, los japoneses tendrían que contratar trabajadores estadounidenses y, por tanto, enfrentarían las mismas condiciones competitivas de manufactura que las compañías automotrices estadouni-

⁵U.S. International Trade Commission, *A Review of Recent Developments in the U.S. Automobile Industry Including an Assessment of the Japanese Voluntary Restraint Agreements*, Washington, DC, Government Printing Office, 1985.

denses. Sin embargo, las cosas no resultaron en la forma en que los intereses automotrices estadounidenses habían anticipado. Al fabricar en el mercado estadounidense, las empresas japonesas desarrollaron nuevos vehículos específicamente para este mercado. Aunque las importaciones sí disminuyeron, los vehículos producidos en las fábricas de trasplante japonesas excedieron la brecha del mercado, así que la porción de los productores estadounidenses del mercado declinó. Es más, la UAW tuvo poco éxito en organizar a los trabajadores en la mayoría de las fábricas trasladadas.

REQUERIMIENTOS DE CONTENIDO NACIONAL

En la actualidad muchos productos como automóviles y aeronaves conforman la producción mundial. Los fabricantes nacionales de estos productos compran recursos o realizan funciones de ensamble fuera del país de origen, una práctica conocida como outsourcing o producción compartida. Por ejemplo, General Motors ha obtenido motores de sus subsidiarias en México, Chrysler ha comprado juntas esféricas de productores japoneses y Ford ha adquirido cabezas de cilindro de empresas europeas. Las empresas utilizan el outsourcing para aprovechar los más bajos costos de producción en el extranjero, incluidos los salarios más bajos. Los trabajadores nacionales con frecuencia desafían esta práctica, sostienen que el outsourcing significa que el trabajo extranjero barato les quita empleos e impone una presión descendente en los salarios de los trabajadores que pueden mantener sus puestos.

Para revelar la práctica del outsourcing, el trabajo organizado ha cabildeado el uso de los **requerimientos de contenido nacional**. Estos requerimientos estipulan el porcentaje mínimo del valor total de un producto que debe ser producido en forma nacional para que el producto califique para arancel cero. El efecto de los requerimientos de contenido es presionar a las empresas nacionales y extranjeras que venden productos en un país para utilizar insumos nacionales (trabajadores) en la fabricación de esos productos. Así, aumenta la demanda de insumos nacionales, lo que contribuye a mayores precios de los insumos. Los fabricantes por lo general cabildean en contra de los requerimientos de contenido nacional, porque evitan que los fabricantes obtengan insumos al menor costo y contribuyen así a precios de producción más altos y a la pérdida de competitividad.

A nivel mundial, los requerimientos de contenido nacional han recibido la mayor atención en la industria automotriz. Los países en desarrollo con frecuencia utilizan los requerimientos de contenido para fomentar la producción nacional de automóviles, como se muestra en la tabla 5.3.

En la figura 5.3 se ilustran los posibles efectos sobre el bienestar de un requerimiento de contenido australiano en los automóviles. Suponga que D_A denota el programa de demanda australiano para los automóviles de Toyota, mientras que O_J describe el precio de oferta de los Toyota exportados a Australia, 24,000 dólares. Con el libre comercio, Australia importa 500 Toyota. Los dueños de los recursos productivos japoneses que participan en la manufactura de este vehículo obtienen ingresos que totalizan 12 millones de dólares y que se denotan por el área $c + d$.

TABLA 5.3

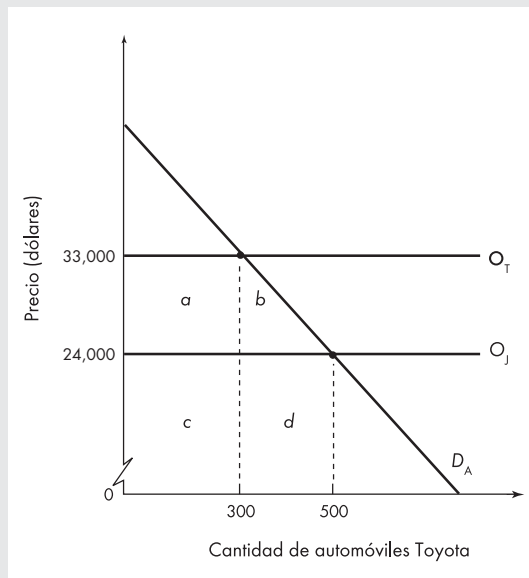
**REQUERIMIENTOS DE CONTENIDO NACIONAL
APLICADOS A LOS AUTOMÓVILES EN LOS
PAÍSES SELECCIONADOS**

País	Mínimo contenido nacional requerido para calificar para arancel cero
Argentina	76%
México	62
Brasil	60
Uruguay	60
Vietnam	60
China Taipei	40
Venezuela	30
Colombia	30

Fuente: De U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Automotive Affairs, *Compilation of Foreign Motor Vehicle Import Requirements*, abril de 2006, en <http://www.ita.doc.gov/>.

FIGURA 5.3

EFECTOS SOBRE EL BIENESTAR DE UN REQUERIMIENTO DE CONTENIDO NACIONAL



Un requerimiento de contenido nacional lleva a costos y precios crecientes de producción al grado que los fabricantes son "forzados" a ubicar las instalaciones de producción en una nación de altos costos. Aunque el requerimiento de contenido ayuda a preservar los puestos nacionales, impone pérdidas del bienestar en los consumidores nacionales.

Suponga que el gobierno australiano impone un requisito de contenido nacional en los automóviles. Esta política ocasiona que Toyota establezca una planta en Australia para fabricar vehículos que reemplacen a los Toyota que antes exportaba a Australia. Admita que la planta instalada combina la administración japonesa con los recursos australianos (trabajo y materiales) en la producción de vehículos. También asuma que los altos precios de los recursos australianos (salarios) ocasionan que el precio de oferta de la nueva planta sea de \$33,000; se denota por O_T . Bajo el requerimiento del contenido, los consumidores australianos demandan 300 vehículos. Como la producción ha cambiado de Japón a Australia, los dueños de recursos productivos japoneses pierden \$12 millones de ingresos. Los dueños de recursos productivos australianos ganan \$9.9 millones de ingresos (área $a + c$) menos el ingreso pagado a los gerentes japoneses y el rendimiento sobre la inversión de capital de Toyota (fábrica) en Australia.

Sin embargo, las ganancias de ingresos de los dueños de los recursos australianos infligen costos en los consumidores australianos. Como el requerimiento de contenido ocasiona que el precio de los Toyota aumente \$9,000, el excedente del consumidor australiano disminuye por el área $a + b$ (\$3.6 millones). De esta cantidad, el área b (\$900,000) es una pérdida de bienestar de peso muerto para Australia. El área a (\$2.7 millones) es el costo del consumidor de emplear recursos pro-

ductivos australianos de mayor precio en lugar de recursos productivos japoneses de menor precio; esta cantidad representa una redistribución del bienestar de los consumidores australianos a los dueños de recursos productivos australianos. Al igual que otras restricciones de importación, los requerimientos de contenido nacional provocan que los consumidores locales subsidien en parte al productor nacional.

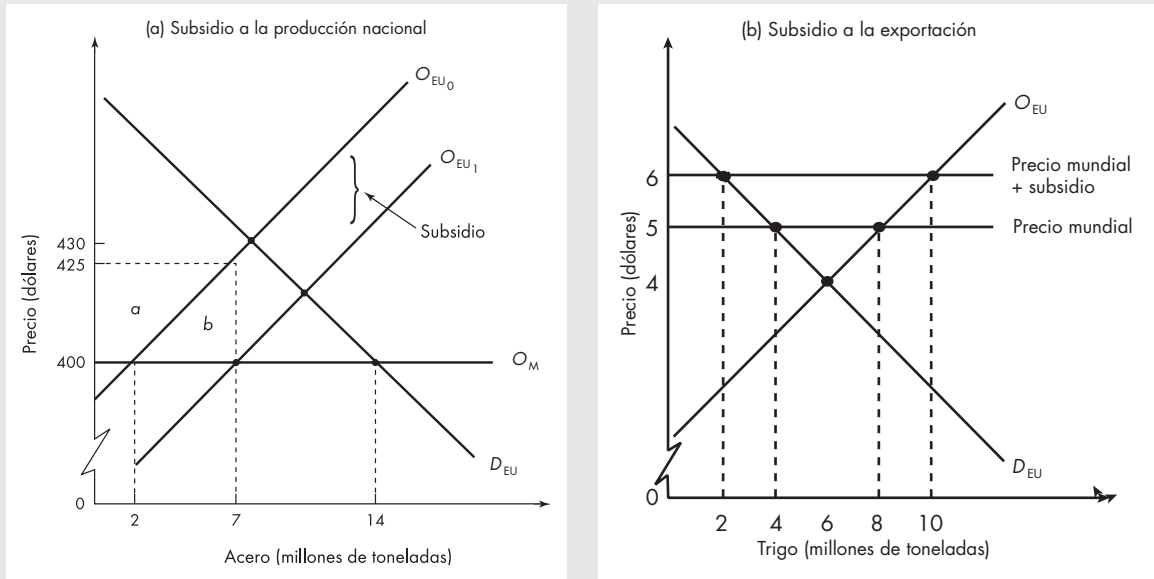
SUBSIDIOS

Los gobiernos nacionales en ocasiones otorgan **subsidios** a sus productores para ayudar a mejorar su posición de mercado. Al proporcionar a empresas nacionales una ventaja de costos, un subsidio les permite comercializar sus productos a precios más bajos que los garantizados por su costo actual o por sus consideraciones de ganancias. Los subsidios gubernamentales asumen una diversidad de formas, incluidos los desembolsos directos de efectivo, las concesiones fiscales, los contratos de seguros y los préstamos a tasas de interés por debajo del mercado.

Para fines del análisis, conviene distinguir dos tipos de subsidios: un **subsidio a la producción nacional**, el cual es otorgado a los fabricantes de los productos que compiten en las importaciones y un **subsidio a la exportación**, que aplica a los fabricantes de produc-

FIGURA 5.4

EFECTOS DE LOS SUBSIDIOS SOBRE EL COMERCIO Y EL BIENESTAR



Un subsidio gubernamental otorgado para los productores que compiten con las importaciones lleva a una mayor producción nacional y a menores importaciones. El ingreso del subsidio que se otorga al productor es absorbido por el excedente del productor y la producción de alto costo (efecto protección). Un subsidio otorgado a los exportadores les permite vender sus productos en el extranjero a precios por debajo de sus costos. Sin embargo, conlleva una pérdida de bienestar de peso muerto, en la forma de un efecto protección y el efecto consumo, para el país local.

tos que se venden en el extranjero. En ambos casos el gobierno suma una cantidad al precio que el comprador paga en vez de restarlo de ahí. El precio neto recibido por el productor es igual al precio pagado por el comprador más el subsidio. Por tanto, el productor subsidiado es capaz de ofrecer una mayor cantidad a cada precio del consumidor. Utilice la figura 5.4 para analizar los efectos de estos dos tipos de subsidios.

Subsidio a la producción nacional

Si un país decide que el bienestar público necesita sostener a la industria de semiconductores o de aeronaves, ¿no sería mejor subsidiarla directamente, más que evitar las importaciones de un producto? El propósito de un subsidio a la producción nacional es alentar la producción y así la vitalidad de los productores que compiten con las importaciones.

En la figura 5.4(a) se ilustran los efectos de un subsidio a la producción sobre el comercio y el bienestar otorgado a los fabricantes que compiten con las importaciones. Suponga que los programas iniciales de oferta y demanda de Estados Unidos se describen por las curvas O_{EU_0} y D_{EU_0} , para que el precio de equilibrio del mercado sea de \$430 por tonelada. Suponga también que, como Estados Unidos es un comprador pequeño de acero, los cambios en sus compras no afectan el precio mundial de \$400 por tonelada. Dado ese precio de comercio por tonelada, Estados Unidos consume 14 millones de toneladas de acero, produce 2 millones de toneladas e importa 12 millones de toneladas.



¿QUÉ TAN “EXTRANJERO” ES SU AUTOMÓVIL?

EL CONTENIDO NORTEAMERICANO DE AUTOMÓVILES VENDIDOS EN ESTADOS UNIDOS, 2006 (VENTAS PONDERADAS)

Fabricante de automóviles	Contenido norteamericano
Chrysler (marcas nacionales)	78%
Ford (marcas nacionales)	78
GM (marcas nacionales)	74
Honda/Acura	59
Nissan/Infinity	46
Toyota/Lexus	47
Mitsubishi	36
Subaru	26
Isuzu	17
BMW	10
Promedio de fabricante extranjero de automóviles	40

Fuente: De Level Field Institute en <http://www.levelfieldinstitute.org>.

¿Sabía usted que los compradores estadounidenses de automóviles y de camiones ligeros pueden saber cuán estadounidenses o extranjeros son sus nuevos vehículos? En los automóviles y camiones que pesan 8,500 libras o menos, la ley requiere etiquetas de contenido que indiquen a los compradores dónde se hicieron las partes del vehículo. El contenido se mide por el valor en dólares de los componentes, no del costo del trabajo de ensamblar los vehículos. Los por-

centajes de las partes norteamericanas (Estados Unidos y Canadá) y las partes extranjeras deben ser listados como un promedio para cada línea de automóvil. Los fabricantes son libres de diseñar la etiqueta, que puede ser incluida en la etiqueta del precio o la etiqueta de economía de combustible o pueden ir por separado. En la tabla anterior se dan ejemplos del contenido norteamericano de los vehículos vendidos en Estados Unidos para los modelos 2006.

Para dar una protección parcial a los productores nacionales de la competencia extranjera, suponga que el gobierno estadounidense les otorga un subsidio a la producción de \$25 por tonelada de acero. La ventaja de costos hecha posible por el subsidio resulta en un traslado de la curva de oferta de Estados Unidos de O_{EU_0} a O_{EU_1} . La producción nacional se expande de 2 a 7 millones de toneladas y las importaciones caen de 12 a 7 millones de toneladas. Estos cambios representan el efecto comercial del subsidio.

El subsidio también afecta el bienestar nacional de Estados Unidos. De acuerdo con la figura 5.4(a), el subsidio permite que la producción de Estados Unidos se incremente a 7 millones de toneladas. Observe que, con esta producción, el precio neto del fabricante de acero es de \$425; la suma del precio pagado por el consumidor (\$400) más el subsidio (\$25). Para el gobierno estadounidense, el costo total de proteger a los productores de acero es igual a la cantidad del subsidio (\$25) por la cantidad de producción a la que se aplica (7 millones de toneladas) o \$175 millones.

¿A dónde va este ingreso de subsidio? Parte de él es redistribuido a los productores estadounidenses más eficientes en la forma de *excedente del productor*. Esta cantidad se denota por el área a (\$112.5 millones) en la figura. También hay un *efecto protección*, por el cual se permite vender una producción nacional más costosa en el mercado como resultado del

subsidio. Para Estados Unidos como un todo, el efecto protección representa una pérdida de peso muerto de bienestar.

Para alentar la producción por parte de sus fabricantes que compiten en importaciones, un gobierno podría imponer aranceles o cuotas en sus importaciones. Pero los aranceles y las cuotas incluyen sacrificios más grandes en el bienestar nacional de los que ocurrirían bajo un subsidio equivalente. A diferencia de los subsidios, los aranceles y las cuotas distorsionan las elecciones de los consumidores nacionales (lo que resulta en una disminución en la demanda nacional de las importaciones), además de permitir que ocurra una producción local menos eficiente. El resultado de la protección es el conocido efecto consumo, el cual es una pérdida de peso muerto en términos del excedente del consumidor es solventada por el país local. Esta pérdida del bienestar está ausente en el caso del subsidio. Así, un subsidio tiende a producir el mismo resultado para los productores nacionales como lo hace un arancel o cuota equivalente, pero a un costo *menor* en términos de bienestar nacional.

Sin embargo, los subsidios no son herramientas gratuitas, ya que alguien los debe financiar. El costo directo del subsidio es una carga que debe ser financiada con ingresos fiscales pagados por el público. Es más, cuando se da un subsidio a una industria, con frecuencia es a cambio de aceptar las condiciones gubernamentales en asuntos clave (como salario y niveles salariales). Por tanto, un subsidio puede no ser tan superior respecto a otros tipos de políticas comerciales como lo sugiere este análisis.

Subsidio a la exportación

En lugar de otorgar un subsidio a la producción para los productores que compiten con las importaciones, un gobierno podría pagar un subsidio sólo a las exportaciones. Los grupos de productos más comunes donde se aplican subsidios a las exportaciones son en los productos agrícolas y lácteos.

En la figura 5.4(b) se muestran los efectos de un subsidio a la exportación. Suponga que las curvas de oferta y demanda de trigo de Estados Unidos, se muestran en las curvas O_{EU} y D_{EU} , así que el precio de equilibrio de autarquía es de \$4 por tonelada. Suponga también que como Estados Unidos es un productor relativamente pequeño de trigo, los cambios en su producción no afectan el precio internacional. Al precio internacional de \$5 por tonelada, Estados Unidos produce 8 millones de toneladas, compra 4 millones y por tanto exporta 4 millones.

Suponga que el gobierno estadounidense hace un pago de \$1 en cada tonelada de trigo exportado con el fin de alentar las ventas de exportación. El subsidio permite a las empresas exportadoras estadounidenses recibir ingresos de \$6 por tonelada que es igual al precio internacional (\$5) más el subsidio (\$1). Aunque el subsidio no esté disponible en las ventas nacionales, estas empresas están dispuestas a vender a los consumidores nacionales sólo al precio mayor de \$6 por tonelada. Esto es porque las empresas no venden trigo en Estados Unidos por un precio menor de \$6 por tonelada; podrían ganar esa cantidad en ventas al resto del mundo. Conforme el precio aumenta de \$5 a \$6 por tonelada, la cantidad comprada en Estados Unidos cae de 4 millones de toneladas a 2 millones de toneladas, la cantidad ofertada se incrementa de 8 millones a 10 millones de toneladas y la cantidad de las exportaciones aumenta de 4 millones de a 8 millones de toneladas.

Los efectos de bienestar en el subsidio a la exportación en la economía estadounidense pueden ser analizados en términos del excedente del consumidor y del productor. El subsidio a la exportación ocasiona una disminución en el excedente del consumidor en el área $a + b$ en la figura (\$3 millones) y un aumento en el excedente del productor equivalente al área $a + b + c$ (\$9 millones). El costo del contribuyente del subsidio de exportación es igual al subsidio por unidad (\$1) por la cantidad de trigo exportada (8 millones de toneladas),

que resultan en el área $b + c + d$ (\$8 millones). Así, los productores estadounidenses de trigo ganan a costa del consumidor y el contribuyente estadounidenses.

Finalmente, el subsidio a la exportación conlleva una pérdida de peso muerto del bienestar para la economía estadounidense. Esto consiste en el área d (\$1 millón), que es una pérdida de peso muerto que se debe al aumento en el costo nacional de producir trigo adicional y el área b (\$1 millón) que se debe a un excedente del consumidor porque el precio ha aumentado.

En este ejemplo se asume que el país exportador es relativamente pequeño. Sin embargo, en el mundo real, el país exportador puede ser un productor relativamente grande en el mercado mundial y así obtendrá una disminución en sus términos de intercambio cuando impone un subsidio en las exportaciones. ¿Por qué ocurriría esto? Con el fin de exportar más producto, sus empresas tendrían que reducir los precios. Una disminución en el precio del producto exportado empeoraría los términos de intercambio del país exportador.

El programa de mejoramiento en la exportación proporciona un ejemplo del uso de los subsidios a la exportación por Estados Unidos. Establecido en 1985, este programa intenta contrarrestar los efectos de las exportaciones agrícolas estadounidenses que se deben a prácticas comerciales desleales o subsidios por parte de los exportadores en competencia, en particular la Unión Europea. Este programa permite a los exportadores estadounidenses vender sus productos en mercados enfocados a precios por debajo de sus costos al proporcionar bonos en efectivo. Ha tenido un papel muy importante en la exportación de muchos productos agrícolas como trigo, cebada, aves de corral y productos lácteos.

DUMPING

El caso para proteger de la competencia extranjera a los productores que compiten con las importaciones es reforzado por el argumento del antidumping. El **dumping** se reconoce como una forma de discriminación internacional de precios. Ocurre cuando a compradores extranjeros se les fijan precios más bajos que a los compradores nacionales por el mismo producto, después de cubrir los costos de transporte y las obligaciones arancelarias. Vender en los mercados extranjeros a un precio inferior al costo de producción también se considera dumping.

Formas de dumping

El dumping comercial se considera de naturaleza esporádica, depredadora o persistente. Cada tipo se practica bajo distintas circunstancias.

El **dumping esporádico** (dumping de angustia o de liquidación) ocurre cuando una empresa dispone de exceso de inventarios en mercados extranjeros al vender en ellos a precios inferiores que en el mercado local. Esta forma de dumping puede ser el resultado de la mala fortuna o la mala planeación por los productores extranjeros. Los cambios no previstos en las condiciones de oferta y demanda pueden ocasionar inventarios en exceso y por tanto, en dumping. Aunque el dumping esporádico puede ser benéfico para los consumidores que importan, puede ser bastante inquietante para los productores que compiten con las importaciones que enfrentan la caída de ventas y las pérdidas a corto plazo. Pueden imputarse impuestos arancelarios temporales para proteger a los productores locales, pero como el dumping esporádico tiene efectos menores sobre el comercio internacional, los gobiernos están renuentes a otorgar una protección arancelaria bajo estas circunstancias.

El **dumping depredador** ocurre cuando un productor reduce temporalmente los precios cobrados en el extranjero para sacar del negocio a los competidores. Cuando el productor tiene éxito en adquirir una posición de monopolio, entonces los precios aumentan en

relación con su poder de mercado. El nuevo nivel de precio debe ser suficientemente alto para contrarrestar cualquier pérdida que ocurra durante el periodo de precios artificialmente desvalorizados. La empresa presumiblemente confiaría en su capacidad para evitar la entrada de los competidores potenciales, al menos lo suficiente para que disfrute de ganancias económicas. Para tener éxito, el dumping depredador tendría que practicarse masivamente para proporcionar a los consumidores suficiente oportunidad para negociar las compras. Los gobiernos locales por lo general están preocupados acerca de los precios depredadores con fines de monopolizar y pueden tener represalias con derechos antidumping que eliminen el diferencial de precios. Aunque el dumping depredador es una posibilidad teórica, los economistas no han encontrado pruebas empíricas que respalden su existencia. Con la expectativa de un periodo largo de costosa depredación y la posibilidad de una capacidad limitada para disuadir una entrada subsecuente por los nuevos rivales, la oportunidad de realmente ganar ganancias completas de monopolio parece remota.

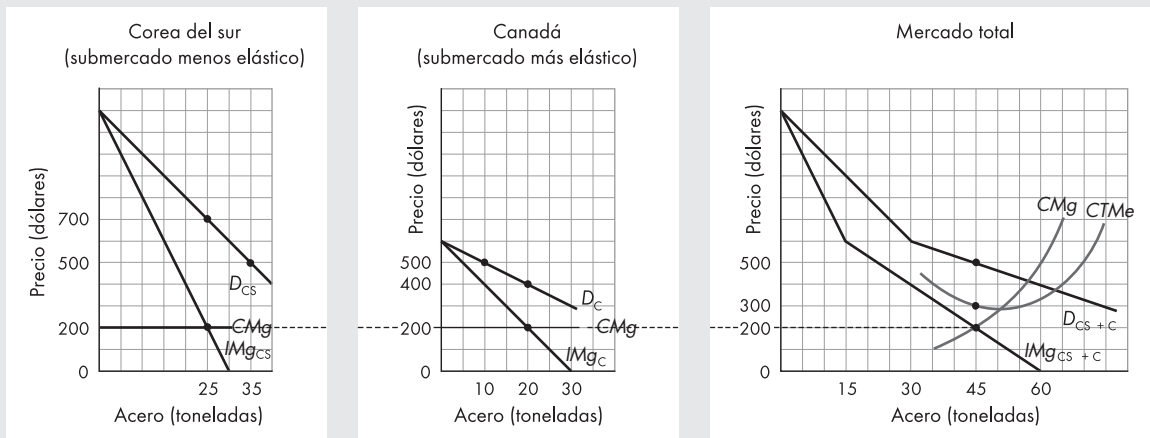
El **dumping persistente**, como su nombre lo sugiere, continúa en forma indefinida. En un esfuerzo por maximizar las ganancias económicas, un productor puede vender consistentemente en el extranjero a precios menores que en su país de origen. La justificación detrás del dumping persistente se explica en la siguiente sección.

Discriminación internacional de precios

Considere el caso de un vendedor nacional que disfruta del poder de mercado como resultado de barreras que restringen la competencia en su país. Suponga que esta empresa vende en mercados extranjeros que son altamente competitivos. Esto significa que la respuesta del consumidor nacional a un cambio en el precio es menor que en el extranjero; la demanda local es menos elástica que la demanda en el extranjero. Una empresa que maximiza las ganancias se beneficiaría de la discriminación internacional de precios al cobrar un precio *más*

FIGURA 5.5

DISCRIMINACIÓN INTERNACIONAL DE PRECIOS



Una empresa que discrimina los precios maximiza sus ganancias al igualar en cada submercado el ingreso marginal con el costo marginal. La empresa fijará un precio más alto en el mercado de demanda menos elástico (menos competitivo) y un precio más bajo en el mercado de demanda más elástica (más competitivo). Un dumping exitoso lleva a un ingreso y ganancias adicionales para la empresa en comparación con lo que se obtendría en la ausencia del dumping.

alto en su país, donde la competencia es débil y la demanda es menos elástica y a un *precio más bajo* por el mismo producto en los mercados extranjeros para poder competir. La práctica de identificar grupos separados de compradores de un producto y cobrar diferentes precios a estos grupos resulta en ingresos y ganancias crecientes para la empresa, en comparación con lo que ocurriría en ausencia de una discriminación de precios.

En la figura 5.5 se ilustra la demanda y las condiciones de costo de South Korean Steel Inc. (SKS), que vende acero a compradores en Corea del Sur (mercado menos elástico) y Canadá (mercado más elástico); el total del mercado del acero consiste en estos dos submercados. Si D_{CS} es la demanda de acero de Corea del Sur y D_C es la demanda canadiense, con las curvas de ingreso marginales correspondientes representadas por IMg_{CS} e IMg_C , respectivamente, D_{CS+C} denota la curva de demanda del mercado, que se encuentra al sumar en forma horizontal las curvas de demanda de los dos submercados; en forma similar IMg_{CS+C} describe la curva de ingresos marginal del mercado. Las curvas de costo marginal y de costo total promedio de South Korean Steel Inc. se denotan, respectivamente por CMg y $CTMe$.

South Korean Steel Inc. maximiza las ganancias totales al producir y vender 45 toneladas de acero, en cuyo caso el ingreso marginal es igual al costo marginal. A este nivel de producción, $CTMe = \$300$ por tonelada y el costo total es igual a $\$13,500$ ($\$300 \times 45$ toneladas). La empresa enfrenta el problema de cómo distribuir la producción total de 45 toneladas y así establecer un precio, en los dos submercados en los que vende. ¿La empresa debe vender acero a compradores de Corea del Sur y de Canadá a un precio uniforme (simple) o debe practicar una fijación de precios diferencial?

Como un vendedor que *no discrimina*, South Korean Steel Inc. vende 45 toneladas de acero a los compradores de Corea del Sur y de Canadá a un solo precio de $\$500$ por tonelada, el precio máximo permitido por la curva de demanda D_{CS+C} en el nivel de producción $IMg = CMg$. Para ver cuántas toneladas de acero se venden en cada submercado, construya una línea horizontal en la figura 5.5 al precio de $\$500$. La producción óptima en cada submercado ocurre donde la línea horizontal interseca las curvas de demanda de las dos naciones. Así, South Korean Steel Inc. vende 35 toneladas de acero a los compradores de Corea del Sur a un precio de $\$500$ por tonelada y recibe ingresos que totalizan $\$17,500$. La empresa vende 10 toneladas de acero a los compradores canadienses a un precio de $\$500$ por tonelada y obtiene ingresos de $\$5,000$. Los ingresos de ventas en ambos submercados combinados suman $\$22,500$. Con costos totales de $\$13,500$, South Korean Steel Inc., obtiene ganancias de $\$9,000$.

Aunque South Korean Steel Inc., alcanza ganancias como un vendedor que no discrimina, sus ganancias no son óptimas. Al realizar una discriminación de precios, la empresa aumenta sus ingresos totales sin aumentar sus costos y así incrementa sus ganancias. La empresa cumple esto al fijar precios *más altos* a los compradores de Corea del Sur, quienes tienen una curva de demanda menos elástica y precios *más bajos* a los compradores de Canadá, quienes tienen curvas de demanda más elásticas.

Como un vendedor discriminador de precios, South Korean Steel Inc., de nuevo enfrenta el problema de cómo distribuir la producción total de 45 toneladas de acero y así establecer el precio, en los dos submercados en los que vende. Para lograr esto, la empresa sigue el conocido principio de $IMg = CMg$, en el cual el ingreso marginal de cada submercado es igual al costo marginal que corresponde a la producción maximizadora de beneficios. Esto se puede mostrar en la figura 5.5, primero al construir una línea horizontal de $\$200$, el punto donde $CMg = IMg_{CS+C}$. La producción y el precio óptimos en cada submercado entonces se encuentra donde esta línea horizontal interseca las curvas de IMg de los submercados. Así, South Korean Steel Inc., vende 25 toneladas de acero a los compradores de Corea del Sur a un precio de $\$700$ por tonelada y recibe ingresos que totalizan $\$17,500$. La empresa vende 20 toneladas de acero a los compradores canadienses a un precio de $\$400$ por tonelada y recibe ingresos

de \$8,000. Los ingresos combinados de los dos submercados son de \$25,500 dólares, una suma \$3,000 mayor que en la ausencia de la discriminación de precios. Con costos totales de \$13,500, la empresa obtiene ganancias de \$12,000 en comparación con \$9,000 bajo una sola política de precios. Así, como vendedor discriminador de precios, South Korean Steel Inc., disfruta de ingresos y ganancias más altas.

Observe que la empresa aprovechó su capacidad para discriminar los precios al cobrar diferentes precios en los dos submercados: \$700 por tonelada para los compradores de acero de Corea del Sur y \$400 por tonelada para los compradores canadienses. Para que la discriminación de precios sea exitosa, ciertas condiciones deben mantenerse. Primero, para asegurar que a cualquier precio las curvas de demanda en los dos submercados tengan diferentes elasticidades de demanda, las condiciones de demanda de los submercados deben diferir. Por ejemplo, los compradores nacionales pueden tener niveles de ingresos o gustos y preferencias que difieren de los compradores en el extranjero. Segundo, la empresa debe ser capaz de separar los dos submercados, evitar cualquier reventa significativa de productos del mercado de precios más bajos al mercado de precios más altos. Esto es porque cualquier reventa por parte de los consumidores tenderá a neutralizar el efecto del diferencial de precios y estrechará la estructura de precios discriminatoria al punto en el que se aproxima a un solo precio para todos los consumidores. Debido a los altos costos de transporte y a las restricciones comerciales gubernamentales, con frecuencia los mercados son más fáciles de separar de forma internacional que de forma nacional.

REGULACIONES ANTIDUMPING

A pesar de los beneficios que el dumping puede ofrecer a los consumidores que importan, los gobiernos con frecuencia han impuesto fuertes gravámenes en contra de los productos que creen que cometen dumping en sus mercados desde el extranjero. La ley antidumping estadounidense está diseñada para evitar una discriminación de precios y ventas por debajo del costo que dañan a las industrias estadounidenses. Bajo la ley de Estados Unidos, un **impuesto antidumping** es implantado cuando el Departamento de Comercio de Estados Unidos determina que una clase o tipo de mercancía extranjera es vendida a un precio inferior a su justo valor, (PIJV, *less than fair value*) y la Comisión de Comercio Internacional Estadounidense (ITC) determina que las importaciones PIJV ocasionan daños materiales (como el desempleo y las ventas y ganancias perdidas) o amenazan con hacerlo a una industria estadounidense. Dichas obligaciones antidumping se imponen además del arancel normal con el fin de neutralizar los efectos de la discriminación de precios o las ventas por debajo del costo.

El **margen del dumping** se calcula como la cantidad por la cual el valor del mercado extranjero excede el precio de Estados Unidos. El valor del mercado extranjero se define en una de dos formas. De acuerdo con la **definición basada en el precio**, el dumping ocurre siempre que una empresa extranjera vende un producto en el mercado estadounidense a un precio inferior al que vende el mismo producto en el mercado de origen. Cuando el precio de la nación de origen del producto no está disponible (por ejemplo si el producto se fabrica sólo para exportación y no se vende al mercado nacional) se hace un esfuerzo por determinar el precio del producto en un tercer mercado.

Cuando la definición basada en el precio no se puede aplicar, se permite una **definición basada en el costo** del valor en el mercado extranjero. Bajo este enfoque, el Departamento de Comercio "construye" un valor de mercado extranjero igual a la suma de 1) el costo de fabricar la mercancía, 2) gastos generales, 3) utilidad en ventas en el mercado de origen y 4) el costo de empacar la mercancía para embarque a Estados Unidos. La cantidad para gastos generales debe ser igual al menos 10 por ciento del costo de fabricación y la cantidad para utilidad debe ser igual al menos 8 por ciento del costo de manufactura más los gastos generales.

Los casos de antidumping empiezan con una queja que se presenta de forma simultánea en el Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Internacional. La queja viene desde el interior de una industria que compite con las importaciones (por ejemplo, de una empresa o un sindicato) y consiste en evidencia de la existencia del dumping y datos que demuestren el daño material o la amenaza de daño.

El Departamento de Comercio primero hace una determinación preliminar en cuanto a si ha ocurrido dumping, incluido un estimado del tamaño del margen de dumping. Si la investigación preliminar encuentra evidencia de dumping, los importadores estadounidenses de inmediato deben pagar un arancel especial (igual al margen de dumping estimado) en todas las importaciones del producto en cuestión. El Departamento de Comercio entonces toma su determinación final en cuanto a si hubo o no dumping, así como el tamaño del margen del dumping. Si el Departamento de Comercio define que no hubo dumping, los aranceles especiales previamente cobrados se descuentan a los importadores estadounidenses. De otra forma, la Comisión de Comercio Internacional determina si ha ocurrido un daño material como resultado del dumping.

Si la Comisión de Comercio Internacional define que las empresas que compiten con las importaciones no fueron dañadas por el dumping, los aranceles especiales se descuentan a los importadores estadounidenses. Pero si tanto la Comisión de Comercio Internacional como el Departamento de Comercio se declaran en favor de la petición de dumping, se impone un arancel permanente igual al tamaño del margen de dumping calculado por el Departamento de Comercio en su investigación final.

En años recientes, el impuesto antidumping promedio cargado por Estados Unidos ha sido de 45 por ciento, con algunos impuestos que exceden 100 por ciento. El impacto de estos gravámenes en el comercio ha sido sustancial, con importaciones focalizadas que caen típicamente entre 50 y 70 por ciento durante los primeros tres años de protección. Considere algunos casos relacionados con el dumping.

Smith Corona encuentra que las victorias antidumping son triviales

Aunque los impuestos antidumping tienen la intención de proteger a los productores nacionales de importaciones de precios desleales, pueden ser un arma poco concluyente. Considere el caso de Smith Corona, Inc., que ganó varios casos antidumping desde la década de los sesenta hasta la década de los noventa, pero tuvieron poco que demostrar.

En la década de los setenta surgieron problemas para Smith Corona cuando encontró competencia feroz de Brother Industries Ltd., de Japón, que inundó el mercado estadounidense con sus máquinas de escribir portátiles. En respuesta a la queja de dumping de Smith Corona, en 1980 el gobierno estadounidense impuso derechos antidumping de 49 por ciento en las portátiles Brother. Sin embargo, la victoria de antidumping de Smith Corona fue trivial, porque Brother se percató de que el fallo aplicaba sólo a máquinas de escribir sin una memoria o función de calculadora. A través de la táctica de evolución de producto, Brother evadió los impuestos al mejorar su máquina de escribir para que incluyera una pequeña memoria de cómputo. Tomó hasta 1990 para que Smith Corona obtuviera que la corte federal de apelaciones de Washington, DC abordara este vacío legal. Para ese tiempo, Brother había encontrado un método más permanente de dar la vuelta a los impuestos de antidumping: Comenzó a ensamblar las máquinas de escribir portátiles en Estados Unidos con componentes manufacturados en Malasia y Japón. Estas máquinas de escribir ya no eran “importadas” y así, los impuestos de 1980 ya no aplicaron.

Entonces la competencia cambió a otro producto, el procesador de palabras personal. Para 1990, Smith Corona se quejó de que Brother y otros fabricantes japoneses practicaban

NADAR CONTRA LA CORRIENTE: EL CASO DEL BARBO VIETNAMITA

En 2003 el gobierno estadounidense fue muy criticado por asaltar las importaciones de pez barbo de Vietnam. De acuerdo con el senador John McCain y otros críticos, esta política era un ejemplo de cómo los países ricos predicán el evangelio del libre comercio cuando se trata de encontrar mercados para sus productos manufacturados, pero se vuelven altamente proteccionistas cuando sus piscicultores enfrentan a la competencia. Considere esta disputa comercial.

Después de buscar reformas pro capitalistas, Vietnam se convirtió en una de las historias de éxito de la globalización de la década de los noventa. La nación se transformó de ser un importador de arroz a ser el segundo exportador de arroz más grande del mundo y también un exportador de café. La tasa de pobreza rural de Vietnam declinó de 70 a 30 por ciento. La normalización de la comunicación entre los gobiernos de Vietnam y de Estados Unidos resultó en la intención de las misiones comerciales estadounidenses por incrementar la libre empresa en Vietnam.

En una de estas misiones comerciales, los delegados vieron una gran promesa en el pez barbo de Vietnam, con el delta del Mekong del país y un trabajo barato que proporcionaba una ventaja competitiva. En pocos años, alrededor de medio millón de vietnamitas recibían ingresos del comercio del barbo. Vietnam capturaba 20 por ciento del mercado de filete de barbo congelado en Estados Unidos, lo cual forzó que los precios disminuyeran. Para alarma de los pescadores de barbo en el Mississippi, el centro de la industria de este pez en Estados Unidos, ya que hasta en los restaurantes locales servían barbo vietnamita.

Al poco tiempo, los pescadores vietnamitas enfrentaron una desagradable guerra comercial, que tenía que ver con etiquetado del producto y derechos antidumping, emprendida por los pescadores de pez barbo del Mississippi. Aunque estos pescadores no son empresas piscicultoras grandes, eran lo suficientemente fuertes para persuadir al gobierno estadounidense de cerrar el mercado del pez barbo a los mismos pescadores vietnamitas cuyas empresas originalmente habían fomentado. El gobierno declaró que de 2,000

tipos de barbo, sólo la familia nacida en Estados Unidos podía ser llamada "catfish" (pez barbo). Así que los vietnamitas podían comercializar en Estados Unidos su pescado sólo con las palabras vietnamitas como "tra" y "basa". Los piscicultores de pez barbo del Mississippi emitieron advertencias sobre una "copia pirata del pez barbo", un pescado que "probablemente no tenía bigotes verdaderos" y que "flotaba en ríos del Tercer Mundo y mordía quién sabe qué cosas". Esta campaña de desinformación ocasionó una disminución en las ventas del pez barbo vietnamita en Estados Unidos.

No satisfechos con su éxito en el etiquetado, los criadores de pez barbo de Mississippi iniciaron un caso de antidumping en contra del pez barbo vietnamita. En este caso, el Departamento de Comercio de Estados Unidos no tuvo evidencias fuertes de que el pescado importado se vendiera en Estados Unidos más barato que en Vietnam, o por debajo de su costo de producción. Pero en lugar de dejar que los criadores de barbo del Mississippi enfrentaran a las fuerzas de la competencia internacional, el Departamento de Comercio declaró que Vietnam "no era una economía de mercado". Esta designación implicó que los criadores vietnamitas no debían estar cubriendo todos los costos que tendrían en una economía de mercado como la de Estados Unidos y por tanto practicaban dumping con el barbo en el mercado estadounidense. Así se impusieron aranceles que iban de 37 a 64 por ciento en el barbo vietnamita. La Comisión de Comercio Internacional estadounidense hizo que los aranceles fueran permanentes al afirmar que la industria del barbo estadounidense había sido dañada por una competencia desleal debido al dumping de Vietnam. De acuerdo con los críticos, esta designación de "economía no de mercado" no debió utilizarse porque el gobierno estadounidense animaba a Vietnam a convertirse en una economía de mercado.

Fuentes: "Harvesting Poverty: The Great Catfish War", *The New York Times*, 22 de julio de 2003, p. 18 y The World Bank, *Global Economic Prospects*, 2004, Washington, DC, p. 85.

dumping con los procesadores de palabras en Estados Unidos. Esto llevó al gobierno estadounidense a imponer impuestos de importación de casi 60 por ciento en los procesadores japoneses de palabras en 1991. Pero esa victoria tampoco fue significativa, porque aplicaba sólo a procesadores de palabras fabricados en Japón; las empresas japonesas ensamblaron sus procesadores de palabras en Estados Unidos.

Sin inmutarse, Smith Corona presentó otra queja, invocó una provisión en la ley comercial estadounidense diseñada para evitar que las empresas extranjeras evadieran los impuestos antidumping al importar componentes y ensamblarlos en Estados Unidos. Pero la

TABLA 5.4

**VALOR NORMAL Y MARGEN DEL DUMPING:
MANZANAS DELICIOUS, ALMACENAMIENTO
REGULAR, 1987-1988***

Precio FOB de EU por caja empacada (42 libras)	Valor normal en dólares
Costos de cultivo y cosecha	\$5.50
Empaque, marketing y costos de almacenamiento	5.49
Costos totales	\$10.99
Utilidad (margen del 8%)	0.88
Valor normal total	<u>\$11.87</u>
Margen del dumping	Porcentaje
Escala	0-63.44
Margen de promedio ponderado	32.53

* El margen de dumping de promedio ponderado para manzanas almacenadas en cámara de refrigeración de 23.86 por ciento.

Fuente: De *Statement of Reasons: Final Determination of Dumping Respecting Delicious Apples Originating in or Exported from the United States of America*, Revenue Canada, Customs and Excise Division, diciembre de 1988.

provisión asumía que los componentes importados vendrían de fábricas nacionales (japonesas), así que no abarcaba componentes producidos en países terceros. Al reconocer este vacío legal, Brother demostró que sus componentes importados provenían de países terceros y por tanto sus procesadores de palabras no estaban sujetos a impuestos antidumping. Con todo, obtener un paliativo de los productos extranjeros con dumping fue un proceso difícil para Smith Corona.

Los canadienses presionan a los productores de manzana de Washington para nivelar el campo de juego

No sólo los productores extranjeros practican dumping de productos en Estados Unidos, también las empresas estadounidenses han practicado dumping con productos en el extranjero.

En 1989 el gobierno canadiense decretó que con las manzanas estadounidenses Delicious, principalmente las cultivadas en Washington, se practicaba dumping en el mercado canadiense que ocasionaba daños a 4,500 agricultores de manzanas comerciales. Como resultado del decreto, una caja de 42 libras de manzanas de Washington no podían venderse en Canadá por menos de 11.87 dólares estadounidenses, el “valor normal” (análogo al concepto estadounidense de “valor justo”) establecido por el gobierno canadiense por manzanas de almacenamiento regular. Los importadores canadienses que compraban manzanas estadounidenses a un valor inferior al normal tenían que pagar un impuesto antidumping al gobierno canadiense para que el precio de compra total fuera igual al valor establecido. La orden antidumping tuvo una duración de cinco años, de 1989 a 1994.

La queja de los agricultores de manzanas canadienses argumentaba que las plantas de árboles extensas en Estados Unidos durante finales de la década de los setenta y principios de los ochenta, resultaron en una producción excesiva de manzanas. En 1987 y 1988, los agricultores Washington experimentaron una cosecha récord e inventarios que excedieron las instalaciones de almacenamiento. Los agricultores hicieron un recorte drástico de precios con el fin de comercializar sus semillas, lo que llevó a un colapso del precio estadounidense de las manzanas Delicious.

Cuando los agricultores de manzanas de Washington fallaron en brindar información oportuna, el gobierno canadiense estimó el valor normal de una caja de manzanas estadounidenses por medio de la mejor información disponible. Como se puede ver en la tabla 5.4, el valor normal de una caja de manzanas en el año de cosecha 1987-1988 era de 11.87 dólares. Durante este periodo, el precio de exportación estadounidense a Canadá fue de cerca de 9 dólares por caja. Con base en una comparación del precio de exportación y el valor normal de las manzanas, el margen de dumping de promedio ponderado se determinó en 32.53 por ciento.

El gobierno canadiense determinó que el ingreso de manzanas de Washington de bajo precio al mercado canadiense desplazó a las manzanas canadienses y ocasionó pérdidas a los agricultores de manzanas canadienses de 1 a 6.40 dólares canadienses por caja durante

TABLA 5.5

DUMPING Y CAPACIDAD OCIOSA

	Sin dumping	Dumping
Ventas en casa	100 unidades a \$300	100 unidades a \$300
Ventas de exportación	0 unidades a \$300	50 unidades a \$250
Ingreso de ventas	\$30,000	\$42,500
Menos costos variables de \$200 por unidad	-20,000	-30,000
	\$10,000	\$12,500
Menos costos fijos totales de \$10,000	-10,000	-10,000
Utilidad	\$ 0	\$ 2,500

la temporada de cultivo 1987-1988. El gobierno canadiense decretó que las manzanas de dumping dañaban a los agricultores canadienses y por tanto aplicó impuestos antidumping a las manzanas de Washington.

¿LA LEY ANTIDUMPING ES INJUSTA?

Los promotores de las leyes antidumping sostienen que son necesarias para crear un campo de juego nivelado para los productores nacionales que enfrentan una competencia de importación injusta. Las leyes antidumping aseguran un campo de juego nivelado al contrarrestar fuentes artificiales de ventaja competitiva. Al compensar la diferencia entre el precio de dumping y el valor de mercado justo, un impuesto antidumping coloca al productor nacional de nuevo en una base equitativa. Sin embargo, los críticos señalan que aunque las industrias protegidas pueden ganar con los impuestos antidumping, los consumidores del producto protegido y la economía más amplia por lo general pierden más, como se analizó en el capítulo 4. Por tanto, no es de sorprender que la ley antidumping esté sujeta a críticas, como se analizará más adelante.

¿Un costo variable promedio debe ser la medida estándar para definir el dumping?

Bajo las reglas actuales, el dumping ocurre cuando un productor extranjero vende productos en Estados Unidos a menos del valor justo. El valor justo es equiparado con el costo total promedio más una asignación de 8 por ciento por utilidad. Sin embargo, numerosos economistas afirman que el valor justo debe basarse en el *costo variable promedio* más que en un costo total promedio, en especial cuando la economía nacional obtiene una recesión temporal en la demanda.

Considere el caso de un productor de radios bajo los siguientes supuestos: 1) la capacidad física del productor es de 150 unidades de producción por encima del periodo dado. 2) La elasticidad precio de la demanda del mercado nacional de radios es inelástica, mientras que la demanda extranjera es elástica. Refiérase a la tabla 5.5. Suponga que el productor fija un precio uniforme (sin dumping) de \$300 por unidad a los consumidores nacionales y extranjeros. Con la demanda nacional inelástica, las ventas nacionales suman 100 unidades. Pero bajo las condiciones de demanda extranjera elástica, suponga que el productor no puede comercializar radios al precio prevaleciente. Los ingresos de ventas serían iguales a \$30,000 con costos variables más costos fijos por un total de \$30,000. Sin dumping, la empresa se

encontraría con una capacidad ociosa de 50 radios. Es más, la empresa quedaría en un punto de equilibrio incluso con sus operaciones de mercado nacional.

Suponga que este productor decide realizar dumping de radios en el extranjero a precios más bajos que en el mercado local. Siempre y cuando todos los costos variables estén cubiertos, cualquier precio que contribuya a los costos fijos permitirá ganancias más grandes (menores pérdidas) que los obtenidos con una capacidad ociosa en la planta. Con base en la tabla 5.5, al cobrar \$300 a los consumidores locales, la empresa puede vender 100 unidades. Suponga que al fijar un precio de \$250 por unidad, la empresa puede vender unas 50 unidades adicionales en el extranjero. El ingreso total por ventas de \$42,500 no sólo abarcaría los costos variables más los costos fijos, sino que permitiría una utilidad de \$2,500.

Con el dumping, la empresa es capaz de aumentar las ganancias aunque venda en el extranjero a un precio menor que el costo total promedio (costo total promedio = $\$40\,000/150 = \267). Las empresas que enfrentan una capacidad ociosa en la producción así obtienen un incentivo para estimular las ventas al reducir los precios que se cobran a los extranjeros, tal vez a niveles que apenas cubran el costo variable promedio. Desde luego, los precios nacionales deben ser lo suficientemente altos para mantener a la empresa con una operación rentable por encima del periodo pertinente.

En términos sencillos, muchos economistas afirman que es injusta la ley antidumping que utiliza un costo total promedio como medida para determinar un valor justo. Señalan que la teoría económica sugiere que bajo condiciones competitivas, las empresas fijan el precio de sus productos igual a los costos variables promedio, que están por debajo de los costos totales promedio. Por tanto, las leyes antidumping castigan a las empresas que simplemente se comportan en una forma típica de los mercados competitivos. Más aún, la ley es injusta porque las empresas estadounidenses que venden localmente no están sujetas a las mismas reglas. De hecho, es muy posible que a una empresa externa que al vender tiene pérdidas en el mercado local como en Estados Unidos se le encuentre culpable de dumping, cuando las empresas estadounidenses también tienen pérdidas y venden en el mercado nacional exactamente al mismo precio.

¿La ley antidumping debe reflejar las fluctuaciones monetarias?

Otra crítica a la ley antidumping es que no representa las fluctuaciones monetarias. Considere la definición basada en el precio de dumping: vender a precios inferiores en el mercado extranjero. Como los productores extranjeros con frecuencia deben establecer sus precios para clientes extranjeros en términos de una moneda extranjera, las fluctuaciones en los tipos de cambio pueden ocasionar que realicen un dumping de acuerdo con la definición legal. Por ejemplo, si el yen japonés se aprecia frente al dólar, lo que significa que se requieren menos yenes para comprar un dólar. Pero si los exportadores de acero japoneses encuentran competencia en Estados Unidos y establecen sus precios en dólares, la apreciación del yen ocasionará que el precio de sus exportaciones en términos del yen disminuya, lo cual puede hacer parecer que practican dumping en Estados Unidos. Bajo la ley estadounidense de antidumping, a las empresas estadounidenses no se les requiere cumplir con el estándar impuesto en las empresas extranjeras que venden en Estados Unidos. ¿La ley antidumping compensa la injusticia o la crea?

¿Los impuestos antidumping se usan en exceso?

Hasta la década de los noventa, las acciones antidumping eran un aparato proteccionista utilizado casi exclusivamente por algunos cuantos países ricos: Estados Unidos, Canadá, Australia y Europa. Desde entonces, ha habido una explosión de casos antidumping llevados por mu-

chas naciones en desarrollo como México, la India y Turquía. El uso creciente por otras naciones ha significado que Estados Unidos mismo se ha vuelto un objetivo más frecuente de medidas antidumping.

El mayor uso de los impuestos antidumping no es sorprendente dado el considerable grado de liberalización comercial que ha ocurrido en la economía mundial. Sin embargo, la proliferación de los impuestos antidumping es vista por los economistas como una tendencia perturbadora, una forma de proteccionismo de la puerta trasera que va en contra de la tendencia posterior a la Segunda Guerra Mundial de reducir las barreras comerciales. Aunque las acciones antidumping son legales bajo las reglas de la Organización Mundial de Comercio, hay preocupación por crear un círculo vicioso en el que los impuestos antidumping de un país inviten a impuestos de represalias de otros países.

Para los productores estadounidenses se ha vuelto mucho más fácil reducir la competencia con las importaciones mediante impuestos antidumping. Una razón es que el alcance de llevar una acción antidumping ha sido ampliado, desde evitar una fijación depredadora de precios hasta cualquier forma de discriminación internacional de precios. También han contribuido a un mayor uso de impuestos antidumping los estándares más agresivos para evaluar la función de las importaciones al dañar a las industrias nacionales.

Los críticos de las políticas estadounidenses de antidumping sostienen que el Departamento de Comercio estadounidense casi siempre encuentra que ha ocurrido dumping, aunque los hallazgos positivos de daños materiales por parte de la Comisión de Comercio Internacional son menos frecuentes. Los críticos también señalan que en muchos casos en que se determinó dumping en las importaciones bajo las reglas existentes, no se hubieran cuestionado como amenaza anticompetitiva bajo las leyes de antimonopolio de esos mismos países. En otras palabras, el comportamiento de los importadores, si lo hubiera realizado una empresa nacional, no hubiera sido cuestionado como anticompetitivo u otra forma de alguna manera dañina.

OTRAS BARRERAS NO ARANCELARIAS AL COMERCIO

Otras barreras no arancelarias al comercio consisten en códigos gubernamentales de conducta aplicados a las importaciones. Aunque esas defensas con frecuencia están bien disfrazadas, siguen siendo importantes fuentes de política comercial. Considere tres barreras de ese tipo: las políticas de adquisición gubernamental, regulaciones sociales y de transporte marítimo y de fletes.

Políticas de adquisición gubernamental

Como las dependencias gubernamentales son grandes compradores de productos y servicios, son clientes atractivos para proveedores extranjeros. Si los gobiernos compraran productos y servicios sólo de sus proveedores de menor costo, el patrón comercial no diferiría en forma significativa del que ocurre en un mercado competitivo. Sin embargo, la mayoría de los gobiernos favorece a los proveedores nacionales por encima de los extranjeros en la adquisición de materiales y productos. Esto lo evidencia el hecho de que la razón de importaciones de las compras totales en el sector público es mucho menor que en el sector privado.

Los gobiernos con frecuencia extienden sus preferencias a los proveedores nacionales en la forma de **políticas de compras de productos nacionales**. El gobierno estadounidense, a través de leyes explícitas, abiertamente discrimina en contra de los proveedores extranjeros en sus decisiones de compra. Aunque la mayoría de los demás gobiernos no tiene preferencias legisladas para proveedores nacionales, con frecuencia discriminan en contra de proveedores extranjeros a través de reglas y prácticas administrativas ocultas. Dichos gobiernos utilizan

sistemas de licitaciones cerradas que restringen el número de empresas autorizadas a licitar en ventas o que pueden concursar para otorgar contratos gubernamentales en forma tal que dificulte que los proveedores extranjeros puedan hacer ofertas.

Para estimular el empleo nacional durante la Gran Depresión, en 1933 el gobierno estadounidense aprobó la ley llamada *Buy American Act*. Esta ley requiere que las agencias federales compren materiales y productos de los proveedores estadounidenses si sus precios no son “irracionalmente” más altos que los de los competidores extranjeros. Para que un producto califique como nacional debe tener al menos un contenido de 50 por ciento de componentes nacionales y ser fabricado en Estados Unidos. Como es en la actualidad, los proveedores estadounidenses de agencias civiles reciben un margen de preferencia de 6 por ciento. Esto significa que un proveedor estadounidense recibe el contrato del gobierno siempre y cuando la cotización estadounidense más baja no sea 6 por ciento más alta que la cotización extranjera en competencia. Este margen de preferencia aumenta a 12 por ciento si la cotización nacional más baja está situada en un área de excedente de trabajo y a 50 por ciento si la compra se hace por el Departamento de Defensa. Estas preferencias se anulan cuando se determina que el producto fabricado en Estados Unidos no está disponible en cantidades suficientes o no es de calidad satisfactoria.

Al discriminar en contra de los proveedores extranjeros de bajo costo en favor de los proveedores nacionales, las políticas de adquisición de productos nacionales son una barrera para el libre comercio. Los proveedores nacionales reciben la libertad de utilizar métodos de producción menos eficientes y de pagar precios de recursos más altos que los permitidos bajo libre comercio. Esto genera un costo mayor para los proyectos del gobierno y pérdidas de bienestar de peso muerto para la nación en forma de un efecto protección y un efecto consumo.

Las restricciones de comprar productos estadounidenses por parte del gobierno de Estados Unidos han sido liberalizadas con la adopción del Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations en 1979. Sin embargo, el pacto no aplica a la compra de materiales y productos por agencias gubernamentales estatales y locales. Más de 30 estados en la actualidad tienen leyes para comprar productos estadounidenses, que van desde prohibiciones explícitas para comprar productos extranjeros hasta lineamientos generales de políticas que favorecen a los productos estadounidenses. Los defensores de las leyes estatales de compra de productos estadounidenses sostienen que las leyes proporcionan un beneficio económico local en forma de empleos; es más, la amenaza de represalias extranjeras es mínima a nivel estatal.

Regulaciones sociales

Desde la década de los cincuenta, las naciones han asumido un papel siempre creciente para regular la calidad de vida de la sociedad. La **regulación social** intenta corregir una diversidad de efectos laterales indeseables en una economía, los cuales se relacionan con la salud, la seguridad y el ambiente, efectos que los mercados, que por cuenta propia, ignoran. La regulación social aplica a un tema en particular, la calidad ambiental y afecta el comportamiento de las empresas en muchas industrias como automóviles, acero y químicos.

NORMAS CAFÉ

Aunque las regulaciones sociales pueden promover metas de salud, seguridad y ambientales, también sirven como barreras para el comercio internacional. Considere el caso de las normas de consumo de combustible impuestas a los fabricantes de automóviles por el gobierno estadounidense.

Aplicadas originalmente en 1975, las **Normas de Ahorro Promedio de Combustible (CAFÉ, corporate average fuel economy standards)** representan la base de la política de

conservación de la energía de Estados Unidos. Las normas se basan en la eficiencia de combustible promedio de todos los vehículos vendidos por los fabricantes y aplican a todos los vehículos de pasajeros vendidos en Estados Unidos. Desde 1990, el requisito de las normas CAFÉ para automóviles de pasajeros ha sido de 27.5 millas por galón. Los fabricantes cuya eficiencia promedio de combustible cae por debajo de esta norma están sujetos a multas.

Durante la década de los ochenta, los requerimientos de las normas CAFÉ eran utilizados no sólo para promover la conservación del combustible sino también para proteger los empleos de los trabajadores estadounidenses. La forma más fácil para que los fabricantes estadounidenses de automóviles mejoren la eficiencia de combustible promedio de sus flotas hubiera sido importar vehículos más pequeños, más eficientes en combustible, de sus subsidiarias en Asia y Europa. Sin embargo, esto hubiera disminuido el empleo en una industria ya deprimida. Así, el gobierno estadounidense promulgó normas *separadas pero idénticas* para los automóviles de pasajeros importados y nacionales. Por tanto, a General Motors, Ford y Chrysler, que fabricaron vehículos en Estados Unidos y también vendieron automóviles importados, se les requería cumplir con los objetivos de CAFÉ para *ambas* categorías de vehículos. Así, las empresas estadounidenses no podrían satisfacer las normas CAFÉ al promediar la eficiencia de combustible de sus vehículos importados y los producidos en su país, menos eficientes en combustible. Al calcular las flotas nacionales e importadas de forma separada, el gobierno estadounidense intentó forzar a las empresas nacionales a no sólo fabricar vehículos más eficientes sino también a producirlos en Estados Unidos. En pocas palabras, las regulaciones gubernamentales a veces colocan barreras de importación efectivas en los productos extranjeros, ya sea que tengan la intención de hacerlo o no, lo cual molesta a los competidores extranjeros.

HORMONAS EN LA PRODUCCIÓN DE CARNE

La prohibición de la Unión Europea a la carne tratada con hormonas es otro caso donde las regulaciones sociales pueden llevar a una complicación. Las hormonas que promueven el crecimiento las utilizan ampliamente los productores de ganado para acelerar el crecimiento y producir ganado con menos grasa, más en línea con las preferencias del consumidor para dietas con grasa y colesterol reducidos. Sin embargo, los opositores de las hormonas sostienen que pueden causar cáncer en los consumidores de carne.

En 1989 la Unión Europea decretó su prohibición en la producción y la importación de carne derivada de animales tratados con hormonas del crecimiento. La Unión Europea justificó la prohibición como necesaria para proteger la salud y la seguridad de los consumidores.

La prohibición de inmediato fue desafiada por los productores estadounidenses que utilizaban hormonas en poco más o menos 90 por ciento de su producción de carne. De acuerdo con Estados Unidos, no había una base científica para prohibir las importaciones de carne sobre la base de preocupaciones en la salud. En lugar de eso, la prohibición era sólo un intento por proteger de la competencia extranjera a la industria europea de carne de alto costo. Los productores estadounidenses señalaron que cuando se impuso la prohibición, los productores europeos habían acumulado grandes volúmenes de carne, costosa de almacenar, lo cual ocasionaba una enorme presión política para limitar las importaciones de carne. El énfasis de la UE en sus preocupaciones por la salud era, por tanto, una cortina de humo para proteger una industria con una desventaja comparativa, de acuerdo con Estados Unidos.

La disputa comercial eventualmente llegó a la Organización Mundial de Comercio (vea el capítulo 6), que decretó que la prohibición de la UE sobre la carne tratada con hormonas era ilegal y que ocasionaba una pérdida anual de exportaciones de carne a la UE por 117 millones de dólares. Sin embargo, la UE, al citar la preferencia del consumidor, se rehusó a retirar esta prohibición. Por tanto, la OMC autorizó a Estados Unidos a imponer aranceles lo suficientemente altos para prohibir 117 millones de dólares en exportaciones europeas a

Estados Unidos, quien ejerció su derecho e impuso aranceles de 100 por ciento en una lista de productos europeos que incluían tomate, queso Roquefort, mostaza preparada, hígado de ganso, frutas cítricas, pasta, jamones y otros productos. La lista estadounidense de los artículos principales se enfocaba en productos de Dinamarca, Francia, Alemania e Italia; los principales defensores de la prohibición de la carne tratada con hormonas de Estados Unidos. En efecto, al duplicar los precios de los productos mencionados, los aranceles de 100 por ciento presionaron a los europeos para liberalizar las importaciones de productos de carne. Al momento de escribir este libro, los europeos no habían cedido y los aranceles continúan en efecto.

Restricciones al transporte marítimo y los fletes

Durante la década de los noventa, las compañías navieras estadounidenses que atendían a los puertos japoneses se quejaron de un sistema altamente restrictivo de los servicios portuarios. Afirmaban que la asociación de compañías de estibadores de Japón (empresas que hacían las descargas de los barcos) utilizaba un sistema de consultas previas para controlar la competencia, asignar el trabajo del puerto entre ellos mismos y frustrar la implementación de cualquier reducción de costos por parte de las compañías navieras.

En particular, las compañías navieras afirmaron que fueron forzadas a negociar en todo con la asociación de estibadores de Japón desde los horarios de llegada hasta la elección de estibadores y almacenes. Como los servicios portuarios eran controlados por la asociación de estibadores, las compañías navieras extranjeras no podían negociar con determinadas compañías estibadoras acerca de los precios y los horarios. Es más, los transportistas estadounidenses sostenían que el gobierno japonés aprobó estas prácticas restrictivas al rehusarse a licenciar a nuevos participantes al negocio de servicio portuario y al respaldar el requisito de que los transportistas extranjeros negociaran con la asociación de estibadores de Japón.

Un viaje a media noche a la bahía de Tokio ilustra la frustración de las compañías navieras estadounidenses. Las luces bajan y el muelle está en silencio, incluso cuando el *Sealand Commerce* ha llegado al muelle. A la 1 a.m., se encienden las luces, las grúas cobran vida y los camiones aparecen para descargar los contenedores del barco que llevan platos de papel, computadoras y alimento para mascotas de Estados Unidos. Sin embargo, a las 4 a.m. las luces se apagan y se detiene el trabajo. Los estibadores no regresarán hasta las 8:30 a.m. y tomarán otras tres horas libres en el día. Sólo han descargado 169 de los 488 contenedores que deben manejar antes de que el barco salga para Oakland. A este ritmo, el trabajo se realizará hasta pasado el medio día; pero al menos no es domingo, cuando los puertos están cerrados.

Sin embargo, cuando el *Sealand Commerce* llega a Oakland, los trabajadores del puerto descargan y cargan 24 horas al día y les toma 30 por ciento menos tiempo, por la mitad del precio. Para entrar a la Bahía de Tokio, el barco tuvo que pormenorizar cada detalle de su visita con la asociación de estibadores de Japón; para ingresar al puerto estadounidense, sólo notificará a las autoridades y al guardacostas. De acuerdo con los exportadores estadounidenses, este tratamiento desigual en los muelles es una barrera comercial, porque hace que las exportaciones estadounidenses sean más caras en Japón.

En 1997, Estados Unidos y Japón se encontraron al borde de una guerra comercial después de que el gobierno estadounidense decidiera instruir a su Guardia Costera y su servicio aduanal de prohibir que los barcos con bandera japonesa descargaran en los puertos estadounidenses. El gobierno estadounidense demandó que a las compañías navieras extranjeras se les permitiera negociar directamente con las compañías estibadoras japonesas para descargar sus barcos, para dar así a los transportistas una manera de evadir las prácticas restrictivas de la asociación de estibadores de Japón. Después de una consulta entre los dos gobiernos, se llegó a un acuerdo para liberalizar los servicios portuarios en Japón. Como resultado, Estados Unidos rescindió su prohibición en contra de los barcos japoneses.

RESUMEN

1. Con la declinación de los aranceles a las importaciones en las dos últimas décadas, las barreras no arancelarias al comercio han ganado importancia como medida de protección. Las barreras no arancelarias al comercio incluyen prácticas como a) cuotas de importación, b) acuerdos para la comercialización ordenada, c) requerimientos de contenido nacional, d) subsidios, e) leyes antidumping, f) prácticas de compras gubernamentales discriminatorias, g) regulaciones sociales y h) restricciones al transporte marítimo y los fletes.
2. Una cuota de importación es un límite impuesto por el gobierno en la cantidad de un producto que puede ser importado. Las cuotas se imponen de forma global (a nivel mundial) o selectiva (país individual). Aunque las cuotas tienen muchos de los mismos efectos económicos que los aranceles, aquellas tienden a ser más restrictivas. Un efecto ingreso de cuota por lo general beneficiaría a los importadores nacionales o a los exportadores extranjeros, según el grado de poder del mercado que posean. Si el gobierno deseara capturar el efecto ingreso, podría subastar las licencias de cuota de importación al mejor postor en un mercado competitivo.
3. Una cuota arancelaria es un arancel de dos niveles impuesto a un producto importado. Permite importar un número limitado de productos a un arancel más bajo, mientras que cualquier importación más allá de este límite enfrenta un arancel más alto. Del ingreso generado por una cuota arancelaria, una parte beneficia al gobierno nacional, como ingresos fiscales, y el resto lo capturan los productores como ganancias inesperadas.
4. Como la cuota a la exportación es manejada por el gobierno de la nación exportadora (restricción del lado de la oferta), su efecto ingreso tiende a ser capturado por los exportadores. Para la nación importadora, el efecto ingreso de la cuota es una pérdida de bienestar además de los efectos protección y consumo.
5. Los requerimientos de contenido nacional tratan de limitar la práctica de abastecerse de fuentes extranjeras y de alentar el desarrollo de la industria nacional. Por lo general estipulan el porcentaje mínimo del valor de un producto que debe elaborarse en el país local para que ese producto sea vendido ahí. La protección del contenido nacional tiende a imponer pérdidas de bienestar en la economía nacional en forma de mayores costos de producción y de productos de precios más altos.
6. Los subsidios gubernamentales a veces son otorgados como una forma de protección a los exportadores nacionales y a las empresas que compiten con las importaciones. Pueden tomar la forma de gratificaciones directas en efectivo, concesiones fiscales, créditos otorgados a tasas de interés más bajas o arreglos de seguros especiales. Los subsidios directos a la producción para los productores que compiten con las importaciones tienden a incluir una pérdida más pequeña en el bienestar económico de la que provocan los aranceles y cuotas equivalentes. La imposición de subsidios a la exportación ocasiona un efecto de términos de intercambio y un efecto ingreso por exportación.
7. El dumping internacional ocurre cuando una empresa vende su producto en el extranjero a un precio que es a) inferior al costo total del promedio o b) inferior al que se cobra a los compradores nacionales del mismo producto. El dumping puede ser esporádico, depredador o de naturaleza persistente. El exceso de capacidad en la producción puede ser la razón detrás del dumping. Los gobiernos con frecuencia imponen sanciones rígidas en contra de productos extranjeros con los que se cree que se comete dumping en la economía local.
8. Las reglas gubernamentales y las regulaciones en áreas como la seguridad y las normas técnicas y los requerimientos de comercialización pueden tener un impacto significativo en los patrones de comercio mundiales.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Asignación de la cuota bajo demanda (p. 156)
- Barreras no arancelarias al comercio (BNA) (p. 150)
- Cuota arancelaria (p. 156)
- Cuota de importación (p. 150)
- Cuota global (p. 151)
- Cuota selectiva (p. 151)
- Cuotas de exportación (p. 158)
- Definición basada en el costo (p. 168)
- Definición basada en el precio (p. 168)
- Dumping (p. 165)
- Dumping depredador (p. 165)
- Dumping esporádico (p. 165)
- Dumping persistente (p. 166)
- Efecto de desviación comercial (p. 185)
- Impuesto antidumping (p. 168)
- Licencia de importación (p. 150)

- Margen de dumping (p. 168)
- Normas de Ahorro Promedio de Combustible (CAFÉ) (p. 175)
- Políticas de compra de productos nacionales (p. 174)
- Proveedores no restringidos (p. 185)
- Regulación social (p. 175)
- Requisitos de contenido nacional (p. 160)
- Subsidio a la exportación (p. 161)
- Subsidio a la producción nacional (p. 161)
- Subsidios (p. 161)

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. En las últimas dos décadas las barreras no arancelarias al comercio han ganado en importancia como herramientas proteccionistas. ¿Cuáles son las principales barreras no arancelarias al comercio?
2. ¿Cómo el efecto ingreso de una cuota de importación difiere del de un arancel?
3. ¿Cuáles son las principales formas de subsidios que los gobiernos otorgan a los productores nacionales?
4. ¿Qué se entiende por restricciones voluntaria a la exportación y en qué difieren de las demás barreras de protección?
5. ¿Las leyes antidumping estadounidenses se deberían expresar en términos de costos de producción totales o de costos marginales?
6. ¿Cuál es una barrera comercial más restrictiva, un arancel de importación o una cuota de importación equivalente?
7. Establezca la diferencia entre el dumping esporádico, persistente y de depredación.
8. Un subsidio proporciona a los productores que compiten con las importaciones, el mismo grado de protección que los aranceles o las cuotas, pero a un costo menor en términos del bienestar nacional. Explique.
9. Más que generar ingresos fiscales como lo hacen los aranceles, los subsidios requieren de ingresos fiscales. Por tanto, no son una herramienta de protección eficaz para la economía de origen. ¿Está usted de acuerdo?
10. En 1980 la industria automotriz estadounidense propuso que las cuotas de importación fueran impuestas a los automóviles fabricados en el extranjero vendidos en Estados Unidos. ¿Cuáles serían los posibles beneficios y costos de dicha política?
11. ¿Por qué en 1982 el gobierno estadounidense proporcionó cuotas de importación como una ayuda para los productores nacionales de azúcar?
12. ¿Cuál resulta en una mayor pérdida de bienestar para la economía nacional: a) una cuota de importación impuesta por el gobierno local o b) una cuota voluntaria a la exportación impuesta por el gobierno extranjero?
13. ¿Cuáles serían los posibles efectos de las restricciones voluntarias a la exportación impuestas por Japón en sus embarques de automóviles a Estados Unidos?
14. ¿Por qué las empresas estadounidenses que utilizan acero cabildan en contra de la imposición de cuotas al acero extranjero vendido en Estados Unidos?
15. En relación con el dumping internacional, distinga entre las definiciones basadas en el precio y en el costo del valor de mercado extranjero.
16. En la tabla 5.6 se ilustran las curvas de oferta y demanda para televisores en Venezuela, una nación “pequeña” que no puede influir en los precios internacionales. En papel milimétrico dibuje las curvas de oferta y demanda de Venezuela de los televisores.
 - a. Suponga que Venezuela importa televisores a un precio de \$150 cada uno. Bajo libre comercio, ¿cuántos aparatos produce, consume e importa Venezuela? Determine el excedente del consumidor y el excedente del productor de Venezuela.
 - b. Asuma que Venezuela impone una cuota que limita sus importaciones a 300 televisores.

TABLA 5.6

OFERTA Y DEMANDA DE TELEVISORES EN VENEZUELA

Precio por televisor	Cantidad demandada	Cantidad ofrecida
\$100	900	0
200	700	200
300	500	400
400	300	600
500	100	800

Determine el aumento de precios inducido por la cuota y la disminución resultante en el excedente del consumidor. Calcule el efecto redistribución de la cuota, el efecto consumo, el efecto protección y el efecto ingreso. Suponga que las empresas venezolanas de importación se organizan como compradores y negocian de manera favorable con exportadores extranjeros competitivos ¿cuál es la pérdida de bienestar general para Venezuela como resultado de la cuota? Suponga que los exportadores extranjeros se organizan como un vendedor de monopolio. ¿Cuál es la pérdida de bienestar general para Venezuela como resultado de la cuota?

- c. Suponga que, en lugar de una cuota, Venezuela otorga a sus productores que compiten con las importaciones un subsidio de \$100 por televisor. En su diagrama, dibuje la curva de oferta ajustada con el subsidio para los productores venezolanos. ¿El subsidio resulta en un aumento en el precio de los televisores por encima del nivel del libre comercio? Determine la producción de Venezuela, el consumo y las importaciones de los televisores bajo el subsidio. ¿Cuál es el costo total del subsidio para el gobierno venezolano? De esta cantidad, ¿cuánto se transfiere a los productores venezolanos en la forma de excedente del productor y cuánto se absorbe por los costos de producción más altos debido a una producción nacional ineficiente? Determine la pérdida de bienestar general para Venezuela bajo el subsidio.
17. En la tabla 5.7 se ilustran las curvas de oferta y demanda para computadoras en Ecuador, una na-

TABLA 5.7

**OFERTA Y DEMANDA DE COMPUTADORAS:
ECUADOR**

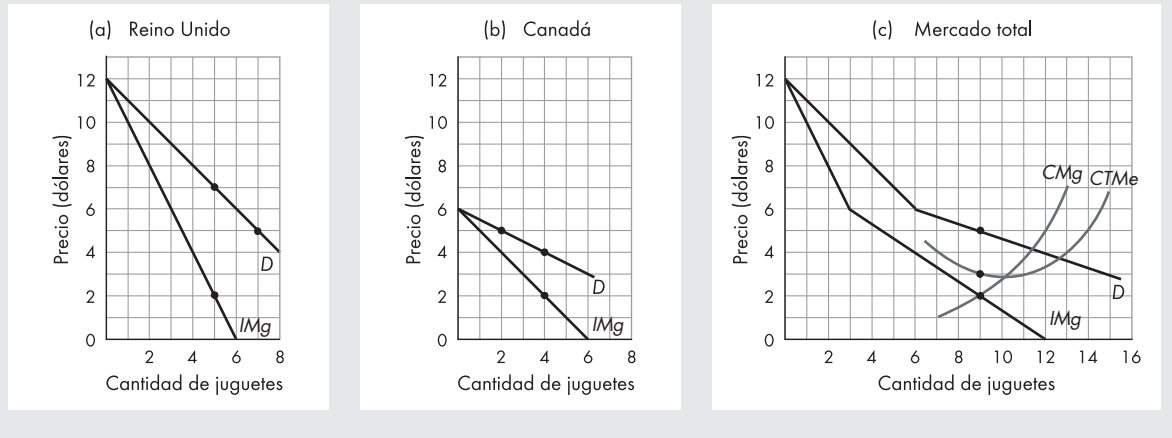
Precio de la computadora	Cantidad demandada	Cantidad ofrecida
\$ 0	100	—
200	90	0
400	80	10
600	70	20
800	60	30
1,000	50	40
1,200	40	50
1,400	30	60
1,600	20	70
1,800	10	80
\$2,000	0	90

ción “pequeña” que no puede influir en los precios internacionales. En papel milimétrico, dibuje las curvas de demanda y oferta de computadoras para Ecuador.

- a. Asuma que Hong Kong y Taiwán pueden ofrecer computadoras para Ecuador a un precio unitario de \$300 y \$500, respectivamente. Con el libre comercio, ¿cuántas computadoras importa Ecuador? ¿De qué nación las importa?
- b. Suponga que Ecuador y Hong Kong negocian una restricción voluntaria a la exportación en el que Hong Kong impone a sus exportadores una cuota que limita los embarques a Ecuador a 40 computadoras. Asuma que Taiwán no aprovecha la situación al exportar computadoras a Ecuador. Determine el aumento de precio inducido por la cuota y la reducción en el excedente del consumidor para Ecuador. Determine el efecto redistribución de la cuota, el efecto protección, el efecto consumo y el efecto ingreso. Como la cuota de exportación es administrada por Hong Kong, sus exportadores capturarán el efecto ingreso de la cuota. Determine la pérdida de bienestar general para Ecuador como resultado de la cuota.
- c. De nuevo asuma que Hong Kong impone una cuota de exportación en sus productores que restringe los embarques a Ecuador a 40 computadoras, pero ahora suponga que Taiwán, un exportador no restringido embarca unas 20 computadoras adicionales a Ecuador. Así, este país sudamericano importa 60 computadoras. Determine la pérdida de bienestar general con Ecuador como resultado de la cuota.
- d. En general, cuando los aumentos en la oferta no restringida contrarrestan parte de la reducción en los embarques que ocurren bajo una cuota de exportación, ¿la pérdida de bienestar general para el país importador será mayor o menor que la ocurrida en la ausencia de una oferta no restringida? Determine la cantidad en el ejemplo de Ecuador.
18. En la figura 5.6 se ilustra cómo British Toys, Inc. (BTI) practica el dumping internacional. En la figura 5.6(a) se muestran las curvas de demanda nacional y de ingreso marginal que enfrenta BTI en el Reino Unido (UK) y en la figura 5.6(b) se muestran las curvas de demanda y de ingreso marginal que enfrenta en Canadá. En la figura 5.6(c) se muestran las curvas de demanda combinada y de ingreso marginal para los dos mercados, así como las curvas de costo total promedio y de costo marginal de BTI.

FIGURA 5.6

ESQUEMAS DE DUMPING INTERNACIONAL



- a. Ante la ausencia de dumping internacional, BTI fijaría un precio uniforme a los clientes británicos y canadienses (e ignoraría los costos de transporte). Determine la producción y el precio que maximiza las utilidades de la empresa, así como una utilidad total. ¿Cuánta utilidad le genera a BTI sus ventas del Reino Unido y sus ventas de Canadá?
- b. Suponga ahora que BTI participa en llevar un dumping internacional. Determine el precio que BTI cobra a sus compradores en el Reino Unido y las ganancias que resultan de las ventas en el Reino Unido. También determine el precio que fija BTI a sus compradores canadienses y las ganancias que se generan de las ventas canadienses. ¿La práctica del dumping internacional genera mayores utilidades que la estrategia de fijación de precios uniforme? Si es así, ¿por cuánto?
19. ¿Por qué la cuota arancelaria aparece como un compromiso entre los intereses del consumidor nacional y los del productor nacional? ¿En qué difiere el efecto ingreso de una cuota arancelaria del de un arancel de importación?

5.1 Exploración detallada

Efectos de la cuota arancelaria en el bienestar

Los efectos de las cuotas arancelarias en el bienestar han sido analizados brevemente en este capítulo. Ahora examine estos efectos de bienestar.

En la figura 5.7 se ilustran los efectos en el bienestar por una cuota arancelaria hipotética en el azúcar. Asuma que las curvas de demanda y de oferta para el azúcar están dadas por D_{EU} y O_{EU} , y el precio de equilibrio (autarquía) del azúcar es de \$540 por tonelada. En un contexto de libre comercio, suponga que Estados Unidos enfrenta un precio internacional de azúcar constante de \$400 por tonelada. Al precio de libre comercio, la producción estadounidense es igual a 5 toneladas, el consumo estadounidense es de 40 toneladas e importa 35 toneladas.

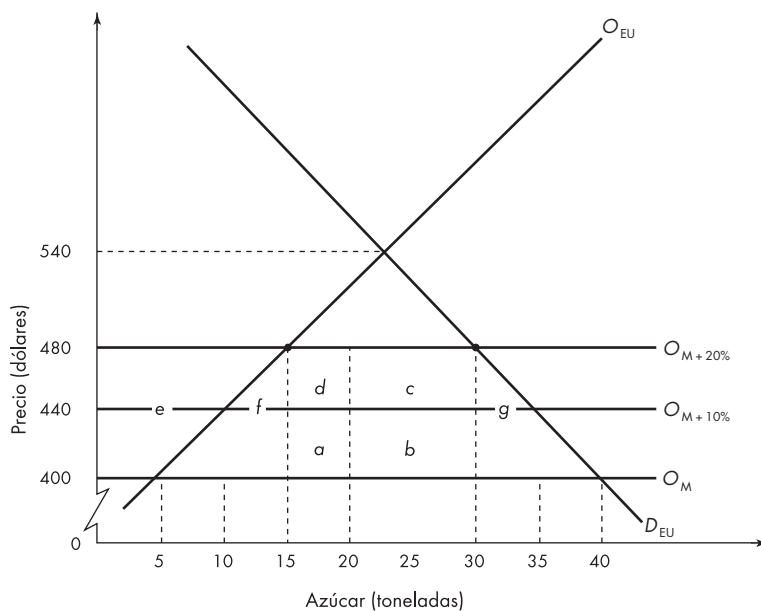
Para proteger a sus productores de la competencia extranjera, Estados Unidos decreta una cuota arancelaria de importación de 5 toneladas. Las importaciones dentro de este límite enfren-

tan un arancel de 10 por ciento, pero un arancel de 20 por ciento aplica a sus importaciones en exceso del límite establecido.

Como Estados Unidos inevitablemente importa una cantidad que excede el límite como lo define la cuota arancelaria, aplican la tasa dentro de la cuota y la tasa encima de la cuota. Este arancel de dos niveles ocasiona que el precio del azúcar en Estados Unidos aumente de \$400 a \$480 por tonelada. La producción nacional aumenta a 15 toneladas, el consumo nacional cae a 30 toneladas y las importaciones caen a 15 toneladas. Mayores ventas permiten que las utilidades de los productores estadounidenses de azúcar aumenten en una cantidad igual al área e (\$800). Las pérdidas de peso muerto para la economía estadounidense, en términos de ineficiencias de producción y de consumo, son iguales a las áreas f (\$400) y g (\$400) respectivamente.

FIGURA 5.7

CUOTA ARANCELARIA: EFECTOS EN EL COMERCIO Y EL BIENESTAR



La imposición de una cuota arancelaria lleva a precios de producto más altos y a una disminución en el excedente del consumidor para los compradores nacionales. Del efecto ingreso de la cuota arancelaria, una porción beneficia al gobierno, mientras que el resto beneficia a los importadores nacionales o a los exportadores extranjeros como ganancias inesperadas.

Una característica interesante de la cuota arancelaria es el ingreso que genera. Parte de él beneficia al gobierno como ingreso fiscal, pero el resto es capturado por las empresas como ganancias inesperadas, una ganancia para las empresas que resulta de políticas gubernamentales súbitas o inesperadas.

En este ejemplo, después del decreto de la cuota arancelaria, las importaciones suman un total de 15 toneladas de azúcar. El gobierno estadounidense cobra el área a (\$200), que se encuentra al multiplicar el impuesto dentro de la cuota de \$40 por 5 toneladas. El área $b + c$ (\$800) que se encuentra al multiplicar las restantes 10 toneladas de azúcar importada por el impuesto por encima de la cuota de \$80, también beneficia al gobierno.

El área d (\$200) en la figura representa las ganancias inesperadas. Bajo la cuota arancelaria, el precio nacional de las primeras 5 toneladas de azúcar importado es de \$440, más el impuesto de importación de \$40. Suponga que las empresas de

importación estadounidense pueden obtener azúcar extranjera a \$440 por tonelada. Al revender las 5 toneladas a los consumidores estadounidenses a \$480 por tonelada, el precio del azúcar por encima de la cuota, los importadores estadounidenses capturarían el área d como ganancias inesperadas. Pero esta oportunidad no durará mucho, porque los proveedores extranjeros de azúcar querrán capturar la ganancia inesperada. En el grado en que puedan restringir las exportaciones de azúcar a Estados Unidos, los productores extranjeros podrían forzar que aumente el precio del azúcar y expropiar las ganancias de las empresas importadoras estadounidenses. Los productores extranjeros podrían capturar el área completa d al aumentar su precio de suministro a \$480 por tonelada. La porción de la utilidad inesperada capturada por los productores extranjeros de azúcar representa una pérdida de bienestar para la economía estadounidense.

5.2 Exploración detallada

Efectos de la cuota de exportación en el bienestar

Los acuerdos de comercialización típicos han incluido limitaciones en las ventas de exportación administradas por una o más naciones de exportación de industrias. ¿Cuáles son los efectos de las cuotas de exportación en el bienestar?

En la figura 5.8 se ilustran estos efectos en el caso del comercio de automóviles entre Estados Unidos, Japón y Alemania. Asuma que O_{EU} y D_{EU} describen las curvas de oferta y demanda de automóviles para Estados Unidos. O_J denota la curva de oferta de Japón, que se supone que es el productor de bajo costo del mundo y O_A denota la curva de oferta de Alemania.

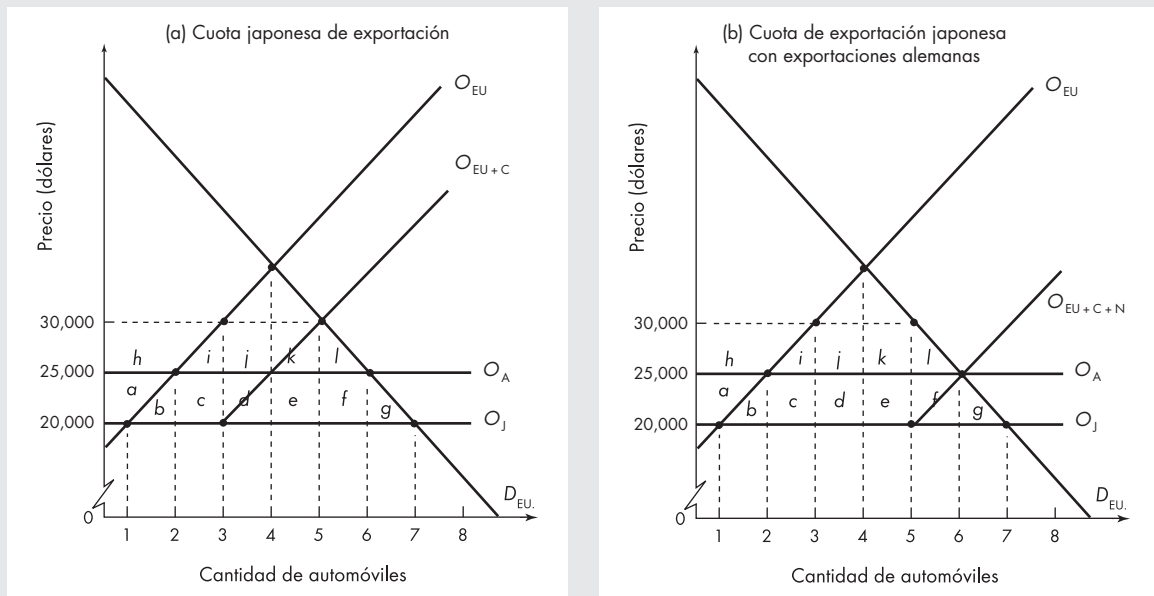
En relación con la figura 5.8(a), el precio de los automóviles para el consumidor estadounidense es de \$20,000 bajo libre comercio. A ese precio, las empresas estadounidenses producen un automóvil y los consumidores estadounidenses compran 7 automóviles, con importaciones de Japón que totalizan 6 automóviles.

Observe que los automóviles alemanes son demasiado costosos para ser exportados a Estados Unidos al precio de libre comercio.

Suponga que Japón, como respuesta al sentimiento proteccionista en Estados Unidos, decide restringir los embarques de automóviles a la nación norteamericana más que enfrentar posibles restricciones obligatorias en sus exportaciones. Suponga que el gobierno japonés impone una cuota de exportación a sus compañías de automóviles de 2 unidades, debajo del nivel de libre comercio de 6 unidades. Por encima del precio de libre comercio, la oferta total estadounidense de automóviles ahora es igual a la producción estadounidense más la cuota de exportación; así, la curva de oferta de automóviles cambia de O_{EU} a O_{EU+C} en la figura 5.8(a). La reducción en las importaciones de 6 automóviles a 2 automóviles aumenta el precio de equilibrio a \$30,000. Esto lleva a un aumento en la cantidad ofrecida por las empresas es-

FIGURA 5.8

CUOTA DE EXPORTACIÓN: EFECTOS EN EL BIENESTAR



Al reducir la disponibilidad de un producto, una cuota a la exportación (impuesta por el país extranjero) origina precios más altos en las importaciones del país. El incremento en el precio induce a un decremento en el excedente del consumidor. De esta cantidad, la pérdida de bienestar para la nación importadora es igual al efecto protección, el efecto consumo y la porción del efecto ingreso que es capturado por el exportador extranjero. Para el grado en que los países no inhiben sus exportaciones aumentan sus embarques a la nación importadora, la pérdida de bienestar de una cuota de exportación disminuye.

tadounidenses de 1 a 3 automóviles y a una disminución en la cantidad estadounidense demandada de 7 a 5 automóviles.

El aumento de precio por la cuota de exportación ocasiona que el excedente del consumidor caiga por el área $a + b + c + d + e + f + g + h + i + j + k + l$, una cantidad que totaliza \$60,000. El área $a + h$ (\$20,000) representa la transferencia a las compañías automotrices estadounidenses como ganancias. La cuota de exportación resulta en una pérdida de bienestar de peso muerto para la economía estadounidense igual al efecto protección que se denota por el área $b + c + i$ (\$10 000) y el efecto consumo, que se denota por el área $f + g + l$ (\$10,000). El efecto ingreso de la cuota de exportación es igual al área $d + e + j + k$ (\$20,000), que se calcula al multiplicar el aumento inducido por la cuota en el precio japonés por el volumen de automóviles embarcados a Estados Unidos.

Recuerde que bajo una cuota de importación, la disposición del efecto ingreso es indeterminada: será compartida entre los exportadores extranjeros y los importadores nacionales, según la concentración relativa del poder de negociación. Pero bajo una cuota de exportación, es el exportador extranjero quien puede capturar la porción más grande del ingreso de cuota. En el ejemplo de la cuota de exportación de automóviles, los exportadores japoneses, en cumplimiento con su gobierno, autoregulan los embarques a Estados Unidos. Esta restricción del lado de la oferta, que resulta de que las empresas japonesas se comporten como un monopolio, lleva a una escasez de automóviles en Estados Unidos. Entonces los fabricantes japoneses de automóviles pueden aumentar el precio de sus exportaciones y capturan el ingreso de la cuota. Por esta razón, no es de sorprender que los exportadores prefieran negociar una restricción voluntaria a las exportaciones en lugar de enfrentar otras medidas proteccionistas impuestas por el país importador. En cuanto al impacto de la cuota de exportación en la economía estadounidense, la expropiación del ingreso por los japoneses representa una pérdida de bienestar además de las pérdidas de peso muerto de producción y de consumo.

Otra característica de un acuerdo voluntario a la exportación es que por lo general aplica sólo a las naciones exportadoras más importantes. Esto contrasta con un arancel o cuota de importación, que por lo general aplica a las importaciones de todos los países exportadores. Cuando se imponen límites voluntarios en el principal exportador, las exportaciones de los **proveedores no restringidos** pueden ser estimuladas. Los proveedores no restringidos buscan aumentar sus ganancias al constituir parte de la reducción en los embarques de la nación restringida. Ellos también pueden querer alcanzar el nivel máximo de embarques en contra de los cuales sustentar cualquier cuota de exportación

que pudiera serles impuesta en el futuro. Por ejemplo, Japón fue distinguido por Estados Unidos para recibir restricciones en textiles durante la década de los cincuenta y en televisores a color durante los setenta. Otras naciones rápidamente incrementaron sus embarques a Estados Unidos para llenar las brechas creadas por las restricciones japonesas. Los textiles de Hong Kong reemplazaron la mayoría de los textiles japoneses y los televisores de Taiwán y de Corea suplantaron a los aparatos japoneses

En relación con la figura 5.8(b), considere de nuevo el precio de libre comercio de \$20 000, con importaciones estadounidenses de Japón que totalizan 6 automóviles. Suponga que Japón acuerda reducir sus embarques a 2 unidades. Sin embargo, suponga que Alemania, un proveedor no restringido, exporta 2 automóviles a Estados Unidos en respuesta al recorte japonés. Por encima del precio de libre comercio, la oferta total de automóviles estadounidenses ahora es igual a la producción de Estados Unidos más la cuota de exportación japonesa más las exportaciones no restringidas que vienen de Alemania. En la figura 5.8(b), esto ilustra un traslado en la curva de oferta de O_{EU} a O_{EU+M+N} . La reducción en las importaciones de 6 a 4 automóviles incrementa el precio de equilibrio a \$25,000. Las pérdidas resultantes de peso muerto de ineficiencias de producción y de consumo son iguales al área $b + g$ (\$5,000) menos de las pérdidas de peso muerto bajo la cuota de exportación de Japón en la ausencia de una oferta no restringida. Suponga que Japón maneja el programa de restricción de exportaciones, entonces las empresas japonesas podrían aumentar el precio de sus exportaciones de automóviles de \$20,000 a \$25,000 y ganar utilidades iguales al área $c + d$ (\$10,000). El área $e + f$ (\$10,000) representa un **efecto de desviación comercial**, que refleja pérdidas de ineficiencia debido al cambio de 2 unidades de Japón, el productor de menor costo en el mundo a Alemania, la fuente de mayor costo. Dicha desviación comercial resulta en una pérdida de bienestar para el mundo, porque los recursos no se utilizan de la manera más productiva. Así, el bienestar general de Estados Unidos disminuye por el área $b + c + d + e + f + g$ bajo la política de cuota de exportación.

Cuando los aumentos en la oferta no restringida contrarrestan parte del recorte en los embarques que ocurren bajo una cuota de exportación, la pérdida de ineficiencia general para la nación importadora (pérdidas de peso muerto más ingresos expropiados por los productores extranjeros) es menor de lo que hubiera ocurrido en la ausencia de importaciones no restringidas. En el ejemplo anterior, esta reducción suma el área $i + j + k + l$ (\$15,000).

Regulaciones comerciales y políticas industriales

CAPÍTULO 6

En los capítulos anteriores se analizaron los beneficios y los costos de las barreras arancelarias y no arancelarias. En este capítulo se examinan las principales políticas comerciales de Estados Unidos; también se considera el papel de la Organización Mundial de Comercio en el sistema comercial global, las políticas industriales implementadas por las naciones para mejorar la competitividad de sus productores y la naturaleza y efectos de las sanciones económicas internacionales utilizadas para perseguir los objetivos de las políticas exteriores.

POLÍTICAS ARANCELARIAS ESTADOUNIDENSES ANTES DE 1930

Como muestra la tabla 6.1, la historia arancelaria de Estados Unidos ha estado marcada por fluctuaciones. El motivo para declarar las primeras leyes arancelarias de Estados Unidos era proporcionar al gobierno una fuente importante de ingresos fiscales. Este objetivo de *ingresos* fue la razón principal por la que el Congreso aprobó la primera ley arancelaria en 1789 y continuó con 12 leyes arancelarias más para 1812. Pero conforme la economía estadounidense se diversificó y desarrolló fuentes alternas de ingresos fiscales, se debilitó la justificación del argumento de los ingresos. Los aranceles recolectados en la actualidad por el gobierno federal son aproximadamente 1 por ciento del total de los ingresos federales, una cantidad insignificante.

Conforme se debilitó el argumento de los ingresos, cobró fuerza el argumento de *protección* de los aranceles. En 1791 Alexander Hamilton presentó al Congreso su famoso “Informe sobre los fabricantes”, en el cual proponía que las industrias incipientes de Estados Unidos recibieran protección frente a las importaciones hasta que pudieran crecer y prosperar; ese fue el *argumento de la industria incipiente*. Aunque los escritos de Hamilton inicialmente no tenían un impacto legislativo, para la década de los veinte del siglo XIX los sentimientos proteccionistas en Estados Unidos ya estaban bien sólidos. Durante la década de los veinte, pero del siglo XX, el nivel promedio de los aranceles en las importaciones estadounidenses era de tres a cuatro veces los niveles de 8 por ciento de 1789.

El movimiento proteccionista en surgimiento alcanzó su punto alto en 1828 con la aprobación del llamado Arancel de las Abominaciones. Esta medida aumentaba los impuestos a un nivel promedio de 45 por ciento, el más alto en los años previos a la Guerra Civil, y provocaba a los estados del sur, que querían bajos impuestos para sus productos manufacturados. La oposición de los estados del sur a este arancel llevó a la aprobación del Arancel de Compromiso de 1833, que contemplaba un recorte de la protección arancelaria que se otor-

TABLA 6.1

**HISTORIA ARANCELARIA DE ESTADOS UNIDOS:
TASAS ARANCELARIAS PROMEDIO**

Leyes arancelarias y fechas	Tasa arancelaria promedio*
Ley McKinley, 1890	48.4%
Ley Wilson, 1894	41.3
Ley Dingley, 1897	46.5
Ley Payne-Aldrich, 1909	40.8
Ley Underwood, 1913	27.0
Ley Fordney-McCumber, 1922	38.5
Ley Smoot-Hawley, 1930	53.0
1930-1949	33.9
1950-1969	11.9
1970-1989	6.4
1990-1999	5.2
2006	3.5

* Promedio simple.

Fuentes: Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Statistical Abstract of the United States*, varios temas y la Organización Mundial de Comercio, *World Tariff Profiles*, 2006.

gaba a los fabricantes estadounidenses. Durante las décadas de los cuarenta y cincuenta del siglo XIX, el gobierno estadounidense encontró que enfrentaba un exceso de recibos de impuestos por gastos. Por tanto, el gobierno aprobó los aranceles Walker, que recortaban impuestos a un nivel promedio de 23 por ciento con el fin de eliminar el excedente del presupuesto. Se realizaron posteriores recortes arancelarios en 1857, lo que llevó a los niveles arancelarios promedio a su punto más bajo desde 1816, a aproximadamente 16 por ciento.

Durante la era de la Guerra Civil los aranceles de nuevo aumentaron con la aprobación de los Aranceles Morill de 1861, 1862 y 1864. Estas medidas principalmente tenían la intención de ser un medio para pagar la Guerra Civil. Para 1970, la protección volvió a subir a las alturas de la década de los cuarenta del siglo XIX; sin embargo, en esta ocasión los niveles arancelarios no se reducirían. A finales del siglo XIX, los encargados de elaborar las políticas estadouni-

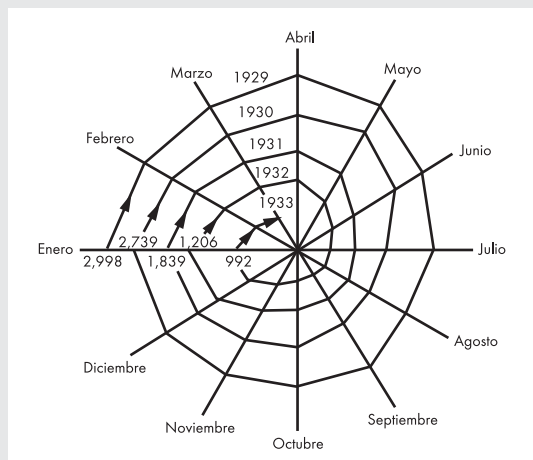
denses estaban impresionados por los argumentos de los trabajadores estadounidenses y de los líderes de negocios que se quejaron de que el *trabajo extranjero barato* ocasionaba que los productos fluyeran en Estados Unidos. El decreto de los aranceles McKinley y Dingley se sustentó en gran medida en este argumento. Para 1897, los aranceles en las importaciones protegidas promediaron 46 por ciento.

Aunque el arancel Payne-Aldrich de 1909 marcó el punto de partida en contra del creciente proteccionismo, fue el decreto del arancel Underwood de 1913 el que redujo los impuestos a 27 por ciento en promedio. La liberalización del comercio podría haberse quedado en una base más permanente si no hubiera sido por el estallido de la Primera Guerra Mundial. Las presiones proteccionistas se acumularon durante los años de guerra y mantuvieron su ímpetu al final de la misma. Durante el principio de la década de los veinte, el concepto del arancel científico fue decisivo y en 1922 el arancel Fordney-McCumber contenía, entre otras provisiones, una que permitía al presidente aumentar los niveles arancelarios si los costos de la producción extranjera estaban por debajo de los de Estados Unidos. Las tasas arancelarias promedio escalaron a 38 por ciento bajo la ley Fordney-McCumber.¹

LEY SMOOT-HAWLEY

El punto más alto del proteccionismo estadounidense ocurrió con la aprobación de la **Ley Smoot-Hawley** en 1930, bajo la cual los aranceles promedio de Estados Unidos aumentaron a 53 por ciento en las importaciones protegidas. Conforme la Ley Smoot-Hawley escaló al Congreso estadounidense, las protestas formales de otras naciones inundaron Washington

¹ A lo largo del siglo XIX, Estados Unidos aplicó altos aranceles a los bienes importados, siendo la causa su industria incipiente. La segunda mitad del siglo fue también un periodo de rápido crecimiento económico para el país. Según los proteccionistas, estos aranceles suministraron los fundamentos para una economía en crecimiento. Sin embargo, quienes están a favor del libre comercio señalaron que tales conclusiones no están fundamentadas, porque esta época también era un tiempo de migración masiva a Estados Unidos, que apuntalaron el crecimiento económico. Vea T. Norman Van Cott and Cecil Bohanon, "Tariffs, Immigration, and Economic Insulation," *The Independent Review*, Spring 2005, pp. 529-542.

FIGURA 6.1**EL PROTECCIONISMO DE LA LEY SMOOT-HAWLEY Y EL COMERCIO MUNDIAL, 1929-1933 (MILLONES DE DÓLARES)**

En la figura se muestra el patrón del comercio mundial de 1929 a 1933. Después de la Ley Arancelaria Smoot-Hawley de 1930, que incrementó los aranceles estadounidenses a un nivel promedio de 53 por ciento, otras naciones tomaron represalias al aumentar sus propias restricciones de importación y el volumen del comercio mundial disminuyó al tiempo que la economía global caía en la Gran Depresión.

Fuentes: Datos tomados de League of Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*, febrero de 1934. Vea también a Charles Kindleberger, *The World in Depression*, Berkeley, CA, University of California Press, 1973, p. 170.

y eventualmente sumaron un documento de 200 páginas. Sin embargo, tanto la Cámara de Representantes como el Senado aprobaron la ley. Aunque aproximadamente mil economistas estadounidenses imploraron al presidente Herbert Hoover que vetara la legislación, no lo hizo y el arancel se convirtió en ley el 17 de junio de 1930. En términos sencillos, la Ley Smoot-Hawley trataba de alejar a la demanda nacional de las importaciones, enfocarla hacia los productos fabricados de forma local.

Dicha legislación provocó represalias por parte de 25 socios comerciales de Estados Unidos: España implementó el arancel Wais en reacción a los aranceles estadounidenses en corcho, naranjas y uvas; Suiza boicoteó las exportaciones estadounidenses para protestar por los nuevos aranceles en relojes y zapatos; Canadá aumentó sus aranceles al triple como respuesta por los aranceles de Estados Unidos en madera, leños y muchos productos alimenticios; Italia tomó represalias contra los aranceles al aceite de olivo y sombreros e impuso aranceles a los automóviles estadounidenses; México, Cuba, Australia y Nueva Zelanda también participaron en guerras de aranceles. También se implementaron otras políticas de empobrecimiento al vecino, como los controles de tipo de cambio y la devaluación de la moneda. El esfuerzo de varias naciones por manejar un excedente comercial al reducir las importaciones llevó a una falla en el sistema comercial internacional. A los dos años siguientes de la Ley Smooth-Hawley, las exportaciones de

Estados Unidos disminuyeron en casi dos tercios. En la figura 6.1 se muestra la declinación del comercio mundial conforme la economía global cayó en la Gran Depresión.

¿Cómo el presidente Hoover cayó en esa trampa proteccionista? El presidente se sintió obligado a respetar la plataforma republicana de 1928 que requería aranceles para ayudar a la debilitada economía agrícola. La caída de la bolsa de valores de 1929 y la inminente Gran Depresión llevó a una atmósfera de crisis. Los republicanos habían sido favorables al proteccionismo durante décadas. Ahora habían visto los aranceles de importación como un método para satisfacer las demandas de que el gobierno debía tomar medidas positivas para combatir el desempleo nacional.

El presidente Hoover se sentía atado a la tradición y a la plataforma del Partido Republicano. Henry Ford pasó toda una tarde con Hoover y solicitó el veto presidencial a lo que él llamó una "estupidez económica". Otros directivos de la industria automotriz estuvieron a favor de Ford. Sin embargo, una legislación arancelaria nunca antes había sido vetada por un presidente y Hoover no iba a sentar un precedente. Él remarcó: "cuando las condiciones vuelvan a la normalidad, nuestro comercio exterior continuará su expansión".

Para 1932 el comercio estadounidense y el de otras naciones había colapsado. El contrincante presidencial, Franklin D. Roosevelt, denunció que la legislación comercial era desastro-

sa. Hoover respondió que Roosevelt quería que los trabajadores estadounidenses tuvieran que competir con trabajo de campesinos extranjeros. Después de la derrota del presidente Hoover en la elección presidencial de 1932, los demócratas dismantelaron la legislación Smoot-Hawley. Pero fueron cautelosos, confiaron en acuerdos comerciales recíprocos en lugar de hacerlo en concesiones arancelarias que fueran iguales para todos. Sam Rayburn, el vocero de la Cámara de Representantes, insistió en que cualquier miembro del partido que quisiera formar parte del Comité de Protocolos de la cámara (House Ways and Means Committee) tenía que respaldar la reciprocidad comercial en vez del proteccionismo. El enfoque de la Ley Smoot-Hawley fue desacreditado y Estados Unidos persiguió una liberalización del comercio por medio de acuerdos comerciales recíprocos.

LEY DE ACUERDOS COMERCIALES RECÍPROCOS

El impacto combinado de las exportaciones estadounidenses durante la Gran Depresión y de los aranceles extranjeros impuestos en represalia a la Ley Smoot-Hawley ocasionó una regresión de la política comercial estadounidense. En 1934 el congreso aprobó la **Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos**, que establecía el escenario para una ola de *liberalización del comercio*. Enfocada una reducción arancelaria, la ley contenía dos características: 1) facultad para la negociación y 2) reducciones generalizadas.

Bajo esta ley el presidente recibió la autoridad sin precedentes de negociar acuerdos bilaterales de reducción arancelaria con gobiernos extranjeros (por ejemplo, entre Estados Unidos y Suecia); sin aprobación del Congreso, el presidente podía reducir los aranceles hasta 50 por ciento. El decreto de cualquier reducción arancelaria dependía de la disposición de otras naciones de mostrar reciprocidad y reducir sus aranceles en los productos estadounidenses. De 1934 a 1947, Estados Unidos firmó 32 acuerdos arancelarios bilaterales y durante este periodo el nivel promedio de los aranceles en los productos protegidos cayó a aproximadamente la mitad de los niveles de 1934.

La Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos también contemplaba reducciones arancelarias generalizadas a través de la **cláusula de la nación más favorecida (MFN)**. Esta cláusula es un acuerdo entre dos naciones para aplicar aranceles entre sí a tasas tan bajas como las aplicadas a cualquier otra nación. Por ejemplo, si Estados Unidos extiende el tratamiento MFN a Brasil y luego otorga un arancel bajo en las importaciones de maquinaria de Francia, Estados Unidos está obligado a brindar un tratamiento arancelario idéntico a las importaciones de maquinaria de Brasil. Así, Brasil recibe el mismo tratamiento que Francia, la nación inicialmente más favorecida. La ventaja para Brasil del estatus de MFN es que puede investigar todas las políticas arancelarias de Estados Unidos relacionadas con maquinaria importada para ver si el tratamiento para alguna nación es más favorable que el que recibe; si se encuentran términos más favorables, Brasil puede solicitar un tratamiento igual. En 1998, el gobierno estadounidense reemplazó el término “nación más favorecida” por **relaciones comerciales normales**, que se utilizará a lo largo del resto de este libro.

De acuerdo con las provisiones de la Organización Mundial de Comercio (vea la siguiente sección) hay dos excepciones a la cláusula de relaciones comerciales normales: 1) Las naciones industriales pueden otorgar aranceles preferenciales a las importaciones de las naciones en desarrollo que no son otorgadas a las importaciones de otras naciones industriales; y 2) Las naciones que pertenecen a un acuerdo comercial regional (por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio de Norte América) pueden eliminar los aranceles aplicados a las importaciones de productos que vienen de los otros miembros, al tiempo que mantienen aranceles en las importaciones de los países no miembros.

Otorgar un estatus de relación comercial normal o imponer aranceles diferenciales ha sido un instrumento de la política extranjera. Por ejemplo, una nación puede castigar a los

TABLA 6.2

ARANCELES ESTADOUNIDENSES EN IMPORTACIONES DE PAÍSES QUE RECIBIERON Y NO RECIBIERON EL ESTATUS DE RELACIÓN COMERCIAL NORMAL: EJEMPLOS SELECCIONADOS

Producto	ARANCEL (PORCENTAJE)	
	Con estatus de relaciones comerciales normales	Sin estatus de relaciones comerciales normales
Jamones	1.2 centavos/kg	7.2 centavos/kg
Crema agria	3.2 centavos/litro	15 centavos/litro
Mantequilla	12.3 centavos/litro	30.9 centavos/litro
Pescado	3% <i>ad valorem</i>	25% <i>ad valorem</i>
Sierras	4% <i>ad valorem</i>	30% <i>ad valorem</i>
Coliflor	10% <i>ad valorem</i>	50% <i>ad valorem</i>
Café	10% <i>ad valorem</i>	20% <i>ad valorem</i>
Telas tejidas	15.7% <i>ad valorem</i>	81% <i>ad valorem</i>
Camisas de bebé	20.2% <i>ad valorem</i>	90% <i>ad valorem</i>
Collares de oro	5% <i>ad valorem</i>	80% <i>ad valorem</i>

Fuente: De la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, *Harmonized Tariff Schedule of the United States*, Washington, DC, Government Printing Office, 2006.

países poco amigables con aranceles de importación más altos en sus productos y recompensar a los países más amigables con aranceles bajos. Estados Unidos ha otorgado un estatus de relación comercial normal a la mayoría de las naciones con las que comercia. Al 2002, Estados Unidos no otorgó el estatus de relación comercial normal a los siguientes países: Afganistán, Cuba, Laos, Corea del Norte y Vietnam. Los aranceles estadounidenses sobre las importaciones de estos países con frecuencia son tres o cuatro veces (o más) altos que las importaciones comparables de las naciones que reciben un estatus de relación comercial normal, como se puede ver en la tabla 6.2.

ACUERDO GENERAL DE COMERCIO Y ARANCELES

Como respuesta a las interrupciones comerciales durante la Gran Depresión, Estados Unidos y algunos de sus aliados buscaron imponer orden en los flujos comerciales después de la Segunda Guerra Mundial. El primer paso importante después de la posguerra hacia la liberalización del comercio mundial fue el **Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT)**, firmado en 1947. El GATT fue creado como un acuerdo entre las partes contratantes, las naciones afiliadas, para reducir las barreras comerciales y colocar a todas las naciones en terrenos de igualdad en las relaciones comerciales. El GATT nunca tuvo la intención de convertirse en una organización; en lugar de eso, era un conjunto de acuerdos bilaterales entre los países para reducir las barreras comerciales.

En 1955 el GATT se transformó en la **Organización Mundial de Comercio (OMC)**. La OMC agrupa las principales disposiciones del GATT, pero su papel se expandió para incluir un mecanismo con la intención de mejorar el proceso del GATT para resolver las disputas comerciales entre las naciones afiliadas. Primero se analiza la operación del GATT.

El sistema GATT

El GATT se basó en varios principios diseñados para fomentar un comercio más liberalizado. Uno era la *no discriminación*, que abarcaba los principios de las *relaciones comerciales normales* y el *trato nacional*. Bajo el principio de las relaciones comerciales normales, todas las naciones

participantes se comprometían a otorgarse entre sí un tratamiento tan favorable como el que dieran a cualquier nación en relación con los asuntos comerciales. Esto permitió que la ventaja comparativa fuera el principal determinante de los patrones comerciales, que promueven una eficiencia global. Se han hecho excepciones al principio de relaciones comerciales normales; por ejemplo, se permitieron bloques comerciales regionales (Unión Europea, Tratado de Libre Comercio de América del Norte). Bajo el principio de trato nacional, las naciones participantes deben tratar a las industrias de las otras naciones en forma no menos favorable de como tratan a sus propias industrias nacionales, una vez que los productos extranjeros han ingresado al mercado nacional; por tanto, en principio, las regulaciones nacionales y los impuestos no pueden tener sesgos en contra de productos extranjeros.

El principio de la no discriminación del GATT hizo de la liberalización del comercio un *producto público*: lo negociado por una nación estaba disponible para todas. Esto dio lugar a un problema de coordinación que es compartido por todos los bienes públicos: hacer que cada miembro participara en la liberalización en lugar de permanecer estático y dejar que las demás realizaran el trabajo; es decir evitar el problema del polizón (*free-rider*). Una debilidad de las negociaciones comerciales del GATT entre las décadas de los cuarenta fue el número limitado de naciones que participaron como negociadores activos; muchas naciones, en especial las naciones en desarrollo, permanecían estáticas y aprovechaban las liberalizaciones de los demás: mantenían políticas proteccionistas para respaldar a los productores nacionales mientras obtenían los beneficios de la liberalización del comercio en el extranjero.

Otro aspecto del GATT fue su papel en el logro en la resolución en las disputas comerciales. Históricamente, las disputas comerciales consistían un asunto estrictamente entre las partes; no estaba disponible ningún tercero al que pudieran apelar para obtener una solución favorable. Como resultado, los conflictos quedaban sin resolver durante años. Cuando se llegaba a una resolución, por lo general ganaba el país más fuerte a costa del país más débil. El GATT mejoró el proceso de resolución de disputas al elaborar procedimientos de quejas y proporcionar al país victimizado un grupo de conciliación con el objeto de cual agraviado pudiera expresar sus quejas. Sin embargo, el proceso del GATT para resolver disputas no incluía la autoridad para aplicar las recomendaciones del grupo de conciliación; una debilidad que inspiró la formación de la Organización Mundial de Comercio.

El GATT también obligó a sus miembros a utilizar aranceles, más que cuotas, para proteger su industria nacional. El supuesto del GATT fue que las cuotas distorsionaban más que los aranceles: porque permitían que el usuario discriminara entre los proveedores, porque no eran predecibles ni transparentes para el exportador e imponían un techo máximo en las importaciones. Aquí también se hicieron excepciones a la prohibición de las cuotas que establecía el GATT. Las naciones participantes podían usar sus cuotas para salvaguardar su balanza de pagos, promover el desarrollo económico y permitir la operación de los programas de respaldo agrícola. Los acuerdos de restricción voluntaria a las exportaciones, que utilizaban cuotas, también quedaban fuera de las restricciones de cuotas del GATT, porque los acuerdos eran voluntarios.

Negociaciones multilaterales del comercio

El GATT también ha patrocinado una serie de negociaciones o rondas, para reducir los aranceles y las barreras no arancelarias al comercio, como se resume en la tabla 6.3. La primera ronda de las negociaciones del GATT, completada en 1947, alcanzó reducciones arancelarias que promediaban 21 por ciento. Sin embargo, las reducciones arancelarias fueron mucho más pequeñas en las rondas del GATT de finales de los cuarenta y cincuenta. Durante este periodo, el impulso proteccionista se intensificó en Estados Unidos conforme Japón y Europa reconstruían sus industrias dañadas por la guerra. Más aún, las negociaciones del GATT enfatizaron las negociaciones *bilaterales* (por ejemplo, entre Canadá y Francia) para recortes

TABLA 6.3

RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL GATT

Ronda de negociación y cobertura	Fechas	Número de participantes	Reducción arancelaria alcanzada
Aranceles abordados			
Ginebra	1947	23	21%
Annecy	1949	13	2
Torquay	1951	38	3
Ginebra	1956	26	4
Ronda Dillon	1960-1961	26	2
Ronda Kennedy	1964-1967	62	35
Arancel abordado y barreras no arancelarias			
Ronda Tokio	1973-79	99	33
Ronda Uruguay	1986-93	125	34
Ronda Doha	2002-	149	-

arancelarios en ciertas reducciones arancelarias en productos, que se llevaban a cabo en forma constante por todas las naciones participantes. El proceso fue lento y tedioso y con frecuencia las naciones no estaban dispuestas a considerar recortes arancelarios en muchos productos. Por tanto, se consideraba deseable un nuevo enfoque para las negociaciones comerciales.

Durante el periodo 1964-1967, los miembros del GATT participaron en la **Ronda Kennedy** de negociaciones comerciales, nombrada así por el presidente de Estados Unidos, John F. Kennedy, quien emitió una iniciativa que llamaba a las negociaciones. Ocurrió una reunión *multilateral* entre los miembros del GATT en la cual la forma de negociaciones cambió de un formato por producto a un formato de visión generalizadora. Se negociaron los aranceles en categorías amplias de productos y una tasa de reducción dada aplicó al grupo completo; un enfoque mucho más

ágil. La Ronda Kennedy recortó aranceles en los productos manufacturados en un promedio de 35 por ciento hasta un nivel promedio *ad valorem* de 10.3 por ciento.

Las rondas del GATT entre los cuarenta y los sesenta se enfocaron casi por completo a la reducción de aranceles. Conforme disminuyeron las tasas arancelarias promedio en las naciones industriales durante el periodo de la posguerra, aumentó la importancia de las barreras no arancelarias. En respuesta a estos cambios, los negociadores cambiaron el énfasis al tema de las distorsiones no arancelarias en el comercio internacional.

En la **Ronda Tokio** de 1973-1979, las naciones firmantes acordaron reducciones arancelarias que tomaron la forma de aranceles generales que se inició en la Ronda Kennedy. El arancel promedio de los productos manufacturados de los nueve países industriales más importantes se redujo de 7.0 a 4.7 por ciento, es decir una disminución de 3 por ciento. Las reducciones arancelarias en los productos terminados fueron mayores que en las materias primas, así tendían a disminuir el grado de escalada arancelaria. Después de la Ronda Tokio, los aranceles eran tan bajos que no eran una barrera significativa al comercio en los países industriales. Un segundo logro de la Ronda Tokio fue el acuerdo de retirar o reducir muchas barreras no arancelarias. Se establecieron códigos de conducta en seis áreas: tasación o valoración aduanal, otorgamiento de licencias de importación, compras gubernamentales, barreras técnicas al comercio (como normas de producto), procedimientos antidumping y derechos compensatorios.

A pesar de los esfuerzos de liberalización del comercio de la Ronda Tokio, durante la década de los ochenta, los líderes mundiales sentían que el sistema GATT se debilitaba. Los miembros del GATT utilizaban cada vez más acuerdos bilaterales, como restricciones voluntarias a las exportaciones y otras acciones que distorsionaban el comercio, como subsidios, que se derivaban de políticas nacionales proteccionistas. Los líderes mundiales también sentían que el GATT necesitaba agrupar áreas adicionales, como el comercio en la propiedad intelectual, los servicios y la agricultura. También querían que el GATT diera más atención a los países en desarrollo, que se habían sentido ignorados por las rondas previas del GATT de las negociaciones comerciales.

Estas preocupaciones llevaron a la **Ronda Uruguay** de 1986-1993. Como se vio en la tabla 6.4, la Ronda Uruguay alcanzó reducción general de aranceles en los países industrializados.

TABLA 6.4

REDUCCIONES ARANCELARIAS DE LA RONDA URUGUAY DE PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS PARA PAÍSES SELECCIONADOS

País	TASA ARANCELARIA PROMEDIO	
	Ronda Pre-Uruguay	Ronda Post-Uruguay
Países industrializados		
Australia	20.1%	12.2%
Canadá	9.0	4.8
Unión Europea	5.7	3.6
Japón	3.9	1.7
Estados Unidos	5.4	3.5
Países en desarrollo		
Argentina	38.2	30.9
Brasil	40.7	27.0
Chile	34.9	24.9
Colombia	44.3	35.3
India	71.4	32.4

Fuente: De "Uruguay Round Outcome Strengthens Framework for Trade Relations", *IMF Survey*, 14 de noviembre de 1994, p. 355.

zados de alrededor de 40 por ciento. Se eliminaron por completo los aranceles en varios sectores, incluso el acero, el equipo médico, el equipo de construcción, los farmacéuticos y el papel. Muchas naciones por primera vez acordaron limitar o fijar un tope significativo a sus aranceles, al abandonar la posibilidad de futuros aumentos de tasas arancelarias por encima de los niveles comprometidos. También se hizo un progreso importante en la Ronda Uruguay al reducir o eliminar las barreras no arancelarias. El Acuerdo sobre Contratación Pública abrió una gama más amplia de mercados para las naciones firmantes. La Ronda Uruguay hizo grandes esfuerzos extensivos por eliminar las cuotas en los productos agrícolas y requería que las naciones en lugar de eso confiaran en los aranceles. En el sector de ropa y textiles, varias cuotas bilaterales se eliminaron de manera progresiva para 2005. El acuerdo de salvaguardas prohibía el uso de restricciones voluntarias a la exportación.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

El 1 de enero de 1995, el día que entró en vigencia la Ronda Uruguay, el GATT se transformó en la Organización Mundial de Comercio. Esta transformación convirtió al GATT de un acuerdo comercial a una organización de afiliación, responsable de gobernar la conducta de las relaciones comerciales entre sus miembros. Los derechos compensatorios del GATT permanecen en el centro de la OMC. Sin embargo, el acuerdo de la OMC requiere que sus miembros se adhieran no sólo a las reglas del GATT, sino también a la amplia gama de acuerdos comerciales que han sido negociados bajo el auspicio del GATT en décadas recientes. Esta gestión termina el viaje gratis de muchos miembros del GATT (en especial de los países en desarrollo) que se beneficiaban de los nuevos acuerdos negociados en el GATT, pero se rehusaban a participar desde la década de los setenta.

¿Qué tan diferente es la OMC del viejo GATT? La OMC es una organización internacional con pleno derecho, con oficinas centrales en Ginebra, Suiza; el viejo GATT era básicamente un tratado provisional que daba servicio por un secretario ad-hoc. La OMC tiene mucho más amplio alcance que el viejo GATT, al llevar al sistema de comercio multilateral, por primera vez, al comercio en servicios, la propiedad intelectual y la inversión. La OMC también administra un paquete unificado de acuerdos para que todos los miembros se comprometan; en contraste, el marco de trabajo del GATT incluía muchos acuerdos laterales (por ejemplo, medidas antidumping y subsidios) y su afiliación estaba limitada a unas cuantas naciones. Es más, la OMC revierte las políticas de protección en ciertas áreas "sensibles" (por ejemplo, agricultura y textiles) que eran más o menos toleradas en el viejo GATT. La OMC no es un gobierno, las naciones individuales siguen siendo libres de establecer sus propios niveles de protección ambiental, trabajo, salud y seguridad.

A través de varios órganos y comités, la OMC administra los muchos acuerdos contenidos en la Ronda Uruguay, más acuerdos en las compras gubernamentales y aeronaves civiles. Supervisa la implementación de los recortes arancelarios y la reducción de las medidas no

arancelarias acordadas en las negociaciones. También vigila el comercio internacional, examina regularmente los regímenes comerciales de los miembros individuales. En sus diversos organismos los miembros señalan medidas propuestas o esbozadas por otros que pudieran causar conflictos comerciales. A los miembros también se les requiere actualizar diversas medidas comerciales y estadísticas que mantiene la OMC en una enorme base de datos.

Cuando los miembros abren sus mercados a través de la eliminación de las barreras comerciales, “sellan” sus compromisos ante la OMC. Por tanto, cuando reducen sus aranceles a través de las negociaciones, se comprometen a reducir el arancel a un nivel fijo negociado con sus socios comerciales más allá del cual los aranceles no pueden ser aumentados. El compromiso de los aranceles en la OMC brinda una base estable y predecible para el comercio, un principio fundamental bajo la operación de la institución. Sin embargo, se hace una provisión para la renegociación de los aranceles determinados. Esto significa que un país puede aumentar un arancel si recibe la aprobación de los demás países, que por lo general requieren proporcionar una compensación al disminuir otros aranceles. En la actualidad, casi todas las tasas arancelarias en los países avanzados están consolidadas, como lo está aproximadamente 75 por ciento de las tasas en los países menos desarrollados.

Resolución de disputas comerciales

Un objetivo primordial de la OMC es fortalecer el mecanismo del GATT para solucionar las disputas comerciales. El viejo mecanismo de disputas del GATT sufría de largos retrasos, daba capacidad a las partes acusadas para bloquear las decisiones de los grupos del GATT que iban en contra de ellos y de una aplicación inadecuada. El mecanismo de solución de disputas de la OMC aborda cada una de estas debilidades. Garantiza la formación de un grupo de disputas una vez que se presenta un caso y se establecen los límites de tiempo para cada etapa del proceso. La decisión del grupo se puede llevar a un cuerpo de apelación de reciente creación, pero la parte acusada ya no puede bloquear la decisión final. El tema de la solución de la disputa era especialmente importante para Estados Unidos porque esta nación era el usuario más frecuente del mecanismo de disputas del GATT.

El primer caso solucionado por la OMC trataba de una disputa entre Estados Unidos y otros países. En 1994 el gobierno estadounidense adoptó una regulación que imponía ciertas condiciones en la calidad de la gasolina que se vendía en Estados Unidos. La meta de esta resolución, establecida por la Agencia de Protección Ambiental (EPA) bajo la ley de aire limpio, era mejorar la calidad del aire al reducir la contaminación ocasionada por las emisiones de gasolina. La regulación establecía diferentes normas de contaminación para las gasolinas nacionales e importadas. Esto fue desafiado ante la OMC por Venezuela y más tarde por Brasil.

De acuerdo con los funcionarios venezolanos, hubo una violación al principio de trato nacional de la OMC, que sugiere que una vez que la gasolina importada está en el mercado estadounidense no puede recibir un trato menos favorable que la gasolina nacional. Venezuela argumentaba que su gasolina iba a ser sometida a controles y estándares mucho más rigurosos que los impuestos a la gasolina producida en Estados Unidos.

Estados Unidos afirmaba que esta discriminación se justificaba bajo las reglas de la OMC. Estados Unidos sostenía que el aire limpio era un recurso agotable y que las reglas de la OMC justificaban su preservación. También argumentaba que sus regulaciones de contaminación eran necesarias para proteger la salud humana, lo cual también es permitido por la OMC. La condición más importante era que estas disposiciones no debían ser un proteccionismo disfrazado.

Venezuela refutó ese argumento, de ninguna manera cuestionaba el derecho de Estados Unidos a imponer normas ambientales altas. Sin embargo, si Estados Unidos quería gasolina

limpia, entonces tenía que someter sus gasolinas nacionales y las importadas a las mismas normas.

Las nuevas regulaciones planteadas por Estados Unidos, tuvieron un impacto importante para Venezuela y para sus productores de gasolina. Venezuela sostenía que producir la gasolina de acuerdo con la norma dual de la EPA era mucho más caro que si Venezuela hubiera seguido las mismas especificaciones que los productores estadounidenses. Es más, el mercado estadounidense era relevante para Venezuela, ya que dos tercios de las exportaciones de gasolina de Venezuela eran a Estados Unidos.

Cuando Venezuela se percató de que ciertos aspectos de la discriminación del régimen de gasolina estadounidense no serían modificados por Estados Unidos, llevó el caso a la OMC. Brasil también se quejó por el aspecto discriminatorio de la regulación estadounidense. Las dos quejas fueron escuchadas por un Grupo Especial de la OMC, que en 1996 decretó que Estados Unidos discriminaba injustamente en contra de la gasolina importada. Cuando Estados Unidos apeló esta decisión, el Órgano de Apelaciones de la OMC confirmó los resultados del Grupo Especial. Estados Unidos acordó cesar sus acciones de discriminación en contra de la gasolina importada al revisar sus leyes ambientales. Venezuela y Brasil estaban satisfechos por la acción de Estados Unidos.

¿La OMC reduce la soberanía nacional?

¿Los decretos o las disputas de la OMC deterioran la soberanía de Estados Unidos o de otros países? Estados Unidos se beneficia por la solución de disputas de la OMC al tener un conjunto de reglas con las que se puede determinar el grado de responsabilidad de los países por sus acciones comerciales. Al mismo tiempo, el gobierno estadounidense fue cuidadoso al estructurar las reglas de solución de disputas de la OMC para preservar los derechos de los estadounidenses. Sin embargo, los críticos de izquierda y de derecha, como Ralph Nader y Patrick Buchanan, afirman que al participar en la OMC, Estados Unidos ha minado seriamente su soberanía.

Sin embargo, los que están a favor señalan que los resultados de un grupo de solución de disputas de la OMC no pueden forzar a Estados Unidos a modificar sus leyes. Sólo Estados Unidos determina exactamente cómo responderá a las recomendaciones de un grupo de la OMC, en su caso. Si se encuentra que una medida de Estados Unidos sea una violación a una disposición de la OMC, Estados Unidos puede decidir entre modificar la ley, compensar al país extranjero con la disminución de sus barreras comerciales en una cantidad equivalente en otro sector o no hacer nada y quizá recibir represalias del país afectado en forma de mayores barreras en contra de las exportaciones estadounidenses por una cantidad equivalente. Pero Estados Unidos conserva su plena soberanía en su decisión de implementar o no una recomendación del grupo. En términos sencillos, los acuerdos de la OMC no imposibilitan a Estados Unidos de establecer y mantener sus propias leyes o limitar su capacidad para establecer sus normas ambientales, de trabajo, de salud y de seguridad al nivel que considere apropiado. Sin embargo, la OMC no permite que una nación utilice restricciones para aplicar sus propias normas ambientales, de trabajo, de salud y de seguridad cuando tienen efectos selectivos y de discriminación en contra de los productores extranjeros.

La mayoría de los acuerdos sobre disputas comerciales de la OMC se resuelven amistosamente, sin recurrir a represalias como barreras comerciales. Sin embargo, en ocasiones se utilizan las represalias. Por ejemplo, en 1999 Estados Unidos ganó sus casos de carne tratada con hormonas y de plátanos en los que la OMC decretó que la Unión Europea, de manera injusta, restringía las importaciones de estos productos. Así, la OMC autorizó al gobierno estadounidense a aumentar los aranceles en las exportaciones europeas a Estados Unidos. Después de una lucha prolongada, la disputa de los plátanos se resolvió, pero la Unión Europea, en una

actitud acérrima, se ha rehusado a revisar su política en la carne tratada con hormonas. La posibilidad de que la Unión Europea acepte carne tratada con hormonas parece lejana.

Por lo general los economistas están de acuerdo en que el tema real que plantea la OMC no es si disminuye la soberanía nacional, sino que si los derechos compensatorios específicos que impone a una nación son mayores o menores que los beneficios que la nación recibe por aplicar los mismos requerimientos a los demás (incluso incluida ella misma). De acuerdo con esta norma, los beneficios de que Estados Unidos se uniera a la OMC exceden por mucho a los costos. Al otorgar Estados Unidos el estatus de relaciones comerciales normales a todos los 149 miembros, el acuerdo mejora el acceso de Estados Unidos a los mercados extranjeros. Es más, reduce la capacidad de que otras naciones impongan restricciones para limitar el acceso a sus mercados. Si Estados Unidos se retira de la OMC, perdería la capacidad de utilizar el mecanismo de la OMC para inducir a otras naciones a que reduzcan sus propias barreras comerciales y así dañaría a sus empresas exportadoras y a sus trabajadores. En términos sencillos, los economistas afirman que la OMC pone ciertas restricciones en la toma de decisiones de los sectores públicos y privados. Pero los costos de estas restricciones son superados por los beneficios económicos que los ciudadanos derivan de un comercio más libre.

¿Los aranceles se deben utilizar como represalias para la ejecución de la OMC?

Los críticos afirman que el sistema de solución de disputas de la OMC basado en represalias arancelarias coloca a los países más pequeños, sin mucho poder de mercado, en una desventaja. Suponga que Ecuador, un país pequeño, recibe autorización de la OMC para tomar represalias en contra de las prácticas de comercio desleales de Estados Unidos, un país grande. Con condiciones competitivas, si Ecuador aplica un arancel más alto a las importaciones de Estados Unidos, su bienestar nacional disminuirá, como se explicó en el capítulo 4. Por tanto, Ecuador puede estar renuente a imponer un arancel como represalia aun cuando tenga la aprobación de la OMC.

Sin embargo, para países lo suficientemente grandes que pueden influir en los precios del mercado mundial, el tema es menos claro. Esto se debe a que un arancel como represalia puede mejorar los términos de intercambio de un país grande y así mejorar su bienestar nacional. Si Estados Unidos establece una barrera comercial, reduce la demanda del producto en los mercados mundiales. La menor demanda hace que las importaciones sean menos costosas para Estados Unidos; para pagar por estas importaciones, Estados Unidos puede exportar menos. Los términos de intercambio (razón de los precios de exportación a los precios de importación) mejoran para Estados Unidos. Esto contrarresta al menos parte de las reducciones de bienestar que se dan a través de una menor eficiencia debido a un aumento en el arancel.

En términos sencillos, aunque un país pequeño pudiera imponer aranceles como represalia para darle una lección a un socio comercial más grande, encontrará que dicho comportamiento es más costoso para él que para su socio comercial más grande, porque no puede obtener movimientos favorables en sus términos de intercambio. Por tanto, el limitado poder de mercado de los países pequeños hace que sea menos probable inducir un cumplimiento de los decretos de la OMC a través de represalias. Sin embargo, los problemas que enfrentan las naciones más pequeñas con las represalias son lo opuesto de los beneficios especiales que ganan al obtener concesiones arancelarias por la OMC sin ser requeridos para realizar concesiones recíprocas.

Algunos sostienen que el sistema actual de solución de disputas debe ser modificado. Por ejemplo, los defensores del libre comercio se oponen a los aranceles como represalias sobre la base de que el fin de la OMC es reducir las barreras comerciales. En lugar de eso, proponen

que los países ofensivos deben cubrir una multa monetaria. Un sistema de multas tiene la ventaja de evitar una protección comercial adicional y de no colocar a los países más pequeños en desventaja. Sin embargo, este sistema encuentra el problema de decidir cómo colocar un valor monetario a las violaciones. También, las multas podrían ser difíciles de cobrar porque el gobierno del país ofensivo tendría que iniciar una autorización presupuestal específica. Más aún, la noción de aceptar una obligación y permitir que los extranjeros impongan multas monetarias en una nación como Estados Unidos sería probablemente muy criticado como gravamen sin fundamento y la OMC sería atacada por socavar la soberanía nacional.

Los subsidios a la exportación de Estados Unidos brindan un ejemplo de aranceles de represalias autorizados por la OMC. De 1984 a 2004, el código fiscal de Estados Unidos contemplaba un beneficio fiscal que permitía a los exportadores del país exentar entre 15 a 30 por ciento de su ingreso de exportación de los impuestos estadounidenses. En 1998, la Unión Europea planteó una queja ante la OMC, en la cual argumentaba que el beneficio fiscal de Estados Unidos era un subsidio de exportación en violación a los acuerdos de la OMC. Esto llevó al decreto de la OMC en 2003 de que el beneficio fiscal era ilegal y que la Unión Europea de inmediato podía imponer 4,000 millones de dólares en derechos compensatorios punitivos en las exportaciones estadounidenses a Europa. Aunque la UE dio al gobierno estadounidense tiempo para eliminar su programa de subsidio a las exportaciones, la inercia ocasionó la continuación del programa. Por tanto, Europa comenzó a implementar aranceles de represalias en 2004. Un arancel de multa de 5% se impuso en las exportaciones de Estados Unidos como joyas, refrigeradores, juguetes y papel. La sanción escaló en 1 punto porcentual por cada mes que los legisladores estadounidenses no alinearon las leyes fiscales de Estados Unidos con el decreto de la OMC. Esto marcó la primera vez que Estados Unidos se encontró bajo las sanciones de la OMC por no adherirse a sus decretos. Aunque algunos en el Congreso se resistieron a rendirse a la OMC, la presión impuesta por los aranceles convenció al Congreso de revocar los subsidios a las exportaciones.

¿La OMC daña el ambiente?

En años recientes se ha intensificado el debate en cuanto a la relación entre el comercio y el ambiente y el papel que debe tener la OMC para promover un comercio amigable con el ambiente. Una preocupación central de quienes han planteado el tema en la OMC es que hay circunstancias en las cuales el comercio y la búsqueda de la liberalización del comercio pueden tener efectos ambientales dañinos. De hecho estas preocupaciones se expresaron cuando miles de ambientalistas se reunieron en la cumbre de la Organización Mundial de Comercio en Seattle en 1999. Protestaron la influencia de la OMC en todo, desde la destrucción marina hasta el calentamiento global. Considere los puntos de vista contrapuestos entre el comercio y el ambiente.²

DAÑO AL AMBIENTE

Hay dos argumentos principales que se hacen en cuanto a la forma en que la liberalización del comercio puede dañar el ambiente. Primero, la liberalización del comercio lleva a una “carrera a fondo” en acabar con las normas ambientales. Si existen países con normas ambientales laxas, lo más probable es que en dichos paraísos de la contaminación se instale la industria de productos que dañan el ambiente o muy contaminantes. La liberalización del comercio puede hacer aún más atractiva la instalación de industrias pesadas en los refugios de contaminación. Si estas industrias generan contaminación con efectos adversos globales, la liberalización promueve, de forma indirecta, una degradación del ambiente. Peor aún, la

²Organización Mundial de Comercio, *Annual Report*, Ginebra, Suiza, 1998, pp. 54-55 y “Greens Target OMC’s Plan for Lumber”, *The Wall Street Journal*, 24 de noviembre de 1999, pp. A2-A4.

presión competitiva inducida por el comercio puede forzar a los países a reducir sus normas ambientales, al alentar así el comercio en los productos que generan contaminación ambiental.

¿Por qué las naciones en desarrollo adoptan políticas ambientales menos estrictas que las naciones industrializadas? Las naciones más pobres dan una mayor prioridad a los beneficios de la producción (más empleos e ingresos) que a los beneficios de la calidad ambiental en comparación con las naciones ricas. Más aún, las naciones en desarrollo poseen mayor capacidad ambiental para reducir la contaminación a través de procesos naturales (vea la capacidad de las selvas forestales de América Latina para reducir el dióxido de carbono en el aire) en comparación con las naciones industrializadas que sufren de los efectos de la contaminación pasada. Así, las naciones en desarrollo pueden tolerar niveles más altos de emisiones sin incrementar los niveles de contaminación. Finalmente, la introducción de una industria contaminante en una nación escasamente poblada tendrá menos impacto en la capacidad del ambiente para reducir la contaminación a través de procesos naturales, a diferencia de lo que tendría en una nación industrializada densamente poblada.

Una segunda preocupación de los ambientalistas acerca de la función del comercio se relaciona con las preferencias sociales. Algunas prácticas simplemente pueden ser inaceptables para ciertas personas o sociedades, así que se oponen al comercio en productos que alientan dichas prácticas: matar delfines en el proceso de pesca de atún y utilizar trampas de dientes para cazar animales con el fin de obtener sus pieles. Durante la década de los noventa, las relaciones entre los ambientalistas y la OMC chocaron cuando la OMC, después de quejas de la India, Malasia, Pakistán y Tailandia, falló en contra de una prohibición estadounidense de las importaciones de camarón de los países que utilizaban redes, que durante el proceso también atrapaban tortugas. También, Estados Unidos fue encontrado culpable de violar las leyes mundiales de comercio cuando prohibió las importaciones de atún mexicano atrapado de tal forma que ahogaban también a los delfines. De hecho, los críticos habían sostenido que las políticas de libre comercio de la OMC contradicen la meta de la calidad ambiental.

Para muchos economistas cualquier medida que liberaliza el comercio mejora la productividad y el crecimiento, pone presión descendente en la inflación al aumentar la competencia y crear empleos. En Japón, los aranceles son tan altos en los productos de madera terminada que las empresas estadounidenses no tienen mucho mercado ahí. Los altos precios locales limitan la demanda estadounidense en Japón. Pero si se abolieran los aranceles, la demanda de productos estadounidenses de madera podría surgir y crear empleos madereros adicionales en Estados Unidos y empleos adicionales relacionados con las importaciones en Japón.

Pero los ambientalistas ven la eliminación de aranceles de forma distinta. Su principal preocupación es que un mercado sin trabas arancelarias, que propicie precios más bajos, incentivará tanto la demanda que la industria maderera se intensifique hacia los antiguos bosques del mundo, que sirven como hábitat para ecosistemas complejos que de otra forma no podrían sobrevivir intactos en bosques que han sido recortados en fragmentos. Dichos viejos bosques aún existen en gran parte de Alaska, Canadá y la región siberiana de Rusia. Los ambientalistas señalan que en Pensilvania, Nueva York y otros estados en el noreste, los bosques han sido talados de manera desmedida, ocasionando que muchos depredadores grandes hayan sido expulsados de su hábitat y han reducido al mínimo la población de depredadores de los venados, los cuales se encuentran en un estado de sobrepoblación.

Sin embargo, los partidarios de la liberalización minimizan los impactos adversos y argumentan que la reducción de aranceles impulsaría la economía mundial al reducir el costo de las casas, el papel y otros productos hechos de madera, y mientras ayudan a las condiciones del bosque. Por ejemplo, en Estados Unidos los funcionarios del sector maderero dicen que podrían ir a un país como Indonesia y persuadir a las empresas locales de adoptar técnicas que tomen más en cuenta a la conservación del ambiente.

MEJORAR EL AMBIENTE

Por otro lado, se afirma que una liberalización del comercio puede mejorar la calidad del ambiente más que promover la degradación. Primero, el comercio estimula el crecimiento económico y la prosperidad creciente es uno de los principales factores en la demanda de las sociedades por un ambiente más limpio. Conforme la gente se vuelve más rica, desea un ambiente más limpio y adquieren los medios para pagar por él. De acuerdo, el comercio puede aumentar el costo de políticas ambientales equivocadas. Si los agricultores contaminan libremente los ríos, por ejemplo, una mayor exportación de productos agrícolas aumentará la contaminación. Pero la solución a esto no es cerrar el paso a las exportaciones, sino aplicar leyes ambientales más severas que hagan pagar a quienes contaminan.

Segundo, el comercio y el crecimiento pueden alentar el desarrollo y la difusión de técnicas de producción amigables con el ambiente como la demanda de cultivo de productos más limpios y el comercio aumenta el tamaño de los mercados. Las empresas internacionales también pueden contribuir a un ambiente más limpio al usar la tecnología más moderna y ambientalmente limpia en todas sus operaciones. Esto es menos costoso que utilizar tecnología basada en la ubicación de la producción y ayuda a las empresas a mantener una buena reputación.

Aunque no hay duda de que en teoría la competencia intensificada pudiera aumentar los territorios de contaminación, las pruebas empíricas sugieren que no ha sucedido en una escala significativa. La principal razón es que los costos impuestos por la regulación ambiental son pequeños en relación con otras consideraciones de costos, así que este factor es poco probable que esté en la base de las decisiones de reubicación. La Oficina del Censo de Estados Unidos encuentra que incluso las industrias más contaminantes no gastan más de 2 por ciento de sus ingresos en abatir la contaminación. Otros factores como los costos de trabajo, los costos de transportación y la adecuación de la infraestructura son mucho más importantes. Todos hablan de una "carrera a fondo", pero no hay pruebas de una disminución competitiva de las normas ambientales.

DE DOHA A HONG KONG: NEGOCIACIONES COMERCIALES FALLIDAS

Aunque la OMC intenta fomentar una liberalización del comercio, ese logro puede ser difícil. Vea por qué.

En 1998 los miembros de la OMC empezaron una nueva ronda de negociaciones comerciales en Seattle, Washington, para la primera década del siglo XXI. Los participantes establecieron una agenda que incluía el comercio de los bienes agrícolas, los derechos de propiedad intelectual y las cuestiones laborales y ambientales y ayuda para los países menos desarrollados. Al considerar que en las negociaciones comerciales previas habían sido estafadas, las naciones en desarrollo estaban determinadas a no permitir que eso ocurriera de nuevo. Los desacuerdos entre los países en desarrollo y los países industrializados eran un factor importante que resultó en un resquebrajamiento de las reuniones. La reunión se volvió conocida como "La batalla en Seattle" debido a los disturbios y alborotos que sucedieron en las calles durante esta reunión.

Aunque los partidarios de la liberalización del comercio fueron desalentados por el colapso de la reunión de Seattle, continuaron presionando por otra ronda de negociaciones comerciales. El resultado fue la Ronda Doha, que se lanzó en Doha, Qatar. La retórica de la Ronda Doha fue: disminuir los subsidios en productos agrícolas; recortar los aranceles de manufactura por parte de los países en desarrollo; reducir los aranceles en textiles y productos de ropa que realmente les interesaban a los países pobres; liberar el comercio en los servicios y negociar las normas globales en cuatro áreas nuevas: competencia, inversión, adquisiciones

TABLA 6.5

LOS PROBABLES GANADORES Y PERDEDORES DE UNA TERMINACIÓN EXITOSA DE LA AGENDA DOHA
El acuerdo de 149 países en Doha, Qatar, para iniciar una nueva ronda de negociaciones comerciales globales está aún muy lejano. Aquí se presenta una visión temprana del impacto potencial.

Tema comercial	Ganadores	Perdedores
Patentes exitosas de salud pública	Pacientes de SIDA en África	Compañías farmacéuticas de Estados Unidos y Europa
Subsidios agrícolas que se eliminarían de forma gradual	Agricultores de países en desarrollo	Agricultores estadounidenses y japoneses
Estados Unidos se rehúsa a importar más textiles de los países en desarrollo	Empresas textiles estadounidenses	Productores paquistaníes de textiles
Leyes antidumping de Estados Unidos para ser negociadas	Productores extranjeros de acero	Productores estadounidenses de acero

gubernamentales y facilitación comercial. En la tabla 6.5 se resumen los temas importantes de la Ronda de Doha.

Esta ronda fue llamada formalmente “Agenda de Desarrollo de Doha” porque la mayoría de los 149 miembros de la OMC calificaron como países en desarrollo de ingresos medio a bajo. Estas naciones tienen las barreras comerciales más altas y los derechos compensatorios de cumplimiento más difíciles de la OMC. Los países en desarrollo se beneficiarían significativamente de la liberalización de las restantes barreras comerciales en Estados Unidos, Japón y Europa, así como una reforma de sus propias restricciones comerciales.

A pesar de sus ambiciosas metas, la Ronda Doha mostró poco progreso. Desde el principio, los países repudiaron secciones importantes de la agenda. Por ejemplo, la Unión Europea negó que alguna vez haya prometido deshacerse de los subsidios de exportación. Muchos países pobres, dirigidos por la India, negaron que hubieran firmado alguna vez para negociaciones acerca de las nuevas normas en relación con la propiedad intelectual y la política de competencia. Otros países pobres pasaron más tiempo quejándose acerca de sus problemas por rondas anteriores que en negociar en la nueva. Varios países ricos no mostraron ningún interés en comprometerse. Por ejemplo, Japón parecía contento sólo con rechazar cualquier reducción a los aranceles del arroz. Este tipo de posturas ocasionó que no se cumplieran los vencimientos autoimpuestos y que todas las decisiones políticas relacionadas con la apertura de las economías al comercio fueran pospuestas.

Los ministros de comercio esperaban finalizar la Ronda Doha en sus reuniones de diciembre de 2005 en Hong Kong, pero todo lo que pudieron firmar fue un trato sustancialmente debilitado que incluía una petición para eliminar los subsidios agrícolas para 2013 y recortes modestos en los aranceles. Todo esto quedó corto en los objetivos originales de la Ronda Doha de negociaciones. Los escépticos señalaron que si las conversaciones de Doha no avanzaban rápido, quizás era el momento de reconsiderar el tamaño de estas enormes rondas multilaterales y recurrir a acuerdos bilaterales comerciales entre un número pequeño de países como la siguiente mejor alternativa.

FACULTADES PARA LA PROMOCIÓN DEL COMERCIO (FACULTADES DE VÍA RÁPIDA O *FAST TRACK*)

Si los acuerdos del comercio internacional estaban sujetos a enmiendas del Congreso estadounidense, alcanzar dichos acuerdos debería ser arduo, si no es que inútil. Las cláusulas

negociadas por el presidente pronto serían modificadas por un torrente de enmiendas del Congreso, que de inmediato se enfrentarían con la desaprobación del socio comercial que había aceptado los términos originales.

Para evitar este escenario, en 1974 fue ideado el mecanismo para conceder la **facultad para la promoción del comercio** (también conocida como **facultades de vía rápida**). Para alcanzar esta disposición, el presidente de Estados Unidos debe hacer una notificación formal al Congreso estadounidense de su intención de entrar en negociaciones comerciales con otro país. Esta notificación pone en marcha un reloj de 60 días legislativos que permite al Congreso tener para aceptar o negarle la autoridad de las facultades para la “vía rápida” (fast track). Si la facultad de vía rápida es otorgada, el presidente tiene un periodo limitado para completar las negociaciones comerciales; las ampliaciones a este periodo requieren la aprobación del Congreso. Una vez que las negociaciones son completadas, su resultado está sujeto sólo a un voto de sí o no (sin enmiendas) en ambas cámaras del Congreso dentro de los 90 días legislativos de su presentación. A su vez, el presidente acuerda hacer una consulta activa al Congreso y al sector privado a lo largo de la negociación del acuerdo comercial.

La facultad de vía rápida fue el instrumento que permitió negociar e implementar importantes acuerdos comerciales como la Ley de Acuerdos de la Ronda Uruguay de 1994 y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte de 1993. La mayoría de los analistas afirma que la implementación de los futuros acuerdos comerciales requerirá que el presidente tenga la facultad para autorizar la vía rápida. Los esfuerzos por renovar la facultad de vía rápida han enfrentado una fuerte oposición, en gran medida debido a las preocupaciones del Congreso por delegar demasiada autoridad discrecional en el presidente y los desacuerdos por encima de las metas de las negociaciones comerciales de Estados Unidos. En particular, los sindicatos y los ambientalistas han buscado asegurar que los acuerdos comerciales aborden sus preocupaciones. Ellos creen que las estrictas normas laborales y ambientales en Estados Unidos colocan a los productores estadounidenses en una desventaja competitiva y que el aumento del comercio con países con normas laxas puede llevar a una presión para suavizarlas en Estados Unidos. Si otros países van a tener relaciones comerciales con Estados Unidos, ¿no deberían tener normas laborales y ambientales similares?

Los partidarios de la facultad de vía rápida han afirmado que, aunque las normas laborales y ambientales son importantes, no pertenecen a un acuerdo comercial. Estos temas se deben negociar mediante acuerdos secundarios anexos al acuerdo principal. Sin embargo, los líderes laborales y los ambientalistas afirman que los acuerdos secundarios pasados carecen de disposiciones para garantizar su cumplimiento y por tanto, han hecho poco por mejorar la calidad de vida en el extranjero.

SALVAGUARDAS: LA CLÁUSULA DE EXTINCIÓN

Además de que la OMC aborda las prácticas de comercio desleales, Estados Unidos ha adoptado una serie de **leyes correctivas de recursos comerciales** diseñadas para producir un ambiente comercial justo para todas las partes que participan en el comercio internacional. Estas leyes incluyen la cláusula de salvaguarda, derechos compensatorios, derechos compensatorios antidumping y prácticas de comercio desleales. En la tabla 6.6 se resume la provisión de leyes de recursos comerciales correctivas estadounidenses, que se analizan en las siguientes secciones.

La **cláusula de extinción** proporciona **salvaguardas** (alivio) a las empresas estadounidenses y a los trabajadores que han sido dañados por el surgimiento de las importaciones que son comerciadas de manera justa. Para contrarrestar el surgimiento de las importaciones, la cláusula de salvaguarda permite al presidente estadounidense terminar o hacer modificaciones en las concesiones comerciales otorgadas a naciones extranjeras e imponer restricciones

TABLA 6.6**DISPOSICIONES LEGALES DE RECURSOS COMERCIALES**

Estatuto	Enfoque	Criterio para la acción	Respuesta
Comercio justo (cláusula de salvaguarda)	Aumento de importaciones	El aumento de las importaciones es una causa sustancial de daño	Aranceles, cuotas, cuotas de tasas arancelarias, arreglos de marketing ordenados, asistencia de ajuste
Importaciones subsidiadas (derechos compensatorios)	Subsidios a la exportación, o a la producción manufacturera	Daño material o amenaza de ello	Impuestos
Importaciones con dumping (obligación antidumping)	Importaciones vendidas por debajo del costo de producción o por debajo del precio de mercado en el exterior	Daño material o amenaza de ello	Impuestos
Comercio desleal (sección 301)	Prácticas de comercio de otros países que violan un acuerdo comercial o que es dañino para el comercio estadounidense	Prácticas injustificables, irrazonables o discriminatorias, que imponen una carga en el comercio estadounidense	Toda la acción apropiada y factible

comerciales. La forma más común de apoyo es el incremento de aranceles, seguido de cuotas de tasas arancelarias y ayudas de ajuste comercial. Un apoyo a las importaciones puede imponerse por un periodo inicial de cuatro años y se puede extender por otros cuatro años.

La naturaleza temporal de las salvaguardas es dar a la industria estadounidense tiempo para ajustarse a la competencia de las importaciones. Es común que las salvaguardas declinen durante el periodo en el que son impuestas, como para acostumbrar de forma gradual a la industria estadounidense a alejarse del proteccionismo. Si el periodo de alivio inicial excede tres años, se practica una revisión de término medio por la Comisión de Comercio Internacional Estadounidense (USITC) y se presenta al presidente, que puede modificar o terminar el apoyo si se determina que las circunstancias cambiantes garantizan dichas acciones.

Se inicia una acción de cláusula de salvaguarda cuando una industria estadounidense hace la petición a la USITC, que investiga y recomienda una respuesta del presidente. Para recibir un apoyo, la industria debe demostrar que ha sido sustancialmente dañada por la competencia extranjera. La industria también debe preparar una declaración que muestre cómo las salvaguardas le ayudarán a ajustarse a la competencia de importaciones. Una decisión afirmativa por la USITC se reporta al presidente, quien determina qué remedio es el mejor para los intereses nacionales.

La mayoría de los beneficiarios de las salvaguardas proviene de la manufactura como calzado, acero, cañas y cuerdas de pescar y pinzas para ropa. Los productos agrícolas son la segunda categoría más grande, incluidos los espárragos, setas, miel y flores cultivadas. En la tabla 6.7 se proporcionan ejemplos de un apoyo de salvaguarda otorgado a las industrias estadounidenses.

Las salvaguardas estadounidenses limitan las importaciones incipientes de los textiles de China

El surgimiento de las exportaciones de textiles de China a Estados Unidos brinda un ejemplo de cómo se pueden utilizar salvaguardas para la estabilidad del mercado. Los productores

TABLA 6.7

APOYO DE SALVAGUARDA OTORGADO BAJO LA CLÁUSULA DE EXTINCIÓN: EJEMPLOS SELECCIONADOS

Producto	Tipo de apoyo
Baterías de cocina porcelanizadas	Derechos compensatorios impuestos por cuatro años de 20 centavos, 20 centavos, 15 centavos y 10 centavos por libra en el primero, segundo, tercero y cuarto año, respectivamente.
Setas preparadas o en conserva	Derechos compensatorios impuestos adicionales por tres años de 20%, 15% y 10% y <i>ad valorem</i> en el primero, segundo y tercer año, respectivamente
Ferrocromio carburado	Aumento de los derechos compensatorios temporales
Receptores de televisión a color	Acuerdos de marketing ordenados con Taiwán y Corea
Calzado	Acuerdos de marketing ordenados con Taiwán y Corea

Fuente: De *Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*, Washington, DC, Government Printing Office, varios temas.

de textiles y de ropa se han beneficiado de alguna de la protección comercial más sustancial y duradera otorgada por el gobierno estadounidense en tiempos recientes. En 1974 Estados Unidos y Europa negociaron un sistema de reglas para restringir la competencia de los países en desarrollo que para sus exportaciones emplean trabajo de bajo costo. Conocido como el **Acuerdo de Multifibra** (Multiber Arrangement, MFA), las cuotas se negocian cada año, por país y se asignan cantidades de productos específicos de textiles y ropa que pudieran exportarse de los países en desarrollo a los países industrializados. Aunque el MFA inicialmente tenía la intención de ser una medida a corto plazo, sobre todo para dar a los países industrializados tiempo de ajustarse a la feroz competencia global, duró hasta 2005, debido a lo cual se extendió.

La MFA ayudó a crear industrias textiles y de ropa en algunos países donde es probable que esos sectores no hubiesen surgido por sí mismos, simplemente porque estos países recibían derechos de exportación. Países pobres como Bangladesh, Camboya y Costa Rica empezaron a sustentarse en las exportaciones de ropa como medio para brindar empleo e ingresos para su gente. Sin la MFA, muchos países en desarrollo que se beneficiaron de las cuotas podían haber perdido en un ambiente más competitivo.

Cuando la MFA llegó a su fin en 2005, se permitió a los importadores comprar productos textiles en cualquier volumen de cualquier país. Esto afectó la distribución geográfica de la producción industrial en favor de China, el proveedor de más bajo costo y más grande de productos textiles en el mundo. China estaba en la posición que le permitió convertirse en el principal beneficiario de la liberalización del comercio bajo el retiro de la cuota.

La superior posición competitiva de China ocasionó que sus exportaciones textiles y de ropa surgieran en los mercados de Europa y de Estados Unidos en 2005. Para suavizar la avalancha de exportaciones, el gobierno chino tomó ciertas medidas, incluido el fortalecimiento de la autodisciplina entre sus exportadores textiles, al reprimir la inversión en el sector y alentar a las grandes compañías textiles a invertir en el extranjero. El gobierno también sumó un impuesto de exportación para reducir la competitividad de 148 productos textiles y de ropa en los mercados extranjeros. Sin embargo, las exportaciones chinas continuaron con un flujo rápido en los mercados de Estados Unidos y Europa.

Alarmado porque las prendas chinas pudieran abrumar a los productores nacionales, el gobierno estadounidense impuso cuotas de salvaguarda que restringían el aumento de las importaciones a 7.5 por ciento en pantalones, camisas y ropa interior chinas. En noviembre de 2005 las cuotas de salvaguarda fueron reemplazadas por un acuerdo textil con China que

impuso límites anuales en 34 categorías de ropa hasta 2008. Los economistas estimaron que las restricciones aumentarían los precios de la ropa entre \$3,000 millones y \$6,000 millones anuales, una cantidad que se traduciría en cuentas más caras de entre \$10 y \$20 para una familia promedio estadounidense.

DERECHOS COMPENSATORIOS

Como consumidor uno tiende a valorar los precios bajos del acero subsidiado en el extranjero. Pero los productores que compiten con las importaciones resienten los subsidios extranjeros a la exportación, quienes deben fijar precios más altos porque no reciben dichos subsidios. Desde su punto de vista, los subsidios de exportación dan a los productores extranjeros una ventaja competitiva desleal.

En opinión de la Organización Mundial de Comercio, los subsidios a la exportación constituyen una competencia desleal. Los países importadores pueden ejercer represalias al imponer un **derecho compensatorio**. El tamaño de ese derecho está limitado al monto del subsidio al bien de exportación extranjero. Su propósito es incrementar el precio del producto importado a su valor justo de mercado.

Al recibir una petición por una industria o empresa estadounidense, el Departamento de Comercio de Estados Unidos conduce una investigación preliminar en cuanto a si un subsidio a la exportación fue otorgado a un proveedor extranjero. Si la investigación preliminar encuentra pruebas razonables de que efectivamente un subsidio a la exportación, de inmediato fue otorgado, los importadores estadounidenses deben pagar un arancel especial (igual al margen de subsidio estimado) en todas las importaciones del producto en cuestión. Luego, el Departamento de Comercio realiza una investigación final para determinar si en realidad se había otorgado un subsidio a la exportación, así como la cantidad del subsidio. Si determina que no hubo un subsidio a la exportación, el arancel especial es reembolsado a los importadores estadounidenses. De otra manera, el caso es investigado por la Comisión de Comercio Internacional Estadounidense, que determina si la industria que compite en importaciones sufrió daños materiales como resultado del subsidio.³ Si el Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Internacional dictan en favor de la petición de subsidio, se impone un derecho compensatorio permanente equivalente al tamaño del margen de subsidio calculado por el Departamento de Comercio en su investigación final. Una vez que la nación extranjera deja de subsidiar a las exportaciones de ese producto, se retira el derecho compensatorio.

La cuotas a la madera golpean a los compradores nacionales

Considere un caso de derecho compensatorio en la industria maderera estadounidense. Desde la década de los ochenta del siglo pasado, Estados Unidos y Canadá han discutido acerca de la madera blanda. Los intereses son enormes: las empresas canadienses importan madera con un valor de miles de millones de dólares anualmente a los clientes estadounidenses.

La disputa de la madera ha seguido un patrón repetitivo. Los productores estadounidenses de madera acusan a sus rivales canadienses de recibir subsidios gubernamentales. En particular, argumentan que los canadienses pagan tarifas increíblemente bajas por talar madera en tierras propiedad del gobierno canadiense. En Estados Unidos los productores de

³Para las naciones firmantes del Código de Subsidios de la OMC, la Comisión de Comercio Internacional debe determinar que los subsidios de exportación han dañado a los productores estadounidenses antes de que se impongan derechos compensatorios. Los subsidios a la exportación de las naciones no firmantes están sujetos a derechos compensatorios inmediatamente después de la determinación del Departamento de Comercio de su realización; la Comisión de Comercio Internacional no tiene que estimar una determinación de daño.

madera pagan tarifas más altas por el derecho a cortar árboles en bosques gubernamentales. Es más, las regulaciones canadienses permiten a los gobiernos provinciales reducir sus tarifas de tala de árboles cuando los precios de la madera declinan para mantener rentables los aserraderos canadienses. Para los productores estadounidenses, esto significa un subsidio injusto otorgado a sus competidores canadienses.

Por ejemplo, en 1996 la Coalición para Importaciones Justas de Madera, un grupo de empresas de aserraderos estadounidenses, ganó una petición de derecho compensatorio ante el gobierno estadounidense al afirmar que las compañías madereras habían sido dañadas por las exportaciones subsidiadas desde Canadá. La queja llevó a la imposición de una cuota arancelaria para proteger a los fabricantes estadounidenses. De acuerdo con la restricción comercial, hasta 14,700 millones de pies de tablas de madera canadiense de exportación a Estados Unidos podían entrar libres de impuestos. Los siguientes 650 millones de pies de tablas de madera de exportación estaban sujetos a un arancel de \$50 por cada mil pies de tablas. El gobierno canadiense también estuvo de acuerdo en incrementar las tarifas de tala de árboles que cobraba a los productores provinciales. El resultado fue que las exportaciones de madera canadiense a Estados Unidos cayeron 14 por ciento.

La industria maderera estadounidense sostuvo que esta cuota arancelaria creó un campo de juego nivelado en el que los productores estadounidenses y los canadienses pudieran competir de forma justa. Sin embargo, los críticos afirmaron que la restricción comercial no consideró los intereses de los usuarios estadounidenses de madera en las industrias maderera, de construcción de casas y de construcción de muebles, también pasó por alto los intereses de los compradores estadounidenses de casas nuevas y muebles para el hogar. Señalaron que las restricciones comerciales aumentaron el precio de la madera entre 20 y 35 por ciento; así, el costo de una casa nueva promedio aumentó entre \$800 y \$1 300.⁴

Los productores de madera de Estados Unidos y Canadá han continuado su lucha por el tema de los subsidios a la madera desde la década de los noventa. Está por verse cómo se resolverá este tema.

DERECHOS ANTIDUMPING

El objetivo de la política estadounidense antidumping es contrarrestar dos prácticas de comercio desleales de las naciones extranjeras: 1) ventas de exportación en Estados Unidos a precios por debajo del costo total promedio de producción y 2) discriminación de precios, en la cual las empresas extranjeras venden en Estados Unidos a un precio menor del que cobran en el mercado nacional del exportador. Ambas prácticas pueden infligir daño económico a los productores estadounidenses que compiten con las importaciones; al reducir el precio de las exportaciones extranjeras en el mercado estadounidense, alientan a los consumidores estadounidenses a comprar pequeñas cantidades del producto fabricado internamente.

Para iniciar las investigaciones antidumping se hace una solicitud escrita por parte de la industria que compite con las importaciones, la cual incluye pruebas de 1) dumping, 2) daños materiales como ventas, utilidades o empleos perdidos y 3) una relación entre las importaciones con dumping y el supuesto daño. Las investigaciones antidumping requieren que tanto exportadores como los importadores nacionales contesten cuestionarios detallados. Las partes que elijan no llenar los cuestionarios pueden quedar en desventaja en las decisiones del caso; los resultados se obtienen con la mejor información disponible, que simplemente puede ser información proporcionada por la industria nacional en relación con los argumentos de dumping.

⁴Brink Lindsey, Mark Groombridge y Prakash Loungani, *Nailing the Homeowner: The Economic Impact of Trade Protection of the Softwood Lumber Industry*, CATO Institute, 6 de julio de 2000, pp. 5-8.

Si los investigadores determinan que se ha practicado dumping y que ha ocasionado daños materiales a la industria nacional, entonces la respuesta estadounidense es un derecho (arancel) antidumping sobre las importaciones que han estado en condiciones de dumping por el monto equivalente al margen del dumping. El objetivo del impuesto es contrarrestar el efecto de los productos introducidos a precios de dumping y que se encuentran por debajo del costo total promedio o por debajo del precio al que son vendidos en el mercado local del exportador.

Un caso de antidumping puede terminar antes de que finalice la investigación si el exportador del producto hacia Estados Unidos acuerda dejar de incurrir en dumping, dejar de exportar el producto hacia Estados Unidos, aumentar el precio para eliminar el dumping o negociar algún otro acuerdo que disminuya la cantidad de las importaciones. De hecho, la sola amenaza de una investigación de antidumping puede inducir a las empresas exportadoras a incrementar sus precios de exportación y así detener el dumping que estaban cometiendo.

¿Las leyes antidumping son buenas para una nación? Los economistas tienden a dudar de los derechos antidumping porque aumentan el precio de los productos importados y así disminuyen el bienestar del consumidor. De acuerdo con los análisis económicos, los precios bajos son un problema que necesita un recurso sólo si tienden a ocasionar precios más altos en el largo plazo. Los economistas consideran que los derechos antidumping sólo son apropiados cuando combaten los precios de depredación, diseñados para monopolizar un mercado al sacar del negocio a los competidores. El consenso entre los economistas es que las leyes antidumping casi no tienen nada que ver con la fijación de precios de depredación, así que su existencia no tiene una justificación económica.

Los defensores de las leyes antidumping admiten que no tienen la intención de combatir los precios depredadores o de mejorar el bienestar del consumidor en la definición del término de los economistas. Sin embargo, justifican las leyes antidumping, no por el criterio de eficiencia, sino por el de justicia. Aunque el dumping puede beneficiar a los consumidores a corto plazo, afirman que es injusto para los productores nacionales tener que competir con productos comercializados de forma desleal.

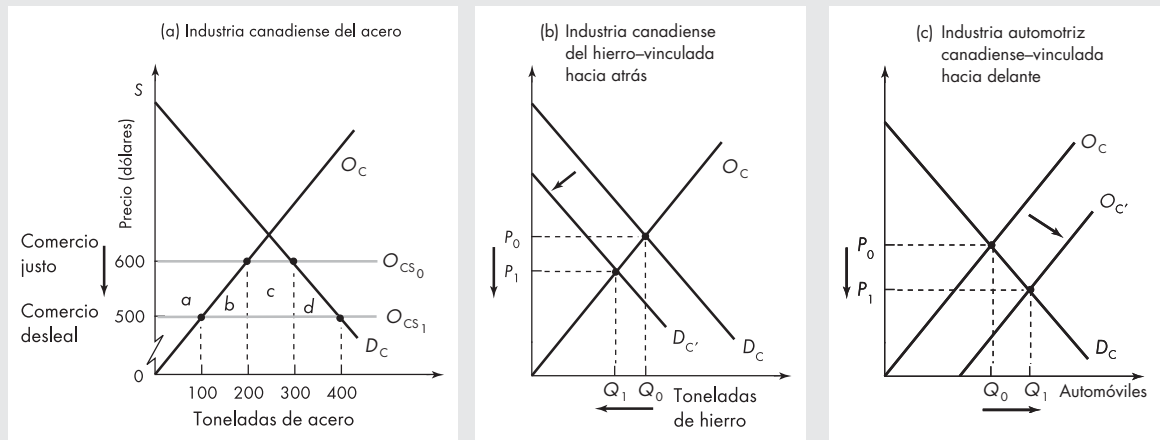
Recursos contra las importaciones con dumping y subsidiadas

Recuerde que el efecto directo del dumping y de las importaciones subsidiadas es reducir los precios de importación, un efecto que proporciona beneficios y costos para el país de importación. Hay beneficios para los consumidores si las importaciones son productos terminados y para las industrias de consumo que utilizan las importaciones como insumos intermedios en su propia producción (industria *vinculada hacia atrás*). Inversamente hay costos para la industria que compite con las importaciones, sus trabajadores y otras industrias que venden insumos intermedios para producción en la industria que compite con las importaciones (industria *vinculada hacia delante*). El dumping a precios por debajo del valor de mercado justo y las exportaciones subsidiadas se consideran prácticas de comercio desleales bajo la ley comercial internacional; pueden ser neutralizadas por la aplicación de los impuestos antidumping o por compensatorios en importaciones de dumping o ser subsidiadas.

En la figura 6.2 se ilustran los efectos de las prácticas de comercio desleales en Canadá, una nación demasiado pequeña para influir en el precio extranjero del acero; para mayor simplicidad, en la figura se asume que el acero, el hierro y las compañías automotrices canadienses operan en mercados competitivos. En la figura 6.2(a), O_C y D_C representan la oferta y la demanda canadiense de acero. Suponga que Corea del Sur, que tiene una ventaja comparativa de acero, suministra el metal a Canadá al precio comercial justo de 600 dólares por

FIGURA 6.2

EFECTOS DE LAS IMPORTACIONES CON DUMPING Y SUBSIDIADAS Y SUS RECURSOS



Las importaciones con dumping o subsidiadas brindan beneficios a los consumidores si las importaciones son productos terminados y a las industrias que utilizan las importaciones como insumos intermedios en su propia producción; infligen costos a la industria nacional que compite con las importaciones, a sus trabajadores y otras industrias nacionales que venden insumos intermedios a la industria que compite con las importaciones. Un derecho antidumping o compensatorio inflige costos en los consumidores si las importaciones son un producto terminado y en las industrias que utilizan las importaciones como insumos intermedios en su propia producción; y generan beneficios a la industria nacional que compite con las importaciones, sus trabajadores y otras industrias nacionales que venden insumos intermedios a la industria protegida.

tonelada. A este precio la producción canadiense es igual a 200 toneladas, el consumo canadiense totaliza 300 toneladas y las importaciones suman 100 toneladas.

Ahora suponga que como resultado de las prácticas de dumping y de subsidio de las importaciones canadienses de acero a un precio de \$500 por tonelada el margen del dumping y el subsidio igualaran los \$100 ($\$600 - \$500 = \100). La práctica del comercio desleal reduce la producción canadiense de 200 a 100 toneladas, aumenta el consumo canadiense de 300 a 400 toneladas y las importaciones canadienses de 100 a 300 toneladas. A su vez, la disminución de los precios y las cantidades, llevan a una caída en la inversión y el empleo en la industria canadiense del acero. Aunque el excedente del productor de acero disminuye por el área a debido al comercio desleal, los compradores canadienses encuentran que el excedente del consumidor aumenta en el área $a + b + c + d$. ¡El mercado de acero canadiense como un todo se beneficia del comercio desleal debido a que las ganancias de sus consumidores exceden las pérdidas de los productores por el área $b + c + d$!

El comercio desleal también afecta a las industrias de Canadá vinculadas hacia atrás y hacia delante. Si la industria del hierro (industrias vinculadas hacia atrás) suministra el producto principalmente a los productores canadienses de acero, la demanda de hierro canadiense disminuirá conforme cae la producción de sus clientes debido a la competencia por acero importado más barato. Como se ilustra en la figura 6.2(b), en ausencia del comercio desleal, la cantidad de hierro demandada por los productores canadienses de acero es Q_0 toneladas al precio de P_0 por tonelada. Debido al comercio desleal en la industria del acero, la demanda de hierro disminuye de D_C a $D_{C'}$; así, la producción cae como los ingresos y el empleo en esta industria. En los automóviles (industrias vinculadas hacia delante), la producción au-

mentará cuando los costos de manufactura disminuyen debido a la disponibilidad de acero importado más barato. Como se ilustró en la figura 6.2(c), la producción de automóviles canadienses aumenta de Q_0 unidades a Q_1 unidades, conforme la curva de la oferta se desplaza hacia abajo de O_C a O_C' con los efectos positivos que lo acompañan en ingresos y empleo; la disminución en los costos de producción también mejoran la competitividad de la industria automotriz canadiense en los mercados internacionales.

Suponga que el comercio desleal en el acero ocasiona que el gobierno canadiense imponga un derecho antidumping o un derecho compensatorio en el acero importado igual al margen de dumping o de subsidio (\$100). El efecto de un derecho exactamente compensatorio en la industria del acero para contrarrestar y recuperar los precios y las cantidades en el acero de inicio, el hierro y las industrias automotrices de Canadá, como se puede ver en la figura 6.2. El impuesto aumenta el precio de importación del acero comercializado en forma desleal en Canadá, lo que lleva a una mayor producción de acero por parte de los acereros canadienses; esto resulta en una mayor demanda y por tanto en precios más altos, para el hierro canadiense, pero también implica mayores costos de producción, precios más altos y menos ventas para los fabricantes canadienses de automóviles. Con el impuesto de importación, la disminución en el excedente del consumidor contrarresta por mucho el aumento en el excedente del productor en el mercado de acero canadiense.

La Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos estimó los efectos económicos de los derechos antidumping y compensatorios solicitados en 1991 por las industrias estadounidenses y sus industrias proveedoras hacia atrás y sus consumidores vinculados hacia delante. El estudio concluyó que estos impuestos beneficiaban a las industrias cuya solicitud tenía éxito al aumentar los precios y mejorar la producción y el empleo. Sin embargo, los costos para el resto de la economía fueron mucho mayores. El estudio calculó que la economía estadounidense hubiera experimentado una ganancia de bienestar neto de 1,590 millones de dólares si el gobierno no hubiera implementado los derechos antidumping y compensatorios. En otras palabras esos derechos impusieron costos sobre los consumidores, las industrias vinculadas hacia delante y sobre toda la economía en al menos 1,590 millones de dólares más que los beneficios que disfrutaron las industrias que tuvieron éxito en sus peticiones y sus empleados.⁵ Sin embargo, recuerde que la finalidad de las leyes de derechos antidumping y compensatorios no es proteger a los consumidores sino desalentar las importaciones en forma de comercio desleal que ocasionan daño a las industrias nacionales en competencia y a sus trabajadores.

Las compañías acereras estadounidenses pierden un caso de comercio desleal y aún así ganan

Durante años la industria acerera estadounidense ha dominado en el departamento de quejas de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos. Durante las décadas de los ochenta y noventa, representaba casi la mitad de las quejas de comercio desleal del país, aunque el acero constituyera menos de 5 por ciento de las importaciones estadounidenses. Año tras año, la industria acerera abrumaba a la USITC con peticiones que argumentaban que el acero extranjero era subsidiado o que se cometía dumping en el mercado estadounidense. Sin embargo, la industria del acero no tenía mucho éxito en sus peticiones en contra de las importaciones baratas. Por ejemplo, durante la década de los noventa, perdió más de la mitad de sus casos.

⁵ U.S. International Trade Commission, *The Economic Effects of Antidumping and Countervailing Duty Orders and Suspension Agreements*, Washington, DC: International Trade Commission, junio 1995, capítulo 10.

Sin embargo, para la industria del acero, ganar no lo es todo. Presentar y argumentar sus casos es parte de la estrategia competitiva del consorcio de Big Steel (U.S. Steel, Bethlehem, AK Steel, LTV Corp., Inland Steel Industries Inc. y National Steel). Este consorcio sabe que puede utilizar las leyes de comercio para influir en la oferta de acero del mercado y así limitar la competencia extranjera. Siempre que el mercado se debilita, por cualquier razón, el consorcio presenta un caso de comercio desleal.

Esta es la forma en que funciona la estrategia: el mercado se suaviza y el consorcio presenta casos comerciales que argumentan la existencia de un subsidio extranjero o dumping, y luego reducen las importaciones de las empresas implicadas en la petición. El caso procede durante un año o algo así, lo cual permite a los productores de acero aumentar su participación de mercado y aumentar sus precios. Incluso si la USITC falla en contra del caso, el mercado tiene tiempo para recuperarse.

Una vez que se archiva el caso, toma meses proceder con la investigación, a través de un proceso constituido por cuatro etapas legales, este tiempo beneficia a los productores nacionales de acero. Por lo general, los productores estadounidenses de acero ganan la primera ronda, en la cual la industria tiene que mostrar una “prueba fehaciente” a la USITC del daño de las importaciones. Armado con ese resultado, el Departamento de Comercio de Estados Unidos establece impuestos preliminares a las importaciones. Los importadores deben presentar un bono financiero o fianza para cubrir dichos impuestos. Luego, el Departamento de Comercio determina los impuestos finales, con base en el grado de subsidio extranjero o dumping en el producto exportado, por lo que el caso va de regreso a USITC para una determinación final de daño. Si las empresas estadounidenses pierden en su petición, el impuesto nunca se cobra y la fianza se recupera. Sin embargo, si ganan la demanda, el importador puede ser responsable por la cantidad completa.

Durante este proceso los importadores estadounidenses tienen el derecho de continuar con su importación. Pueden mantener la importación si creen que los productores de acero van a perder el caso. Sin embargo, la USITC es un cuerpo político, donde algunos de sus presidentes al ser comisionados están por el comercio libre mientras que otros tienden a ser más protectionistas. Como los importadores estadounidenses se percatan de que corren un riesgo grande si se equivocan, por lo general la respuesta es dejar de importar cuando se presenta un caso.

En 1997 Trinidad fue golpeada por una queja de varillas de acero, utilizadas para hacer cables. Los productores de varillas en Trinidad redujeron 40 por ciento sus embarques a Estados Unidos después del decreto preliminar, aunque los productores de acero de Trinidad eventualmente ganaron el caso.

Dicho de manera simple, sólo con presentar los casos de comercio desleal, la industria acerera estadounidense puede ganar. Lo que gaste en gravámenes legales, lo recupera por mucho en ingresos adicionales. Eso es lo grandioso acerca de presentar quejas: aunque se pierda, aún así se gana.

SECCIÓN 301: LAS PRÁCTICAS DE COMERCIO DESLEALES

En la **Sección 301** de la Ley de Comercio de 1974 sujeta a la aprobación del presidente otorga al representante comercial estadounidense (USTR) la autoridad y los medios para responder a las prácticas desleales de comercio de las naciones extranjeras. Entre estas prácticas desleales están las restricciones comerciales y los subsidios de otro país que dificultan las exportaciones estadounidenses destinadas a terceros mercados. El USTR responde cuando dichas prácticas ocasionan cargas “extraordinarias” o “discriminatorias” para los exportadores estadounidenses. La legislación fue primeramente una respuesta del Congreso estadounidense a la insatisfacción con la ineficacia del GATT para resolver las disputas comerciales. En la tabla 6.8 se dan ejemplos de casos de la Sección 301.

TABLA 6.8

**INVESTIGACIONES DE PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO CON BASE EN LA SECCIÓN 301:
EJEMPLOS SELECCIONADOS**

Solicitante estadounidense	Producto	Práctica desleal de comercio
Heilman Brewing Co.	Cerveza	Restricciones de importación canadiense
Amtech Co.	Electrónica	Código de adquisiciones del gobierno noruego
Great Western Sugar Co.	Azúcar	Subsidios otorgados por la Unión Europea
National Soybean Producers Association	Soya	Subsidios otorgados por Brasil
Association of American Vintners	Vino	Restricciones de importación de Corea del Sur

Fuente: De la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, *Operation of the Trade Agreements Program*, Washington, DC, Government Printing Office, varios temas.

Las investigaciones de la Sección 301 por lo general se inician con base en peticiones de las empresas estadounidenses y los sindicatos afectados; también pueden ser iniciadas por el presidente. Si después de la investigación se determina que una nación extranjera participa en prácticas de comercio desleales, el USTR está facultado para 1) imponer derechos u otras restricciones a las importaciones en productos y servicios y 2) a negar al país extranjero los beneficios de las concesiones de acuerdo comercial.

Aunque la sanción final disponible para Estados Unidos son represalias mediante restricciones a las importaciones, el propósito de la Sección 301 es obtener una resolución exitosa de los conflictos. En la gran mayoría de casos, la Sección 301 ha sido utilizada para convencer a las naciones extranjeras de modificar o eliminar lo que Estados Unidos considera prácticas de comercio desleales; sólo en una minoría de casos, Estados Unidos ha tomado represalias en contra de productores extranjeros por medio de aranceles o cuotas. Sin embargo, las naciones extranjeras con frecuencia han comparado a la Sección 301 con una “palanca” para resolver las disputas comerciales, que posibilita las restricciones comerciales en represalia. Al menos dos razones se han anticipado para las limitaciones de este enfoque para abrir los mercados extranjeros a las exportaciones estadounidenses: 1) el nacionalismo une a la población de un país extranjero en contra de las amenazas estadounidenses de restricciones comerciales y 2) la nación extranjera reorienta su economía hacia otros socios comerciales diferentes a Estados Unidos.

Un ejemplo del caso de la Sección 301 es la disputa de plátanos entre Estados Unidos y Europa. En 1993 la Unión Europea implementó un régimen simple en toda la Unión Europea en las importaciones de plátanos. El régimen daba entrada preferencial a plátanos de las antiguas colonias estadounidenses, incluidas algunas partes del Caribe, África y Asia. Pero también restringía la entrada de otros países, incluidas varias naciones de América Latina, donde predominan las empresas estadounidenses. De acuerdo con Estados Unidos, el régimen de plátanos de la Unión Europea ocasionó un trato comercial desleal para las empresas estadounidenses. Los funcionarios del comercio estadounidense sostenían que Chiquita Brands International y Dole Food Co., que manejan y distribuyen los plátanos de las naciones de América Latina, perdieron la mitad de sus negocios debido al régimen de plátanos de la UE. Como resultado, Estados Unidos y varios países de América Latina llevaron este tema a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y defendieron con éxito su caso. La OMC decretó que el régimen de plátanos de la UE discriminaba a las compañías de distribución de Estados Unidos y de América Latina y a las exportaciones de los países de América Latina. Después de una batalla prolongada, Europa modificó su comportamiento y se levantó el arancel.

PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

En el siglo XIX Charles Dickens criticó a los editores estadounidenses por publicar versiones no autorizadas de sus trabajos sin pagarle ni un centavo. Pero la protección de derechos de autor en Estados Unidos no aplicaba a autores extranjeros (británicos) así que las novelas populares de Dickens podían ser pirateadas sin sanción alguna. En años recientes, son las empresas estadounidenses las que han visto frustradas sus expectativas de utilidades. Los editores en Corea del Sur producen copias de libros estadounidenses de contrabando sin realizar pagos de regalías. Los laboratorios de investigación estadounidenses se encuentran en enredos legales con los fabricantes japoneses de electrónica debido a las infracciones de patentes.

Ciertas industrias y productos son blancos bien conocidos de la piratería, los falsificadores y otros infractores de los **derechos de propiedad intelectual (DPI)**. El contrabando ha sido una práctica común en industrias como autopartes, joyería y productos deportivos y relojes. La piratería de cintas de audio y de video, software de cómputo y materiales impresos se ha difundido en todo el mundo. Las industrias con producto que tienen ciclos de vida más cortos que el tiempo necesario para obtener y aplicar una patente también están sujetas a robos; por ejemplo el equipo fotográfico y las telecomunicaciones. En la tabla 6.9 se brindan ejemplos de las violaciones a los DPI en China.

La *propiedad intelectual* es un invento, idea, producto o proceso que haya sido registrado ante el gobierno y que otorga al inventor (o autor) los derechos exclusivos para usar la invención durante un periodo determinado. Los gobiernos usan distintas técnicas para proteger la propiedad intelectual. Se otorgan *derechos reservados* (copyrights) para proteger trabajos de autor (por ejemplo, composiciones musicales y libros); la mayoría de las naciones emite una protección de derechos reservados por el resto de la vida del autor, más 50 años. Las *marcas comerciales* (trademarks) se otorgan a fabricantes y proporcionan derechos exclusivos a un nombre o símbolo distintivo (por ejemplo, Coca-Cola). Las *patentes* aseguran a un inventor por un término, de 15 años o más, el derecho exclusivo de hacer, usar o vender el invento.

A pesar de los esfuerzos por proteger derechos de propiedad intelectual, las empresas que compiten a veces infringen los derechos de los demás al hacer una imitación más barata del producto original. En 1986 los tribunales fallaron que Kodak había infringido las patentes de Polaroid, en cámaras instantáneas y otorgó a Polaroid más de \$900 millones en daños. Otra infracción ocurriría si una empresa fabricara una cámara instantánea similar a la de Polaroid y la etiquetara y comercializara como si fuera una cámara Polaroid; éste sería un ejemplo de un producto pirata.

TABLA 6.9

EJEMPLOS DE VIOLACIONES A LOS DERECHOS DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN CHINA

Empresa afectada	Violación en China
Epson	Máquinas copiadoras y cartuchos de tinta piratas.
Microsoft	Versiones piratas de Windows y Windows NT, con empaques prácticamente idénticos al del producto original que se vende en tiendas autorizadas.
Yamaha	En China cinco de cada seis motocicletas JYM150-A y patines motorizados ZY125 que llevan el nombre de Yamaha son falsos. Algunas fábricas propiedad del Estado fabrican copias cuatro meses después de la introducción de un nuevo modelo.
Gillette	Hasta una cuarta parte de los bolígrafos Parker, las baterías Duracell y las máquinas de afeitar de Gillette que se venden en China son piratas.
Anheuser-Busch	Unas 640 millones de botellas de cerveza Budweiser falsa se venden cada año en China.
Bestfoods	Versiones falsas de caldo Knorr y de crema de cacahuete Skippy ocasionan decenas de millones de dólares en pérdidas de ventas cada año.

Fuente: Del Representante Comercial Estadounidense, *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, 2004, disponible en <http://www.ustr.gov>.

La falta de procedimientos internacionales para proteger los derechos de propiedad intelectual se vuelve un problema cuando el gasto de copiar una innovación (incluyendo el costo de las sanciones por ser descubierto) es menor al costo de comprar o rentar esta tecnología. Suponga que Warner-Lambert Drug Co., desarrolla un producto que alivia el resfriado común, llamado "Cold-Free" y que la empresa planea exportarlo a Taiwán. Ya sea porque Taiwán no reconoce los derechos de propiedad intelectual o porque Warner-Lambert no ha presentado una solicitud de registro, podrían desarrollarse copias más baratas del Cold Free de manera legal y ser comercializadas. También, si la marca comercial de Warner-Lambert no está protegida, los medicamentos piratas para el resfriado que sean idénticos al Cold-Free podrían venderse de manera legal en Taiwán. Estas imitaciones reducirán las ventas y utilidades de Warner-Lambert. Es más, si "Cold Free" es una marca registrada que los consumidores asocian con Warner-Lambert, un producto pirata de calidad notablemente inferior podría afectar de manera negativa la reputación de Warner-Lambert y así reducir las ventas de Cold-Free y de otros productos de la empresa.

Aunque la mayoría de las naciones tiene regulaciones que protegen los derechos de propiedad intelectual, sin embargo, muchos problemas han sido asociados con el comercio de los productos protegidos por estos derechos. Un problema es que las regulaciones de los derechos de propiedad intelectual son distintas entre los países. Por ejemplo, Estados Unidos utiliza la regla del primer inventor al determinar la elegibilidad de la patente, mientras que la mayoría de las demás naciones utiliza una regla del primero en registrarse. Otro problema es la falta de aplicación de los acuerdos internacionales de derechos de propiedad intelectual. Estos problemas se derivan en gran medida por los distintos incentivos para proteger la propiedad intelectual, en especial entre los países que son innovadores y exportadores de innovación tecnológica y los importadores que no son innovadores de tecnología. Las naciones en desarrollo que carecen de investigación y desarrollo e innovación de patentes piratean tecnología extranjera y la utilizan para fabricar productos a costos más bajos de los que se alcanzarían en un país innovador. A las naciones en desarrollo más pobres les resulta difícil pagar los precios más altos que prevalecerían si los productos innovadores (como suministros médicos) recibieran una protección de patente. Por tanto, tienen pocos incentivos para brindar una producción de patente a los productos que necesitan.

Siempre y cuando el costo de la piratería de tecnología, incluida la probabilidad y costos de ser atrapado, sea menor que las utilidades capturadas por la empresa que la realiza, la piratería de tecnología tiende a continuar. Sin embargo, la piratería reduce la tasa de rentabilidad obtenida por las empresas en las naciones innovadoras, que a su vez les impide invertir en investigación y desarrollo. Con el paso del tiempo, esto lleva a menos productos y a pérdidas de bienestar para la gente de ambas naciones.

Estados Unidos ha enfrentado muchos obstáculos al tratar de proteger su propiedad intelectual. Docenas de naciones carecen de estructuras legales adecuadas para proteger las patentes de las empresas extranjeras. Otras han excluido ciertos productos (como químicos) de protección para respaldar sus industrias. Incluso en los países avanzados, donde existen salvaguardas legales, el rápido paso de la innovación tecnológica con frecuencia supera la protección brindada por el sistema jurídico.

ASISTENCIA PARA AJUSTARSE AL COMERCIO

De acuerdo con el argumento del libre comercio, en una economía dinámica en la cual el comercio procede de acuerdo con el principio de la ventaja comparativa, los recursos fluyen de usos con una menor productividad a los de mayor productividad. Los consumidores ganan al tener una variedad más amplia de productos de los cuales elegir a precios más bajos. También es cierto que los países adoptan políticas comerciales más libres, surgen tanto ganadores como

perdedores. Algunas empresas e industrias se volverán más eficientes y crecerán conforme se expanden a los mercados en el extranjero, mientras que otros se contraen, se fusionan o tal vez incluso fallan cuando se enfrentan con una mayor competencia. Aunque ese proceso de ajuste es sano para una economía dinámica, puede ser una dura realidad para empresas y trabajadores en industrias que compiten en importaciones.

Una forma de equilibrar las ganancias de un comercio más libre que se obtienen a lo largo de la economía, con costos que tienden a estar más concentrados, es abordar las necesidades de empresas y trabajadores que han sido afectados en forma adversa. Muchas naciones industriales han hecho esto al implantar programas para dar **asistencia para ajustarse al comercio** a quienes se ven en dificultades debido a la liberalización del comercio. La justificación proviene de la noción de que si la sociedad disfruta de ganancias de bienestar por la mayor eficiencia que se deriva de la liberalización del comercio, algún tipo de compensación se debe brindar a los que son dañados por la competencia en importaciones. Siempre y cuando un comercio más libre genere ganancias significativas para la nación, los ganadores pueden compensar a los perdedores y aún así disfrutar algunas de las ganancias de libre comercio.

El programa estadounidense de asistencia para ajustarse al comercio ayuda a los trabajadores nacionales desplazados por el comercio exterior y por el aumento de las importaciones. El programa brinda una serie de beneficios como un apoyo económico, además de las prestaciones de los seguros de desempleo, servicios como capacitación laboral y asignaciones monetarias para búsqueda y reubicación del empleo. Para las empresas y las comunidades, el programa ofrece apoyo técnico para moverse a nuevas líneas de producción, ayuda de investigación de mercados y préstamos con intereses bajos. Los beneficiarios más importantes del programa han sido los trabajadores y las empresas de la industria del vestido y textil, seguida por el petróleo y gas, electrónica e industrias de metal y maquinaria. Por tradición, los trabajadores desplazados por el comercio son más viejos y con menos preparación y han trabajado en una sola industria, les toma más tiempo encontrar otro empleo y cuando lo hacen, lo más probable es que los salarios sean bajos.

Aunque el programa de asistencia para ajustarse al comercio es una innovación significativa en la política comercial, los críticos sostienen que ha sufrido de una dotación de fondos inadecuada. Señalan que Estados Unidos gasta sólo aproximadamente 1,000 millones de dólares al año para ayudar a los trabajadores desplazados mientras que la economía como un todo gana más de 1 billón de dólares al año por el libre comercio. También, la asistencia para ajustarse al comercio no puede resolver todos los desafíos de los trabajadores, en especial de los que poseen pocas o menores habilidades. Por ejemplo, muchos trabajadores que solicitan asistencia de capacitación laboral, no tienen la educación del nivel bachillerato y han estado fuera del sistema educativo por 20 años o más, o tienen habilidades limitadas en manejo de idiomas. Por tanto, es poco probable que los programas de capacitación completen la relación entre estos trabajadores y una economía que demanda trabajadores con altas habilidades. Es más, el programa de ajuste comercial cubre a los trabajadores de manufactura, pero no a los trabajadores de servicios cuyos empleos han sido subcontratados con trabajadores externos. Los críticos también sostienen que la asistencia para ajustarse al comercio en ocasiones ha sido utilizada para mantener una actitud de pérdida más que ayudar a volver más competitivos al cambiar a tecnologías superiores y a desarrollar productos nuevos.

¿EL SEGURO SALARIAL Y MÉDICO HARÁN QUE EL LIBRE COMERCIO SEA MEJOR ACEPTADO POR LOS TRABAJADORES?

Aunque el programa de asistencia para ajustarse al comercio ayuda a los trabajadores estadounidenses desplazados por el comercio exterior y el aumento en las importaciones, numerosos trabajadores se sienten amenazados por el libre comercio. Los temores de los trabajadores

acerca de la globalización y la presión sindical que se ejerce sobre los funcionarios públicos obstaculizan los esfuerzos para liberalizar el comercio. Por esa razón los economistas defienden cada vez más que el programa de asistencia para ajustarse al comercio se amplíe para incluir un seguro salarial y médico.

El concepto del seguro salarial y médico es simple. El comercio, aunque sea un beneficio para la economía general, daña a los trabajadores que producen cosas o proporcionan servicios susceptibles a la competencia de las importaciones. Las pérdidas de trabajo relacionadas con el comercio se concentran en las industrias de manufactura donde la competencia con las importaciones es fuerte, incluidas las de automóviles, acero, textil, del vestido, computación e industrias electrónicas. Compensar a los perdedores tiene más sentido que tratar de protegerlos al negar por completo los beneficios del comercio.

Cuando el comercio o la tecnología desplazan a alguien de su empleo, un trabajador con frecuencia toma un nuevo empleo con menor sueldo. En promedio, un trabajador en una industria de manufactura golpeada por la competencia de las importaciones que pierde su trabajo y consigue otro, gana 13 por ciento menos, de acuerdo con los cálculos de la profesora Lori Kletzer de la Universidad de California en Santa Cruz.⁶ Aproximadamente un tercio gana tanto o más y no necesita ayuda. Pero alrededor de un tercio acepta empleos que pagan 30 por ciento menos o peor aún. Como el resto se beneficia al obtener productos más baratos, servicios más eficientes y una economía más productiva, es posible compensar parte de esta diferencia.

Más que proteger a los trabajadores con la restricción de importaciones, lo que resulta en pérdidas de la economía en general, ¿por qué no proporcionar un seguro salarial y médico? Los partidarios del **seguro salarial** afirman que estimula a los trabajadores a encontrar un nuevo empleo con rapidez, en contraste con un seguro de desempleo, que crea un incentivo para retrasar la búsqueda de empleo. También afirman que el seguro salarial genera beneficios tanto para los trabajadores jóvenes como para los trabajadores viejos. Facilita a los trabajadores jóvenes a adquirir la capacitación y las nuevas habilidades que los harán más elegibles para empleos durante el curso de sus vidas laborales. El seguro salarial puede permitir a los trabajadores veteranos alcanzar el retiro sin una disminución brusca de su estándar de vida o sin tener que usar sus ahorros para el retiro después de una pérdida del empleo. En términos sencillos, los partidarios del seguro salarial afirman que, al reducir la ansiedad del trabajador, el seguro salarial reducirá la oposición de los trabajadores a la liberalización del comercio y a la globalización en general.

Para ganar la autoridad para negociar por la vía rápida acuerdos comerciales futuros con América Latina, en 2002 el presidente George Bush cedió a la presión del Congreso y expandió el programa de asistencia para ajustarse al comercio. Primero inició un programa de seguro salarial para los trabajadores desplazados por el comercio. Para recibir beneficios de mantenimiento de ingresos, los trabajadores elegibles deben tener más de 50 años de edad, ganar menos de 50,000 dólares al año y ser empleados de tiempo completo en la empresa de la que fueron separados. El gobierno paga aproximadamente la mitad de la diferencia entre el anterior salario y el nuevo por dos años, hasta un máximo de 10,000 dólares. Para recibir este subsidio monetario, los trabajadores deben demostrar que no tienen habilidades que sean fácilmente transferibles a otros puestos y algunos no pueden hacer eso.

Es más, el presidente Bush implementó el Health Coverage Tax Credit Program. Este programa brinda un crédito fiscal de ingresos federales que paga 65 por ciento de las primas del plan médico calificado para trabajadores desplazados por el comercio. El comercio

⁶ Lori Kletzer y Robert Litan, *A Prescription to Relieve Worker Anxiety*, International Economics Policy Briefs, Instituto para la Economía Internacional, Washington, DC, Febrero de 2001. Véase también Trade Deficit Review Commission, *The U.S. Trade Deficit*, Washington, DC, 2000.

estableció el crédito fiscal con la meta de hacer que la cobertura médica fuera más accesible y costeable para aquellos que de otra manera no podrían pagarla. Para que los trabajadores reciban los beneficios de este programa, el Departamento del Trabajo debe certificar que han perdido sus empleos a causa de las importaciones de ciertos países o por un cambio en la producción. Sin embargo, durante los primeros cinco años del programa, sólo 11 por ciento de aquellos potencialmente elegibles para el subsidio lo tomaron. Esto es porque muchos de los trabajadores despedidos fueron incapaces de reunir 35 por ciento de la prima del seguro, que puede costar unos \$250 al mes. Los críticos señalan que quienes tienen cobertura médica en el trabajo por lo general pagan sólo entre 15 y 25 por ciento del costo total de su seguro. Así, mantienen que el programa Health Coverage Tax Credit debe ser liberalizado para hacer que el seguro médico sea más accesible para los trabajadores que han sido desplazados por el comercio.

Está por verse si estos nuevos programas de apoyo monetario reducirán la desconfianza de los trabajadores ante los acuerdos comerciales liberales.

POLÍTICAS INDUSTRIALES DE ESTADOS UNIDOS

Además de promulgar regulaciones que tienen la intención de producir un ambiente comercial justo para todas las partes que participan en el comercio internacional, Estados Unidos ha implementado *políticas industriales* para mejorar la competitividad de los productores nacionales. Como se analizó en el capítulo 3, dichas políticas incluyen la canalización de los recursos gubernamentales a industrias específicas que ven como importantes para el crecimiento económico futuro. Entre los métodos utilizados para canalizar recursos están los incentivos fiscales, los créditos de garantías y los préstamos con intereses bajos.

En la actualidad casi todas las naciones implementan algunas políticas industriales. Aunque las políticas industriales por lo general están asociadas con esfuerzos formales y explícitos de los gobiernos (como Japón y Francia) para mejorar el desarrollo de industrias específicas (como el acero o la electrónica) otras naciones tradicionalmente de libre empresa (como Alemania y Estados Unidos) también tienen políticas industriales implícitas, menos formales.

¿Cuál ha sido el enfoque de Estados Unidos a las políticas industriales? El gobierno estadounidense ha intentado brindar un clima favorable para los negocios, dadas las restricciones sociales, ambientales y de seguridad impuestas por la sociedad moderna. Más que elaborar una política industrial coordinada para afectar industrias en particular, el gobierno estadounidense ha enfatizado políticas macroeconómicas (como políticas fiscales y monetarias) enfocadas a objetivos tales como estabilidad económica, crecimiento y la asignación del producto nacional bruto.

Sin embargo, no hay duda de que el gobierno estadounidense utiliza diversas medidas para moldear la estructura de la economía que en otras naciones serían llamadas “políticas industriales”. La más notable de estas medidas es la política agrícola. Un agricultor que inicia una innovación importante puede ser imitado por otros agricultores, que capturan los beneficios sin compartir los riesgos. Para rectificar este problema, el gobierno estadounidense participa en investigación de técnicas agrícolas y en la difusión de esta información a través de su servicio de extensión agrícola, así como también fomenta los proyectos de gran escala como instalaciones de irrigación. El gobierno estadounidense también ha brindado respaldo a los embarques, construcción de barcos e industrias energéticas, principalmente con base en la seguridad nacional.

El gasto en defensa gubernamental estadounidense con frecuencia es citado como política industrial. Como el mercado más grande del mundo para productos militares, no sorprende que Estados Unidos domine su producción. Su gasto en productos militares respalda a los fa-

bricantes nacionales y les permite alcanzar grandes economías de escala. El gasto de defensa de Estados Unidos ha brindado beneficios adicionales a las industrias civiles, en especial las aeronaves comerciales, computadoras y electrónica. La investigación y el desarrollo militares brindan a las empresas estadounidenses experiencia que pueden aplicar en todas partes.

En la manufactura el gobierno estadounidense ha proporcionado asistencia a las industrias con problemas financieros. Por ejemplo, en los automóviles, el gobierno brindó una garantía de préstamo de 1,500 millones de dólares en 1979 y 1980 para ayudar a Chrysler Corporation. También negoció restricciones voluntarias a la exportación de automóviles japoneses en la década de los ochentas para aliviar la carga de la competencia de importaciones. Las industrias acerera y de textiles también han sido receptoras importantes de la protección comercial.

Promoción y financiamiento de las exportaciones

Otro elemento de la política industrial estadounidense es la promoción de las exportaciones. El gobierno estadounidense brinda a los exportadores información de marketing y ayuda técnica, además de las misiones comerciales que presentan a los nuevos exportadores a los clientes extranjeros. El gobierno también promueve las exportaciones al patrocinar exhibiciones de productos estadounidenses en las ferias comerciales internacionales y establecer centros comerciales en el extranjero que permiten a las empresas estadounidenses exhibir y vender maquinaria y equipo.

Estados Unidos también alienta las exportaciones al permitir a sus fabricantes formar asociaciones comerciales de exportación para distribuir los productos estadounidenses en el extranjero. Es más, los fabricantes estadounidenses y las instituciones financieras tienen permiso de combinar sus recursos en empresas comerciales de exportación conjuntas para exportar sus propios productos o actuar como un servicio de exportación para otros productores. Sears, Rockwell, General Electric, Control Data y General Motors son ejemplos de empresas que han formado empresas comerciales de exportación.

Es más, Estados Unidos proporciona subsidios a la exportación a sus productores en forma de créditos baratos. El mantenimiento de los términos de crédito competitivos para los exportadores estadounidenses es una función del U.S. Export-Import Bank of the Commodity Credit Corporation. El **Export-Import Bank** (*Eximbank*) es una agencia independiente del gobierno estadounidense establecida para alentar las exportaciones de las empresas de su país. El Eximbank proporciona lo siguiente:

- Garantías sobre préstamos de capital de trabajo para los exportadores estadounidenses que permite cubran los costos previos a las exportaciones.
- Seguro de crédito sobre exportación que protege a los exportadores estadounidenses o a sus acreedores contra riesgos comerciales o políticos de no pago por parte de compradores extranjeros.
- Las garantías sobre préstamos comerciales como aval ante los compradores extranjeros dignos de crédito de productos y servicios estadounidenses
- Préstamos directos a estos compradores extranjeros cuando no hay disponible un financiamiento privado.
- Programas especiales para promover las exportaciones estadounidenses de productos y servicios ambientalmente benéficos.
- Financiamiento sobre los activos en el caso de aeronaves comerciales grandes y otras exportaciones apropiadas.
- Financiamiento de proyectos para respaldar las exportaciones estadounidenses a los proyectos internacionales de infraestructura.

TABLA 6.10

EJEMPLOS DE PRÉSTAMOS FACILITADOS POR EL EXIMBANK DE ESTADOS UNIDOS
(EN MILLONES DE DÓLARES)

Prestatario extranjero/exportador estadounidense	Objetivo	Préstamo o garantía de préstamos
Banco Santander Noroeste de Brasil/General Electric	Locomotoras	87.7
Gobierno de Bulgaria/Westinghouse	Instrumentos	81.8
Air China/Boeing	Aeronaves	69.8
Gobierno de Croacia/Bechtel International	Construcción de carreteras	228.7
Gobierno de Ghana/Wanam International	Equipo eléctrico	21.1
Gobierno de Indonesia/IBM	Hardware de cómputo	20.2
Japan Airlines/Boeing	Aeronaves	212.3
Fevisa Industrial de México/Pennsylvania Crusher Inc.	Equipo de fabricación de vidrio	17.7
Delta Communications de México/Motorola	Equipo de comunicaciones	11.5

Fuente: De Export-Import Bank de Estados Unidos, *Annual Report*, varios temas, <http://www.exim.gov>.

Al ofrecer tasas de interés competitivas para financiar las exportaciones, en ocasiones Eximbank ha sido criticado porque parte de sus fondos provienen del Tesoro estadounidense. Los críticos cuestionan si los ingresos fiscales estadounidenses deberían subsidiar exportaciones a países extranjeros a tasas de interés más bajas de lo que se pudieran obtener en instituciones privadas. A este grado, es verdad que los fondos fiscales distorsionan el comercio y redistribuyen ingreso hacia los exportadores.

En la tabla 6.10 se proporcionan ejemplos de préstamos directos y garantías de préstamos hechas por Eximbank. Importantes beneficiarios de Eximbank Credit son aeronaves, telecomunicaciones, equipo generador y desarrollos de energía. Empresas como Boeing, McDonnell Douglas y Westinghouse han disfrutado de beneficios significativos de estos programas.

También se proporcionan préstamos respaldados de forma oficial para las exportaciones estadounidenses por parte del **Commodity Credit Corporation (CCC)**, una corporación propiedad del gobierno administrada por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos. El CCC tiene disponible financiamiento de crédito de exportación para productos agrícolas elegibles. Las tasas de interés que cobra están un tanto por debajo de las tasas prevaletientes cobradas por instituciones financieras privadas.

POLÍTICAS INDUSTRIALES DE JAPÓN

Aunque Estados Unidos no ha utilizado políticas industriales explícitas para respaldar a industrias específicas, dichas políticas han sido utilizadas en otros lugares. Considere el caso de Japón.

Japón se ha convertido en líder tecnológico en la era posterior a la Segunda Guerra Mundial. Durante la década de los cincuenta, las exportaciones de Japón consistían principalmente en textiles y otros productos de baja tecnología. Para las décadas de los sesenta y setenta, sus exportaciones enfatizaron productos intensivos en capital, como automóviles, acero y barcos. Para las décadas de los ochenta y noventa, Japón se había vuelto un importante competidor mundial en productos de alta tecnología, como fibra óptica y semiconductores.

Los defensores de las políticas industriales aseveran que el apoyo gubernamental para las industrias emergentes ha ayudado a transformar la industria japonesa de baja tecnología a una industria pesada y luego de alta tecnología. Afirman que la protección de las importaciones, los subsidios para investigación y desarrollo y demás fomentaron el desarrollo de la

industria japonesa. Es claro que el gobierno japonés brindó asistencia a la construcción de barcos y al acero durante los cincuenta, a los automóviles y herramientas de maquinarias durante los sesenta y a las industrias de alta tecnología en los setenta. La política industrial japonesa ha tenido dos distintas fases: De la década de los cincuenta a principios de la década de los setenta, el gobierno japonés asumió un fuerte control sobre los recursos de la nación y la dirección del crecimiento de la economía. Desde mediados de la década de los setenta, la política industrial del gobierno ha sido más modesta y sutil.

Para implementar sus políticas industriales en manufactura, el gobierno japonés ha creado el llamado **Ministerio de Economía, Comercio e Industria (MECI)**. El MECI intenta facilitar el cambio de recursos a industrias de alta tecnología al enfocar a las industrias específicas para tener un respaldo. Con la asistencia de los consultores de corporaciones líderes, sindicatos, bancos y universidades, el MECI forma un consenso sobre las mejores políticas a seguir. El siguiente paso de una política industrial es aumentar la inversión en investigación y desarrollo y la producción. Las industrias enfocadas han recibido respaldo en forma de protección comercial, partidas de divisas, subsidios para investigación y desarrollo, préstamos a tasas de interés por debajo del mercado, préstamos que deben ser pagados sólo si una empresa es rentable, tratamiento fiscal favorable y proyectos de investigación conjunta de gobierno e industria con la intención de desarrollar tecnologías prometedoras.

Sin respaldo gubernamental es poco probable que los semiconductores, el equipo de telecomunicaciones, la fibra óptica y las industrias de herramientas de maquinarias japonesas fueran tan competitivos como lo son. Sin embargo, no todas las políticas industriales japonesas han tenido éxito, como se puede ver en los casos de las computadoras, aluminio y petroquímicos. Incluso industrias en las que Japón es competitivo en los mercados mundiales, como en la construcción de barcos y el acero, han sido testigos de periodos prolongados de exceso de capacidad. Es más, algunas de las mayores historias de éxito de Japón (TV, estéreos y aparatos de video) no fueron en las industrias de mayor apoyo del gobierno japonés.

El grado en el que la política industrial ha contribuido al crecimiento económico de Japón desde la Segunda Guerra Mundial, es poco claro. Japón se ha beneficiado de una tasa alta de ahorros nacionales, una fuerza de trabajo educada y motivada, buenas relaciones administración-trabajo, un cambio del trabajo de los sectores de baja productividad (como la agricultura) a manufactura de alta productividad, empresarios dispuestos a asumir riesgos y demás. Estos factores han mejorado la transformación de Japón de una nación de baja tecnología a una nación de alta tecnología. Es debatible qué tan rápido hubiera ocurrido esta transformación ante la ausencia de una política industrial. Aunque Japón tiene la política industrial más visible de las naciones industriales, la importancia de esa política para el éxito de Japón no se debe exagerar.⁷

POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

Al inicio de la década de los ochenta, un nuevo argumento para la política industrial ganó relevancia. La teoría detrás de la **política comercial estratégica** es que el gobierno puede ayudar a las empresas nacionales a capturar utilidades económicas de los competidores extranjeros.⁸ Dicho apoyo conlleva respaldo gubernamental para ciertas industrias "estratégicas" (como la de alta tecnología) que son importantes para el crecimiento económico nacional futuro y que proporciona beneficios difundidos para la sociedad (externalidades).

⁷R. Beason y D. Weinstein, "Growth, Economies of Scale and Targeting in Japan: 1955-1990", *Review of Economics and Statistics*, mayo de 1996.

⁸El argumento para una política comercial estratégica se presentó en J. Brander y B. Spencer, "International R&D Rivalry and Industrial Strategy", *Review of Economic Studies*, 50, 1983, pp. 707-722. Vea también Paul Krugman, comp., *Strategic Trade Policy and the new International Economics*, Cambridge, MA, MIT Press, 1986 y Paul Krugman, "Is Free Trade Passe?" *Economic Perspectives*, otoño de 1987, pp. 131-144.

La noción esencial subyacente en la política comercial estratégica es una competencia imperfecta. Numerosas industrias que participan en el comercio, según dicen, están dominadas por un pequeño número de empresas, lo suficientemente grandes para que cada una influya en el precio del mercado. Dicho poder de mercado le da a estas empresas el potencial para lograr utilidades económicas a largo plazo. De acuerdo con el argumento de una política comercial estratégica, una política gubernamental puede alterar los términos de la competencia para favorecer a las empresas nacionales en perjuicio de las empresas extranjeras y cambiar las utilidades económicas en mercados imperfectamente competitivos de las empresas extranjeras a las nacionales.

Un ejemplo estándar es la industria de las aeronaves. Con altos costos fijos para producir una nueva aeronave y una curva de aprendizaje significativa en la producción que lleva a reducir los costos medios de producción, esta industria puede respaldar sólo a un número pequeño de fabricantes. También es una industria que por lo general está cercanamente relacionada con el prestigio nacional.

Suponga que dos empresas en competencia, Boeing (que representa a Estados Unidos) y Airbus (un consorcio de propiedad conjunta de cuatro gobiernos europeos) consideran construir un nuevo avión. Si *cualquiera* de las empresas fabrica el avión por sí misma, logrará *utilidades* de \$100 millones. Si ambas empresas fabrican la aeronave, cada una tendrá una *pérdida* de \$5 millones.

Ahora asuma que los gobiernos europeos deciden subsidiar la producción del avión Airbus con \$10 millones. Incluso si ambas empresas fabrican el nuevo, Airbus ahora está segura de que tendrá utilidades por \$5 millones. Pero el punto es: Boeing *cancelará* su nuevo proyecto de aeronave. Así, el subsidio europeo asegura no sólo que Airbus fabrique la nueva aeronave, sino también que Boeing sufra una pérdida en caso de unirse al proyecto. El resultado es que Airbus alcanza una utilidad de \$110 millones y puede pagar con facilidad su subsidio a los gobiernos europeos. Si se asume que los dos fabricantes producen sólo para exportación, el subsidio de \$10 millones resulta en una transferencia de \$100 millones en utilidades de Estados Unidos a Europa. Los efectos del bienestar de una política comercial estratégica se analizan en el recuadro de *Exploración detallada 6.1* al final de este capítulo.

Considere otro ejemplo: la industria de electrónica tiene dos empresas, una en Japón y una en Estados Unidos. En esta industria se aprende haciendo (*learning by doing*), lo que reduce los costos unitarios de producción en forma indefinida con la expansión de la producción. Suponga que el gobierno japonés considera la industria de electrónica como “estratégica” y erige barreras comerciales que cierran su mercado nacional al competidor estadounidense; también que Estados Unidos mantiene abierto su mercado de electrónica. El fabricante japonés puede expandir su producción y así reducir su costo unitario. Durante un periodo, esta ventaja competitiva le permite sacar del mercado al fabricante estadounidense. Las utilidades que la empresa estadounidense había extraído de los compradores estadounidenses son transferidas a los japoneses.

Los defensores de las políticas comerciales estratégicas reconocen que el argumento clásico de libre comercio consideraba las externalidades a detalle. Sostienen que la diferencia es que la teoría clásica estaba basada en una *competencia perfecta* y por lo tanto, no podía apreciar la fuente más probable de la externalidad, mientras que las teorías modernas, basadas en la competencia imperfecta, sí pueden. La externalidad en cuestión es la capacidad de las empresas para capturar los frutos de la innovación costosa. La teoría clásica sustentada en una competencia perfecta descuidaba este factor porque los grandes costos fijos en innovación e investigación y desarrollo, aseguraban que el número de competidores en una industria sería pequeño.

El concepto de política comercial estratégica ha sido criticado sobre diversas bases. Desde una perspectiva política, existe el riesgo de que los grupos de interés puedan dictar quién recibirá el apoyo del gobierno. También, si ocurriera un ciclo mundial de represalias por po-

FIGURA 6.3

EFECTOS DE UN SUBSIDIO EUROPEO OTORGADO A AIRBUS

Matriz de pago hipotética: millones de dólares

		Sin subsidio		Con subsidio europeo	
		Airbus		Airbus	
Boeing	Produce	Airbus -5 Boeing -5	Airbus 0 Boeing 100	Airbus 5 Boeing -5	Airbus 0 Boeing 100
	No produce	Airbus 100 Boeing 0	Airbus 0 Boeing 0	Airbus 110 Boeing 0	Airbus 0 Boeing 0

Con base en la teoría de política comercial estratégica, los subsidios del gobierno ayudan a las empresas nacionales a capturar utilidades de los competidores extranjeros.

Fuente: Paul Krugman, "Is Free Trade Passe?" *Economic Perspectives*, otoño de 1987, pp. 131-144.

líticas comerciales activistas y contrarrepresalias, todas las naciones estarían peor. Es más, los gobiernos carecen de información para intervenir con inteligencia en el mercado laboral. En el ejemplo de Boeing-Airbus, el gobierno activista debe saber cuánta utilidad se alcanzaría como resultado de una operación con la nueva aeronave, con y sin competencia extranjera. Los mínimos cálculos erróneos podrían ocasionar una intervención que empeore la economía nacional, en lugar de mejorarla. Finalmente, la sola existencia de una competencia imperfecta no garantiza que haya una oportunidad estratégica que buscar, incluso por un gobierno omnipresente. Debe también haber una fuente continua de utilidades económicas, sin ninguna competencia potencial que las borre. Pero las utilidades económicas *continuas* son probablemente menos comunes de lo que piensan los gobiernos.

El caso de los subsidios europeos de los aviones durante la década de los setenta proporciona un ejemplo de los beneficios y los costos que se encuentran cuando se aplica el concepto de política comercial estratégica. Durante la década de los setenta Airbus recibió un subsidio del gobierno por 1 500 millones de dólares. El subsidio tenía la intención de ayudar a la empresa a contrarrestar una desventaja de costos de 20 por ciento que enfrentaba en la producción de su aeronave A300 en comparación con su principal competidor, el Boeing 767. ¿El subsidio ayudó a las naciones europeas que participaron en el consorcio de Airbus? Las pruebas sugieren que no. Airbus perdió dinero en su avión A300 y continuó enfrentando desventajas de costos en relación con Boeing. Las aerolíneas europeas y los pasajeros sí se beneficiaron porque el subsidio mantuvo los precios de Airbus más bajos; sin embargo, la cantidad de pérdidas de Airbus apenas equiparó a sus ganancias. Como los costos del subsidio tuvieron que ser financiados por medio de impuestos más altos, Europa quizá se encuentra peor con este subsidio. Estados Unidos también perdió porque las utilidades de Boeing fueron menores y no fueron contrarrestadas por completo por los precios más bajos que beneficiaban a los usuarios de los aviones estadounidenses; pero el subsidio europeo no sacó a Boeing del mercado. Los únicos ganadores obvios fueron las otras naciones, cuyas aerolíneas y pasajeros disfrutaron de los precios más bajos de Airbus a ningún costo para ellos.⁹

⁹R. Baldwin y Paul Krugman, "Industrial Policy and International Competition in Wide-Bodied Jet Aircraft", en R. Baldwin, comp., *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, Chicago, University of Chicago Press, 1988, pp. 45-77.

SANCIONES ECONÓMICAS

En lugar de promover el comercio, los gobiernos pueden *restringir* el comercio para cumplir objetivos de política nacional y externa. Las **sanciones económicas** son limitaciones impuestas por el gobierno a las relaciones comerciales o financieras que normalmente se presentan entre las naciones. Han sido utilizadas para proteger la economía nacional, reducir la proliferación nuclear, establecer una compensación por propiedad expropiada por los gobiernos extranjeros, combate al terrorismo internacional, preservar la seguridad nacional y proteger los derechos humanos. La nación que inicia las sanciones económicas, la *nación sancionadora*, espera deteriorar las capacidades económicas de la *nación sancionada* al grado que esta sucumba a sus objetivos.

La nación sancionadora puede imponer varios tipos de sanciones económicas. Las sanciones comerciales incluyen boicots contra las exportaciones de la nación sancionadora. Estados Unidos ha utilizado su papel como productor importante de granos, hardware militar y productos de alta tecnología como palanca para ganar un cumplimiento en el extranjero de sus objetivos de política exterior. Las sanciones comerciales también pueden incluir cuotas a las importaciones de la nación sancionadora provenientes de la nación sancionada. Las *sanciones financieras* pueden conllevar limitantes de préstamos oficiales o ayuda. Al final de la década de los setenta, la política estadounidense de congelar los activos financieros de Irán fue un factor en la liberación de los rehenes estadounidenses. En la tabla 6.11 se brindan ejemplos de sanciones económicas impuestas por Estados Unidos por objetivos de política exterior.

Se puede utilizar la figura 6.4 para ilustrar la meta de las sanciones económicas impuestas en contra de un país extranjero, por ejemplo, Irak. En la figura se muestra la curva de posibilidades de producción hipotética de maquinaria y petróleo de Irak. Antes de la imposición de sanciones, suponga que Irak es capaz de operar con una eficiencia máxima, como se muestra por el punto *A*, a lo largo de la curva de posibilidades de producción CPP_0 . Bajo el programa de sanciones, una negación de las naciones sancionadoras de comprar petróleo iraquí ocasiona la reducción de actividad en los pozos, refinerías y trabajadores en Irak. Así, la capacidad de producción no utilizada obliga a Irak a moverse dentro de CPP_0 . Si las naciones sancionadoras también imponen sanciones de exportación en los insumos de producción y así recortan las ventas de equipo a Irak, el potencial de producción de Irak disminuiría. Eso se muestra por un desplazamiento hacia dentro de la curva de posibilidades de producción de Irak a CPP_1 . Las ineficiencias económicas y las posibilidades de producción reducidas ocasionadas por las sanciones económicas, tienen la intención de infligir daños en las personas y el gobierno de Irak. Al paso del tiempo, las sanciones pueden ocasionar una tasa de creci-

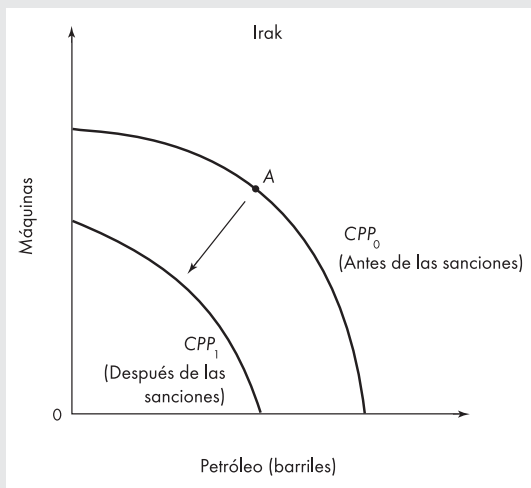
TABLA 6.11
SANCIONES ECONÓMICAS SELECCIONADAS DE ESTADOS UNIDOS

Año	País objetivo	Objetivo
2007	Irán	Desalentar la proliferación nuclear
1998	Pakistán e India	Desalentar la proliferación nuclear
1993	Haití	Mejorar los derechos humanos
1992	Serbia	Terminar la guerra civil en Bosnia-Herzegovina
1990	Irak	Terminar con la toma militar de Irak en Kuwait
1985	Sudáfrica	Mejorar los derechos humanos
1981	Unión Soviética	Terminar la ley marcial en Polonia
1979	Irán	Liberar a los rehenes estadounidenses; liquidar las reclamaciones de expropiación
1961	Cuba	Mejorar la seguridad nacional

Fuente: De Export-Import Bank de Estados Unidos, *Annual Report*, varios temas, <http://www.exim.gov>.

FIGURA 6.4

EFECTOS DE LAS SANCIONES ECONÓMICAS



Las sanciones económicas impuestas en contra de un país objetivo tienen el efecto de forzarlo a operar dentro de su curva de posibilidades de producción. Las sanciones económicas también pueden ocasionar un desplazamiento hacia dentro en la curva de posibilidades de producción de la nación sancionada.

miento reducida para Irak. Incluso si las pérdidas de bienestar a corto plazo de las sanciones no son grandes, pueden aparecer con ineficiencias en el uso del trabajo y el capital, deterioro de las expectativas nacionales y en reducción en ahorros, inversiones y empleo. Las sanciones reducen el potencial de la producción de Irak.

Factores que influyen en el éxito de las sanciones

El récord histórico de sanciones económicas brinda algún entendimiento a los factores que determinan su eficacia. Entre los determinantes más importantes del éxito de las sanciones económicas está 1) el número de naciones que imponen sanciones, 2) el grado al que la nación sancionada tiene vínculos económicos y políticos con las naciones sancionadoras, 3) el grado de oposición política en la nación sancionada y 4) factores culturales en la nación sancionada.

Aunque las sanciones unilaterales pueden tener algún éxito, para alcanzar los resultados que se pretenden las sanciones deben ser impuestas por un gran número de naciones. Las sanciones multilaterales ocasionan una presión económica mayor en la nación sancionada que las medidas unilaterales. Las medidas multilate-

rales también aumentan la probabilidad de éxito al demostrar que más de una nación está en desacuerdo con el comportamiento de la nación, lo cual mejora la legitimidad política del esfuerzo. El ostracismo internacional puede tener un impacto psicológico significativo en la gente de una nación sancionada. Sin embargo, el no generar una cooperación multilateral fuerte, puede resultar en sanciones que se vuelvan contraproducentes; las disputas entre las naciones sancionadoras acerca de las sanciones pueden interpretarse por la nación sancionada como señal de desorden y debilidad.

Las sanciones tienden a ser más eficaces si antes de la imposición de sanciones la nación sancionada tuviera relaciones económicas y políticas significativas con la nación sancionadora. Entonces los costos potenciales de la nación sancionada son muy altos si no cumple con los deseos de la nación sancionadora. Por ejemplo, las sanciones occidentales en contra de Sudáfrica durante la década de los ochenta ayudaron a convencer al gobierno de reformar su sistema de *apartheid*, en parte porque Sudáfrica conducía cuatro quintas partes de su comercio con seis naciones industriales y obtenía casi todo su capital de Occidente.

La fuerza de la oposición política dentro de la nación sancionada también influye en el éxito de las sanciones. Cuando el gobierno sancionado enfrenta una oposición fuerte, política sustancial, las sanciones económicas pueden llevar a los intereses de negocios poderosos (como las empresas con vínculos internacionales) a presionar al gobierno a adaptarse a los deseos de la nación sancionadora. Las sanciones seleccionadas, moderadas, con la amenaza de que seguirían medidas más severas, infligen cierto daño económico en los residentes nacionales, al tiempo que les proporcionan un incentivo para cabildear porque se anticipen sanciones más severas; así, la ventaja competitiva de imponer sanciones graduales puede

tener mayor efecto que la desventaja de dar a la nación sancionada tiempo para ajustar su economía. Si se imponen de inmediato sanciones severas y exhaustivas, los intereses de las empresas nacionales tienen poco incentivo para presionar al gobierno sancionado a modificar su política; el daño económico ya está hecho.

Cuando las personas de la nación sancionada tienen fuertes vínculos culturales con la nación sancionadora, es probable que se identifiquen con los objetivos de la nación sancionadora, que mejora la eficacia de las sanciones. Por ejemplo, los blancos de Sudáfrica se consideran parte de la comunidad occidental. Cuando se impusieron sanciones económicas en Sudáfrica, muchos blancos liberales se sentían aislados y en ostracismo moral del mundo occidental; esto los alentó a cabildear con el gobierno de Sudáfrica por reformas políticas.

Sanciones iraquíes

Las sanciones iraquíes brindan un ejemplo de las dificultades de presionar a un país para que modifique su comportamiento. En agosto de 1990 los militares iraquíes cruzaron Kuwait y en seis horas ocuparon todo el país. El presidente iraquí Saddam Hussein sostenía que sus fuerzas habían sido invitadas a Kuwait por un gobierno revolucionario que había derrocado al emir de Kuwait y a su gobierno.

En respuesta a la agresión de Irak, una resolución de las Naciones Unidas provocó sanciones económicas en contra de dicho país, las cuales fueron aplicadas por casi toda la comunidad internacional, con sólo algunos pocos aliados iraquíes de línea dura que se rehusaban a cooperar. Bajo el programa de sanciones se impusieron embargos a las exportaciones a Irak, se congelaron las cuentas bancarias iraquíes, se terminaron las compras de petróleo iraquí y se suspendió el crédito otorgado a Irak. Para aplicar las sanciones, Estados Unidos proporcionó fuerzas navales para evitar que barcos salieran o llegaran a Irak o que ocuparan Kuwait. Las sanciones tenían la intención de convencer a Irak de que su agresión fue costosa y que su bienestar podría mejorar si se retiraba de Kuwait. Si Saddam Hussein no podía ser convencido de dejar Kuwait, se esperaba que las sanciones presionaran a las personas o a los militares iraquíes para removerlo del cargo.

Las sanciones tenían la intención de tener consecuencias a corto y largo plazo para Irak. Al bloquear las importaciones de productos alimenticios para los iraquíes, las sanciones forzaron a Irak a adoptar un racionamiento de alimentos a las pocas semanas de haber iniciado; aunque Irak es autosuficiente en frutas y verduras, la escasez de harina, arroz, azúcar y leche aumentó inmediatamente después de la imposición de sanciones. A largo plazo, las sanciones tenían la intención de forzar la desindustrialización de Irak, al interferir con su meta de convertirse en una potencia económica regional.

A pesar de la amplia aplicación de sanciones en contra de Irak, había un sentimiento difundido de que no serían lo suficientemente fuertes para desestabilizar con rapidez el régimen de Saddam Hussein. A corto plazo, la capacidad de Irak para sobrevivir bajo las sanciones dependía de cómo racionara sus existencias actuales. Una ventaja que Irak tenía era que se trataba de una sociedad disciplinada y autoritaria y con personas habituadas a la escasez durante su guerra previa de 8 años con Irán; para aplicar su programa de racionamiento, Saddam Hussein declaró que ejecutaría a quienes participaran en el mercado negro. También se creía que antes de la invasión a Kuwait, Saddam Hussein había gastado unos 3,000 millones de dólares de fondos ocultos para almacenar productos para los consumidores nacionales. También se pronosticaba una abundante cosecha agrícola para 1991.

Los productos de contrabando representaban otra fuente potencial de suministros para Irak. Aunque las Naciones Unidas presionaban a los gobiernos de Jordania y Turquía, los vecinos de Irak, para cumplir con las sanciones, las recompensas potenciales para los contrabandistas aumentaban mientras se incrementaba la escasez y los precios en Irak. Los reportes in-

dicaban que familias y tribus que cabalgaban por las fronteras de Turquía-Irak y Jordania-Irak introducían alimentos de contrabando. Además, los productos fluían a dos de sus enemigos tradicionales, Irán y Siria. Esas "fugas" demeritaban el impacto restrictivo de las sanciones.

Las sanciones también ocasionaron costos para las naciones sancionadoras. El cierre del comercio de petróleo de Irak y de Kuwait retiró unos 5 millones de barriles de petróleo por día del mercado mundial, lo que llevó a aumentos de precios. De agosto a octubre de 1990, los precios del petróleo pasaron de 18 a 40 dólares por barril; los precios del petróleo después disminuyeron conforme otros productores de petróleo anunciaron que aumentarían su producción. Además, las naciones que dependían de Irak para el comercio, en especial los países vecinos, fueron duramente golpeadas por los embargos. Por ejemplo, Turquía, perdió unos 2,700 millones de dólares como resultado de los embargos de 1990. La economía de Jordania, mucho más pequeña y más independiente de la de Irak, enfrentó una crisis aún más severa. Cuando inicialmente se impusieron los embargos, la mayoría de las estimaciones sugerían que tomaría hasta dos años en forzar a Irak a alterar sus políticas. Por tanto, la administración Bush concluyó que las sanciones no tendrían éxito en forma oportuna y que era necesario un ataque militar en contra de Irak.

Después del desalojo del ejército iraquí de Kuwait en 1991, las Naciones Unidas continuaron su imposición de sanciones en contra de Irak. Las sanciones se mantendrían en su sitio hasta que Irak acordara abandonar sus programas de armas nucleares y biológicas. Sin embargo, Saddam Hussein se empeñó y se negó a hacer concesiones. Por tanto, el programa de sanciones continuó a lo largo de la década de los noventa y principios de la primera de 2000.

Las sanciones fueron devastadoras. Los analistas estiman que la economía de Irak decreció más de dos tercios debido a las sanciones. Es más, esa cifra subestima el grado de la contracción. Cada sector de la economía iraquí dependía hasta cierto grado de las importaciones. Las fábricas textiles más pequeñas no podían operar sin las partes hechas en el extranjero; los agricultores necesitaban bombas importadas para que funcionaran sus sistemas de irrigación; y el gobierno no podía reparar las redes telefónicas, electricidad, agua, carreteras y desagües destruidos por la guerra sin material del exterior. Como resultado, las fábricas y las empresas cerraron y llevaron a las personas a quedarse sin empleo. Los empleados del gobierno siguieron en sus puestos, pero la inflación redujo el poder adquisitivo de sus salarios a una miseria. Los científicos, ingenieros y académicos abandonaron sus profesiones para manejar taxis, vender licor y cigarros y pescar para poder vivir. El crimen y la prostitución florecieron. Más aún, la población de Irak sufría por la falta de alimentos y medicamentos. De hecho, las sanciones afectaron las vidas de los iraquíes en cada momento del día. Las sanciones se levantaron cuando terminó la guerra entre Estados Unidos e Irak en 2003, cuando Saddam Hussein fue derrocado.

RESUMEN

1. Las políticas comerciales estadounidenses refleja la motivación de muchos grupos, incluidos los funcionarios del gobierno, los líderes laborales y la administración de empresas.
2. La historia arancelaria estadounidense está marcada por altas y bajas. Muchos de los argumentos tradicionales para los aranceles (ingresos fiscales y empleos) han sido incorporados a la legislación arancelaria estadounidense.
3. La Ley de Smoot-Hawley de 1930 aumentó los aranceles estadounidenses a un nivel sin precedentes, con resultados desastrosos. La aprobación de la Ley de Comercio Recíproco de 1934 ocasionó reducciones arancelarias generalizadas para Estados Unidos, así como la aplicación de cláusulas de nación más favorecida.
4. El objetivo del Acuerdo General de Comercio y Aranceles era disminuir las barreras comerciales y colocar a la mayoría de las naciones en igualdad de condiciones en las relaciones comerciales. En 1995 el GATT se transformó en la Organización Mundial del Comercio, que abarca las principales

- disposiciones del GATT y brinda un mecanismo que tiene la intención de mejorar el proceso para resolver disputas comerciales entre las naciones participantes. La Ronda Tokio y la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales fueron más allá de las reducciones arancelarias para liberalizar diversas barreras comerciales no arancelarias.
5. Las leyes de recursos comerciales pueden ayudar a proteger a las empresas nacionales de la intensa competencia extranjera. Estas leyes incluyen la cláusula de extinción, las disposiciones para aplicar los derechos antidumping y los compensatorios y la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974, que aborda prácticas de comercio desleales de otras naciones.
 6. La cláusula de extinción brinda protección temporal a los productores estadounidenses que son perjudicados por las importaciones comercializadas de forma justa.
 7. Los derechos compensatorios tienen la intención de contrarrestar cualquier ventaja competitiva desleal que los productores extranjeros pudieran ganar sobre los productores nacionales debido a subsidios en el extranjero.
 8. La teoría económica sugiere que si una nación es un importador neto de un producto subsidiado o de dumping por parte de otro país, la nación como un todo gana por el subsidio o el dumping externo. Esto es porque las ganancias para los consumidores nacionales del producto subsidiado o de dumping contrarrestan por mucho las pérdidas de los productores nacionales de los productos que compiten con esas importaciones.
 9. Los impuestos estadounidenses de antidumping tienen la intención de neutralizar dos prácticas de comercio desleales: 1) las ventas de exportación en Estados Unidos a precios por debajo del costo total promedio y 2) la discriminación internacional de precios, en la que empresas extranjeras venden en Estados Unidos a un precio menor del que han cobrado en el mercado local del exportador.
 10. La Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 permite al gobierno estadounidense imponer restricciones comerciales en contra de naciones que practican una competencia desleal, si no se pueden resolver con éxito los desacuerdos comerciales.
 11. La propiedad intelectual incluye los derechos reservados, marcas registradas y patentes. El contrabando extranjero de la propiedad intelectual ha sido un problema significativo para muchas naciones industrializadas.
 12. Puesto que la competencia extranjera puede desplazar importantes empresas y trabajadores, Estados Unidos y otras naciones han iniciado programas de asistencia para ajustarse al comercio que incluyen ayuda del gobierno para las empresas, los trabajadores y las comunidades afectadas de forma adversa.
 13. Estados Unidos ha estado renuente a elaborar una política industrial explícita en la que el gobierno elija ganadores y perdedores entre productos y empresas. En lugar de eso, el gobierno estadounidense toma una posición menos activista para proporcionar ayuda a los productores nacionales (tal como Export-Import Bank y las asociaciones de exportadores).
 14. De acuerdo con el concepto de política comercial estratégica, el gobierno puede ayudar a las empresas a capturar utilidades económicas de los competidores extranjeros. El concepto de política comercial estratégica aplica a empresas en mercados de competencia imperfectos.
 15. Las sanciones económicas consisten en restricciones comerciales y financieras impuestas en las naciones extranjeras. Han sido utilizadas para preservar la seguridad nacional, proteger los derechos humanos y combatir el terrorismo internacional.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Acuerdo de Multifibra (MFA) (p. 203)
- Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT) (p. 190)
- Asistencia para ajustarse al comercio (p. 213)
- Cláusula de extinción (p. 201)
- Cláusula de la nación más favorecida (MFN) (p. 189)
- Commodity Credit Corporation (CCC) (p. 217)
- Derecho compensatorio (p. 204)
- Derechos de propiedad intelectual (DPI) (p. 211)
- Export-Import Bank (p. 216)
- Facultad para la promoción del comercio (p. 201)
- Facultad de vía rápida (p. 201)
- Ley de acuerdos comerciales recíprocos (p. 189)
- Ley Smoot-Hawlye (p. 187)
- Leyes correctivas de recursos comerciales (p. 201)
- Ministerio de Economía, Comercio e Industria (MECI) (p. 218)

- Organización Mundial de Comercio (OMC) (p. 190)
- Política comercial estratégica (p. 218)
- Relaciones comerciales normales (p. 189)
- Ronda Kennedy (p. 192)
- Ronda Tokio (p. 192)
- Ronda Uruguay (p. 192)
- Salvaguardas (p. 201)
- Sanciones económicas (p. 221)
- Sección 301 (p. 209)
- Seguro salarial (p. 214)

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. ¿A qué grado los argumentos tradicionales que justifican las barreras proteccionistas en realidad han sido incorporados en la legislación comercial estadounidense?
2. ¿En qué etapa de la historia comercial estadounidense el proteccionismo alcanzó su punto más alto?
3. ¿Qué significa la cláusula de nación más favorecida y cómo se relaciona con las políticas arancelarias de Estados Unidos?
4. El GATT y su sucesor, la Organización Mundial de Comercio, establecieron un conjunto de reglas para la conducta comercial de las naciones que ejercen el comercio. Explique.
5. ¿Cuáles son las leyes de recursos del comercio? ¿En qué forma intentan proteger a las empresas estadounidenses de los productos comercializados de manera injusta (justa)?
6. ¿Qué es la propiedad intelectual? ¿Por qué la propiedad intelectual se ha convertido en un tema importante en las rondas recientes de las negociaciones de comercio internacional?
7. ¿En qué forma el programa de asistencia para ajustarse al comercio intenta ayudar a las empresas nacionales y a los trabajadores que son desplazados como resultado de la competencia internacional?
8. Bajo la Ronda de Tokio, ¿cuáles fueron las principales políticas comerciales adoptadas en relación con las barreras comerciales no arancelarias? ¿Y qué hay acerca de la Ronda Uruguay?
9. Describa las políticas industriales adoptadas por el gobierno estadounidense. ¿En qué han diferido estas políticas de las adoptadas por Japón?
10. Si Estados Unidos es un importador neto de un producto subsidiado o de dumping de Japón, no sólo los consumidores estadounidenses ganan, sino también ganan más de lo que pierden los productores estadounidenses por los subsidios o el dumping japonés. Explique por qué esto es cierto.
11. ¿Cuál es la finalidad de una política comercial estratégica?
12. ¿Cuál es el propósito de las sanciones comerciales? ¿Qué problemas plantean para la nación que inicia las sanciones? ¿Cuándo tienen más éxito las sanciones para alcanzar sus metas?
13. Asuma que España es “pequeña” e incapaz de influir en el precio internacional del acero brasileño. Los programas de oferta y demanda de España se ilustran en la tabla 6.12. Suponga que el precio de Brasil es de \$400 por tonelada de acero. En papel milimétrico, elabore las curvas de oferta y demanda de España y de Brasil en la misma gráfica.
 - a. Con el libre comercio, ¿cuántas toneladas de acero producirá, comprará e importará España? Calcule el excedente del productor y el excedente del consumidor.
 - b. Suponga que el gobierno brasileño otorga a sus compañías acereras un subsidio de producción de \$200 por tonelada. Dibuje la curva de oferta ajustada al subsidio de Brasil.
 - 1) ¿Cuál es el nuevo precio de mercado del acero? En este precio, ¿cuánto acero producirá, comprará e importará España?
 - 2) El subsidio ayuda/daña a las empresas españolas porque su excedente de productor se incrementa/disminuye \$_____; los usuarios del acero español obtienen un aumento/disminución en el excedente del consumidor de \$_____. La economía española como un todo beneficia/sufre por el subsidio por una cantidad que totaliza \$_____.

TABLA 6.12

OFERTA Y DEMANDA DE ACERO PARA ESPAÑA

Precio	Cantidad ofrecida	Cantidad demandada
\$ 0	0	12
200	2	10
400	4	8
600	6	6
800	8	4
1,000	10	2
1,200	12	0

Exploración detallada

6.1

Efectos del bienestar en la política comercial estratégica

Los efectos del bienestar de los subsidios gubernamentales en la industria de aviones comerciales pueden analizarse en términos de la teoría de políticas de comercio estratégico. Los analistas convienen en que los aviones comerciales cumplen con los requerimientos de políticas comerciales estratégicas. La industria de aviones comerciales está altamente concentrada, con Boeing y Airbus en competencia, en lo que esencialmente es un mercado de duopolio. También la industria de aviones comerciales brinda una derrama de beneficios a varios sectores de la economía.

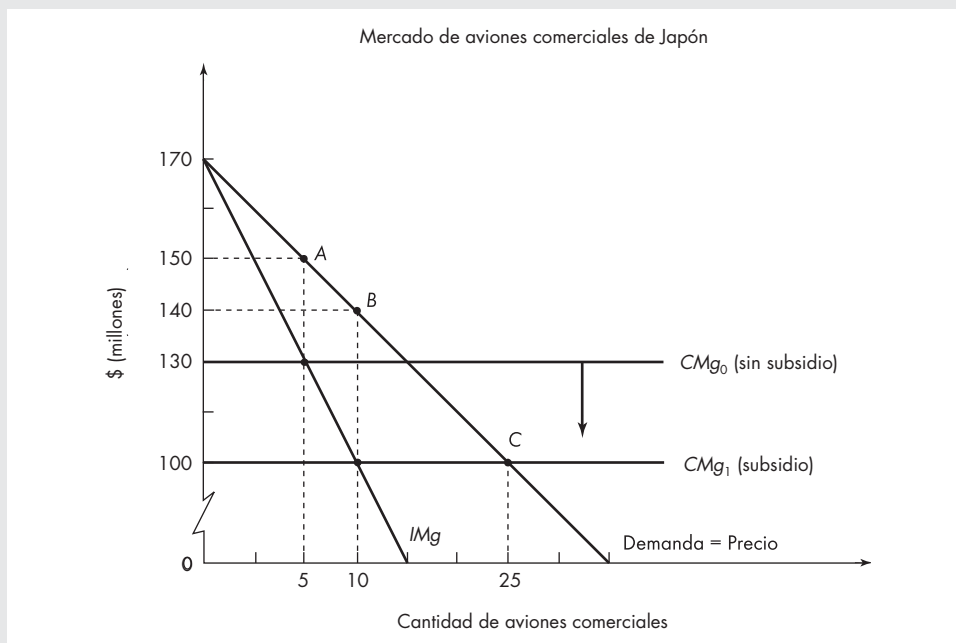
Para analizar la implicación de comercio estratégico de los subsidios, considere un ejemplo en el que Boeing y Airbus com-

piteen por las utilidades en el mercado japonés por los aviones comerciales. En la figura 6.5 se ilustran varios posibles resultados, los cuales dependen de que un productor penetre primero al mercado japonés, cuánta ayuda gubernamental se otorga a los productores y la reacción del rival del productor.

Suponga que Boeing es el primero en desarrollar y comercializar aviones comerciales y así se convierte en un vendedor de monopolio en Japón. En este ejemplo Boeing enfrenta un costo de producción marginal constante de \$130 millones por jet, que se denota por CMg_0 .¹⁰ Como un monopolio, Boeing maximiza las utilidades al vender esa producción al ingreso marginal que sea

FIGURA 6.5

EFECTOS EN EL BIENESTAR ANTE LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA



Un subsidio otorgado por los gobiernos de Europa a Airbus mejora su competitividad en el mercado japonés; un subsidio europeo suficientemente grande convencerá a Boeing de retirarse del mercado japonés, si se asume que el gobierno estadounidense no otorgue subsidios en represalia. Aunque Airbus obtiene mayores utilidades de exportación, los contribuyentes europeos pagan la factura del subsidio. Si estas utilidades de exportación exceden el costo del subsidio de los contribuyentes europeos, Europa alcanza ganancias netas. Las aerolíneas en Japón obtienen ganancias de excedentes al consumidor, provocadas por aviones comerciales de bajo precio debido al subsidio.

¹⁰ Para la producción con un costo marginal constante, el costo variable promedio y el costo marginal son idénticos. El costo marginal siempre cae por debajo del costo total promedio para dichos procesos. La curva del costo total promedio es decreciente debido a la existencia de costo fijo promedio a la baja.

igual al costo marginal; se venden 5 aviones a un precio de \$150 millones. Boeing obtiene una utilidad de \$20 millones por avión y una utilidad total de \$100 millones (menos los costos fijos de establecerse en Japón). Las aerolíneas japonesas, que compran aviones comerciales, también generan un excedente del consumidor de \$50 millones (el área bajo la curva de demanda baja del precio de \$150 millones) por la disponibilidad de los aviones. Así, el bienestar mundial mejora por estas dos cantidades, que suman \$150 millones. En la tabla 6.13 se resumen estos efectos.

Suponga que Airbus está dispuesto a fabricar aviones comerciales y que sus costos marginales son idénticos a los de Boeing, \$130 millones por avión. Para mejorar la competitividad internacional, asuma que los gobiernos de Europa otorgan un subsidio de \$30 millones en cada avión producido por Airbus. Los costos marginales de Airbus ahora son iguales a \$100 millones (\$130 millones menos el subsidio de \$30 millones) como se muestra por CM_g . Con la ayuda del gobierno, Airbus está en posición de exportar a Japón. Si la política del subsidio convence a Boeing de que no puede competir con Airbus, Boeing dejará el mercado japonés y Airbus se convertirá en el vendedor de monopolio de los aviones. El subsidio entonces facilita el éxito de Airbus en el mercado japonés.

Con este subsidio, Airbus maximiza las utilidades al vender 10 aviones, donde el ingreso marginal es igual al costo margi-

nal a un precio de \$140 millones por avión. Airbus obtiene una utilidad de \$40 millones por avión y una utilidad total de \$400 millones en los 10 aviones (menos los costos fijos). Los contribuyentes europeos pierden los \$300 millones otorgados a Airbus como subsidio (\$30 millones \times 10 aviones). Sin embargo, Europa obtiene ganancias generales iguales a la cantidad por la que sus utilidades de exportación (menos costos fijos) exceden el costo del contribuyente del subsidio o \$100 millones (\$400 millones - \$300 millones = \$100 millones). Al precio de \$140 millones, las aerolíneas japonesas obtienen un excedente del consumidor de \$150 millones por la disponibilidad de los aviones. Las ganancias del bienestar para el mundo sumarían un total de \$250 millones (\$100 millones + \$150 millones = \$250 millones).

En este ejemplo se asume que si Europa otorga un subsidio a Airbus, sacará a Boeing del mercado japonés y así capturará sus utilidades. Sin embargo, suponga que Estados Unidos toma represalias y subsidia a Boeing. En este caso, el bienestar de Estados Unidos y de Europa tiende a disminuir, mientras que el bienestar japonés aumenta.

Para ilustrar, asuma que Boeing y Airbus inicialmente tiene costo marginal de producción de \$130 millones y que Estados Unidos y Europa brindan un subsidio por unidad de \$30 millones a sus productores; los costos marginales ajustados al subsidio para Boeing y Airbus ahora son de \$100 millones. Con el

TABLA 6.13
EFFECTOS EN EL BIENESTAR ANTE LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA: AVIONES COMERCIALES GANANCIAS (PÉRDIDAS): MILLONES DE DÓLARES

Situación	Utilidad Boeing/Airbus*	Costo del subsidio para los contribuyentes		Excedente del consumidor de aerolíneas japonesas	Bienestar del mundo*
		- de Estados Unidos/ Europa	+ de		
a. Boeing es el primero en penetrar el mercado japonés y así se convierte en un vendedor de tipo monopolio.	100	0		50	150
b. Los gobiernos europeos otorgan un subsidio a Airbus, que ahora monopoliza el mercado japonés.	400	-300		150	250
c. Los gobiernos estadounidense y europeos otorgan subsidios compensatorios a sus productores; ambas naciones compiten en el mercado japonés.	0	-750		875	125

* Menos costos fijos.

respaldo del gobierno, ninguna empresa se retirará y saldrá del mercado japonés. Con la competencia y el recorte intensivo de precios, Boeing y Airbus reducirán sus precios a \$100 millones, a cuyo precio se venden 25 aviones y ninguna empresa obtiene utilidades.¹¹ El costo total del subsidio para los gobiernos de Estados Unidos y de Europa es de \$750 millones (\$30 millones × 25 aviones). Estados Unidos y Europa claramente están peor

que en caso de que no hubiera subsidios. Sus contribuyentes llevan las cargas del subsidio, pero sus empresas no obtienen las utilidades que vienen con la mayor participación de mercado. Por otro lado, las aerolíneas japonesas obtienen un excedente del consumidor de \$875 millones. Al grado al que las ganancias de las diferentes aerolíneas excedan las pérdidas de Europa y de Estados Unidos, el subsidio mejora el bienestar mundial.

¹¹ Como Boeing y Airbus compiten entre sí, cada uno debe aceptar un precio no mayor que el costo marginal. Ambas empresas pierden los costos fijos de establecerse en Japón. Al paso del tiempo, una o ambas empresas podrían ir a la quiebra.

Políticas comerciales de los países en desarrollo

CAPÍTULO 7

Es una práctica común agrupar a las naciones con base en el ingreso real y luego dibujar una línea divisoria entre los países avanzados y los que se encuentran en desarrollo. En la categoría de **países avanzados** están los de América del Norte (Estados Unidos y Canadá) y la Europa Occidental, más Australia, Nueva Zelanda y Japón. El resto de los países del mundo son países en desarrollo o menos desarrollados. Los **países en desarrollo** son la mayoría de los que están en África, Asia y América Latina y el Oriente Medio. En la tabla 7.1 se presentan indicadores económicos y sociales de ciertos países seleccionados. En general, los países avanzados se caracterizan por niveles relativamente altos de un producto interno bruto per cápita, mayores expectativas de vida y altos niveles de alfabetismo en los adultos.

Aunque el comercio internacional proporciona beneficios a los productores y a los consumidores nacionales, algunos economistas sostienen que el actual sistema comercial internacional obstaculiza el desarrollo económico de los países en desarrollo. Creen que la teoría del comercio internacional convencional sustentada en el principio de la ventaja comparativa es irrelevante para esas naciones. En este capítulo se examinan las razones que algunos economistas brindan para explicar sus recelos acerca del sistema de comercio internacional. También se consideran las políticas enfocadas a mejorar las condiciones económicas de los países en desarrollo.

CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Si analiza las características del comercio de los países en desarrollo, encontrará que son muy dependientes de los países avanzados. La mayor parte de las exportaciones de los países en desarrollo van hacia los países avanzados y la mayoría de las importaciones de los países en desarrollo provienen de los países avanzados. El comercio entre los países en desarrollo es menor, aunque en años recientes ha aumentado.

Otra característica es la composición de las exportaciones de los países en desarrollo, compuesta básicamente por **productos primarios** (productos agrícolas, materias primas y combustibles); de los productos manufacturados que exportan, muchos (como los textiles) son intensivos en trabajo e incluyen sólo cantidades modestas de tecnología en su producción. En la tabla 7.2 se presenta la estructura de la producción para ciertos países avanzados y países en desarrollo.

En las últimas tres décadas la prevalencia de los productos primarios en el comercio de los países en desarrollo ha disminuido. Muchos países en desarrollo han podido aumentar sus ex-

TABLA 7.1**INDICADORES ECONÓMICOS Y SOCIALES
BÁSICOS DE ALGUNAS NACIONES, 2005**

	Producto interno bruto per cápita*	Expectativa de vida	Alfabetismo en adultos
Estados Unidos	\$44,260	77 años	Más de 95%
Suiza	40,630	81	Más de 95
Japón	33,730	82	Más de 95
México	11,330	74	90
Chile	11,260	74	Más de 95
Argelia	6,900	71	70
Indonesia	3,950	67	88
Guinea	2,400	46	65
Burundi	710	41	26

* A paridad de poder de compra.

Fuentes: Del World Bank Group, *Data by Country: Country at a Glance Tables*, disponible en <http://www.worldbank.org/data>. Vea también The World Bank, *World Development Report*, 2007.

portaciones de productos manufacturados y servicios en comparación con los productos primarios: estos países incluyen China, India, México, Corea del Sur, Hong Kong, Bangladesh, Sri Lanka, Turquía, Marruecos, Indonesia, Vietnam y otros. Los países que se han integrado a los mercados industriales del mundo han obtenido una reducción significativa de la pobreza.

¿Cómo los países en desarrollo han podido trasladarse hacia las exportaciones de los productos manufacturados? La inversión tanto en capital humano como físico ha sido relevante. Los niveles de educación promedio y las existencias de capital por trabajador se aumentaron de manera abrupta en todo el mundo en desarrollo. También las mejoras en transporte y comunicaciones, en conjunto con las reformas de los países en desarrollo, permitieron que la cadena de producción se dividiera en componentes y los países en desarrollo han tenido una función vital en la compartición de la producción global. Por último, la liberalización de las

barreras al comercio en los países en desarrollo después de mediados de la década de los ochenta aumentó su competitividad. Esto fue especialmente verdadero para los productos manufacturados y los productos primarios procesados. En términos sencillos, los países en desarrollo ganan terreno en las exportaciones de mayor tecnología. Sin embargo, han tenido un éxito modesto al exportar estos productos a los países avanzados.

Sin embargo, los países en desarrollo con una población total de unas 2,000 millones de personas no se han integrado por completo a la economía industrial global; muchos de estos

TABLA 7.2**ESTRUCTURA DE PRODUCCIÓN PARA CIERTOS PAÍSES AVANZADOS Y PAÍSES EN DESARROLLO, 2005
VALOR AGREGADO COMO PORCENTAJE DEL PIB**

Economía	Agricultura, silvicultura y pesca	Industria	Servicios
Naciones avanzadas			
Estados Unidos	1%	24%	75%
Japón	2	32	66
Canadá	2	34	64
Francia	3	23	74
Italia	2	27	71
Naciones en desarrollo			
Albania	23	22	55
Chad	42	12	46
Pakistán	22	25	53
Tanzania	45	18	37
Mali	37	24	39

Fuentes: Del World Bank Group, *World Development Indicators*, 2007. Vea también el World Bank Group, *Data by Country*, disponible en <http://www.worldbank.org/data>.

países están en África y la ex Unión Soviética. Sus exportaciones por lo general consisten en una estrecha gama de productos primarios y estos países a menudo tienen una desventaja por su mala infraestructura, su educación inadecuada, su rampante corrupción y altas barreras al comercio. Los costos de transporte para los mercados industriales también son más altos que los aranceles de sus productos, así que dichos costos son una barrera para la integración, incluso más fuerte que las políticas comerciales de los países ricos. En estos países en desarrollo los ingresos han disminuido y la pobreza ha aumentado en los últimos 20 años. Para ellos es importante diversificar las exportaciones y entrar a los mercados globales de productos manufacturados y servicios cuando les sea posible.

TENSIONES ENTRE LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y LOS PAÍSES AVANZADOS

A pesar de las frustraciones comerciales de los países en desarrollo, la mayoría de los teóricos y de quienes en la actualidad diseñan las políticas están de acuerdo en que la mejor estrategia para un país pobre es desarrollarse para aprovechar el comercio internacional. En las últimas dos décadas muchos países en desarrollo vieron la sabiduría de esta estrategia y abrieron sus mercados al comercio internacional y a la inversión extranjera. En forma irónica, a pesar del respaldo de los teóricos para este cambio, el mundo avanzado en ocasiones ha incrementado sus propias barreras comerciales a las importaciones de estos países en desarrollo. ¿Por qué es esto?

Piense en la economía mundial como en una escalera. En los peldaños del fondo están los países en desarrollo que producen sobre todo textiles y otros productos de baja tecnología. En la parte superior están Japón, Estados Unidos y otros países industriales que fabrican software, electrónica y farmacéuticos. En los peldaños de en medio están las demás naciones, que producen todo, desde chips de memoria hasta automóviles y acero. Desde esta perspectiva, el desarrollo económico es simple: todos intentan escalar al siguiente peldaño. Esto funciona bien si los países de la parte superior crean nuevas industrias y productos y así agregan otro peldaño a la escalera: las industrias más viejas se pueden trasladar al extranjero mientras que en el país se generan empleos nuevos. Pero la innovación se detiene en el peldaño más alto, cuando los estadounidenses deben competir con los trabajadores de bajo salario en los países en desarrollo.

Un predicamento que enfrentan los países en desarrollo es que, con el fin de hacer algún progreso, deben desplazar a los fabricantes de los productos menos sofisticados que aún se producen en los países avanzados. Por ejemplo, si Zambia va a producir textiles y ropa, competirá contra productores estadounidenses y europeos de estos productos. Conforme los productores de los países avanzados sufren por la competencia de las importaciones, tienden a buscar protección comercial con el fin de evitarla. Sin embargo, esta protección niega el acceso al mercado a los países en desarrollo, lo que frustra sus intentos de crecimiento. Así, hay un sesgo en contra de su posibilidad de dar alcance a los países avanzados.

En los países avanzados quienes gozan de protección ante la competencia de los países en desarrollo, tienden a incluir a los que están casi en el fondo de la distribución de ingresos de los países avanzados. Muchas de estas personas trabajan en industrias intensivas en trabajo y tienen habilidades limitadas y salarios bajos. Los programas de redistribución de ingresos deberían ayudar, no obstaculizar a estas personas. Hasta cierto grado, los países avanzados enfrentan una concesión entre ayudar a sus pobres y ayudar a los pobres del mundo. Pero los críticos señalan que el mundo, como un todo, necesita tratar a todos los pobres como si fueran propios y que las instituciones internacionales deben asegurar justicia a todos los que están en una situación de pobreza. Por ejemplo, la Organización Mundial de Comercio (OMC) es la responsable de evitar que las políticas comerciales de los países avanzados se inclinen demasiado lejos en favor de sus propias personas y en contra del resto del mundo.

Esta es la razón de por qué las reuniones recientes de la OMC han estado llenas de tensiones entre los países pobres y los ricos.

Sin embargo, brindar a los países en desarrollo un mayor acceso a los mercados de los países avanzados no resolverá todos los problemas de los países en desarrollo. Enfrentan debilidades estructurales en sus economías, que están compuestas por instituciones y políticas inexistentes o inadecuadas en los ámbitos legal y del orden, macroeconomía sustentable y servicios públicos.

PROBLEMAS COMERCIALES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

La teoría de la ventaja comparativa sostiene que todas las naciones pueden disfrutar de los beneficios del libre comercio, si se especializan en la fabricación de los productos en los que tienen una ventaja comparativa e intercambian algunos de ellos por productos fabricados por otras naciones. Quienes diseñan las políticas en Estados Unidos y en muchos otros países avanzados sostienen que la estructura del sistema comercial internacional orientada al mercado proporciona un entorno en el que se pueden obtener beneficios de una ventaja comparativa. Afirman que el sistema comercial internacional existente ha propagado beneficios y que los intereses comerciales de todas las naciones se atienden mejor debido a los cambios pragmáticos y crecientes en el sistema existente. Los países avanzados también sostienen que para alcanzar el éxito comercial deben administrar sus propias políticas económicas nacionales e internacionales.

Con base en su experiencia comercial con los países avanzados, algunos países en desarrollo tienen dudas acerca de la *distribución* de los beneficios comerciales entre ellos y los países avanzados. Han señalado que las políticas comerciales proteccionistas de los países avanzados obstaculizan la industrialización de muchas naciones en desarrollo. En consecuencia, los países en desarrollo han buscado un nuevo orden comercial internacional con mejor acceso a los mercados de los países avanzados. Entre los problemas que han plagado a los países en desarrollo están los mercados de exportación inestables, el deterioro de los términos de intercambio y un acceso limitado a los mercados de los países industriales.

Mercados de exportación inestables

Una característica de muchos países en desarrollo es que sus exportaciones se concentran en sólo uno o algunos productos primarios. Esta situación se muestra en la tabla 7.3, que ilustra la dependencia que algunos países en desarrollo tienen en un solo producto primario. Una mala cosecha o una disminución en la demanda del mercado de ese producto pueden reducir de forma significativa los ingresos de exportación y desestabilizar seriamente el ingreso nacional y los niveles de empleo.

Los economistas sostienen que un factor clave en la inestabilidad de los precios de los productos primarios y los ingresos del productor es la elasticidad precio inelástica tanto de la curva de demanda como la de oferta en productos tales como estaño, cobre y café.¹ Recuerde que la elasticidad precio de la demanda (oferta) se refiere al cambio porcentual en la cantidad demandada (ofrecida) que resulta del cambio de un punto porcentual en el precio. A medida que las curvas de oferta y demanda son relativamente *inelásticas*, sugiere que el cambio porcentual en el precio excede el cambio porcentual en la cantidad, un pequeño cambio en cualquier curva puede inducir un cambio grande en precio e ingresos.

¹ Para la mayoría de los productos se calcula que las elasticidades precios de la demanda y de la oferta están entre 0.2 y 0.5, lo cual sugiere que un cambio de 1 por ciento en el precio resulta en sólo un cambio de 0.2 por ciento en la cantidad. Un estudio empírico clásico de este tema viene en Jerre Behman, "International Commodity Agreements: An Evaluation of the UNCTAD Integrated Commodity Program", en William Cline, comp., *Policy Alternatives for a New International Economic Order*, Nueva York, Praeger, 1979, pp. 118-121.

CÓMO SACAR DEL CONGELADOR A LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Joseph Stiglitz, economista ganador del premio Nobel, ha sido un crítico abierto del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional desde que renunció a su posición como economista jefe del Banco Mundial en 1999. Por lo general estas organizaciones consideran a la liberalización del comercio y a las economías de mercado como fuentes de crecimiento económico. Sin embargo, Stiglitz afirma que los países en desarrollo que se han liberalizado de su comercio y desregularon sus mercados financieros, y en forma abrupta privatizaron las empresas nacionales, han experimentado más alteraciones económicas y sociales que crecimiento. Por tanto, presionar a estos países para liberalizar sus economías resulta un fracaso. Considere los siguientes extractos de un discurso que Stiglitz dio acerca de este tema:

Estoy encantado de que el señor Michael Moore, presidente de la Organización Mundial de Comercio, haya pedido a los miembros que proporcionen más ayuda a los países en desarrollo. Quiero reforzar la solicitud del señor Moore. Defenderé que las nociones básicas de equidad y una sensación de juego justo requieren que en la siguiente ronda de negociaciones comerciales esté más equilibrada (es decir, que se reflexione más en los intereses y preocupaciones del mundo en desarrollo) de lo que ha sido en las rondas anteriores.

Los riesgos son altos. Hay una brecha creciente entre los países desarrollados y los menos desarrollados. La comunidad internacional hace muy poco por reducir esta brecha. Incluso conforme ha aumentado la capacidad de los países en desarrollo de utilizar la ayuda en forma eficaz, el nivel de ayuda para el desarrollo ha disminuido, con una ayuda per cápita para el mundo en desarrollo que ha caído en casi un tercio en la

década de los noventa. Con demasiada frecuencia los recortes en los presupuestos de ayuda han venido acompañados del eslogan "comercio, no ayuda", junto con exhortos para que el mundo en desarrollo participe por completo en el mercado global total. Los países en desarrollo han recibido discursos acerca de cómo los subsidios gubernamentales y el proteccionismo distorsionan los precios e impiden el crecimiento. Pero con demasiada frecuencia hay un espacio en blanco en estos exhortos. Al tiempo que los países en desarrollo toman medidas para liberalizar sus economías y expandir sus exportaciones, encuentran que en demasiados sectores tienen que enfrentar barreras comerciales significativas, lo cual los deja, en efecto, sin ayuda y sin comercio. Rápidamente se encuentran con impuestos por dumping, cuando ningún economista diría que en realidad han cometido dumping o enfrentan mercados protegidos o restringidos en sus áreas de ventaja comparativa natural, como la agricultura o los textiles.

En estas circunstancias no sorprende que los críticos de la liberalización dentro del mundo en desarrollo rápidamente lancen quejas de hipocresía. Los países en desarrollo con frecuencia enfrentan una gran presión para liberalizarse con rapidez. Cuando plantean preocupaciones acerca de pérdidas de empleo, reciben la respuesta doctrinaria de que los mercados crean empleos y que los recursos, liberados del sector protegido pueden ser utilizados en forma productiva en otra parte. Pero con demasiada frecuencia, los empleos no aparecen con suficiente rapidez para los que han sido desplazados; y con demasiada frecuencia, los trabajadores desplazados no tienen recursos para defenderse, no hay una red de seguridad social para detenerlos cuando caen.

En la figura 7.1 se ilustran las curvas de oferta y demanda del café, en relación con el mercado como un todo. Asuma que estas curvas son altamente inelásticas. El mercado está en un punto de equilibrio A , donde la curva de oferta del mercado O_0 interseca la curva de demanda del mercado D_0 . Los ingresos de los productores de café son de 22.5 millones de dólares y se determinan al multiplicar el precio de equilibrio (\$4.50) por la cantidad de libras vendidas (5 millones).

En cuanto a la figura 7.1(a), suponga que los ingresos extranjeros decrecen ocasionando que la curva de demanda del mercado de café disminuya a D_1 . Como la oferta del café es inelástica, la disminución en la demanda ocasiona una reducción significativa en el precio

¿Qué deben hacer los países en desarrollo con la retórica en favor de la liberalización, cuando los países ricos (países con pleno empleo y fuertes redes de seguridad) afirman que necesitan imponer medidas de protección para ayudar a los afectados por el comercio? ¿O cuando los países ricos emplean presiones políticas dentro de los países en desarrollo, al insistir en que deben “enfrentar las alternativas difíciles”, pero al mismo tiempo disculpan sus propias barreras comerciales y subsidios agrícolas al citar “presiones políticas”?

Permítanme ser claro: no hay duda en mi mente de que la liberalización comercial será benéfica en forma general para los países en desarrollo y para el mundo. Pero la liberalización comercial debe ser equilibrada y reflejar las preocupaciones del mundo en desarrollo; debe ser equilibrada en agenda, proceso y resultados. Debe hacerse no sólo en los sectores en que los países desarrollados tienen una ventaja comparativa, como en servicios financieros, sino también en los que estos países tienen un interés especial, como agricultura y servicios de construcción. La liberalización comercial debe considerar la gran desventaja que tienen los países en desarrollo al participar de forma significativa en las negociaciones.

Más aún, debemos reconocer las diferencias en las circunstancias entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Sabemos que los países en desarrollo enfrentan una mayor volatilidad, que de hecho una apertura comercial contribuye a la volatilidad, que los países en desarrollo tienen redes de seguridad débiles o no las tienen y que un alto desempleo es un problema persistente en muchos si no es que en la mayoría de los países en desarrollo. En términos sencillos, los países desarrollados y los menos desarrollados juegan en un campo de juego que no está nivelado.

Los análisis económicos estándar afirman que la liberalización comercial, incluso la apertura unilateral de mercados, beneficia a un país. Desde este punto de vista, la pérdida del empleo en un sector se contrarresta por la creación de empleos en otro y los nuevos empleos serán de mayor productividad que los viejos. Es este movimiento de empleos de baja productividad a empleos de alta productividad lo que representa la ganancia desde la perspectiva nacional y explica por qué, en principio, todos pueden estar mejor como resultado de la liberalización comercial. Esta lógica económica requiere que los mercados funcionen bien, sin embargo, en muchos países, el subdesarrollo es un reflejo inherente de los mercados de mal funcionamiento. Así, no se crean empleos nuevos o no se crean de forma automática. Trasladar a los trabajadores de un sector de baja productividad al desempleo no aumenta el producto. Una diversidad de factores contribuye a la falla de los empleos que se deben crear, desde las regulaciones gubernamentales hasta la rigidez de los mercados laborales y hasta la falta de acceso a capital.

En relación con las futuras rondas de negociaciones comerciales, la suscripción a los principios de justicia y competitividad podrían mantener abierta la promesa de un régimen comercial más liberal y equitativo. Aunque los participantes en las rondas previas han hablado mucho de estos principios, en su mayoría no han sido respetados. La suscripción futura a estos principios es absolutamente esencial para el éxito de la siguiente ronda y en particular si se pretende que los países en desarrollo sean socios plenos en el proceso de la liberalización comercial.

Fuentes: Extractos de Joseph Stiglitz, “Two Principles for the Next Round, Or, How to Bring Developing Countries in from the Cold”, The World Bank, Washington, D.C., 21 de septiembre de 1999. Vea también Joseph Stiglitz, *Globalization and Its Discontents*, Nueva York, W.W. Norton, 2002.

del mercado, de \$4.50 a \$2.00 por libra. Así, los ingresos de los productores de café caen a \$8 millones. Parte de esta disminución representa una caída en la utilidad del productor.

Conclusión: los precios y las ganancias del café son altamente volátiles cuando la oferta del mercado es inelástica.

No sólo los cambios en la demanda inducen amplias fluctuaciones en el precio cuando la oferta es inelástica, sino que los cambios en la oferta inducen amplias fluctuaciones en precios cuando la demanda es inelástica. La última situación se ilustra en la figura 7.1(b). Suponga que las condiciones crecientes ocasionan un desplazamiento hacia la derecha en la curva de oferta del mercado de café a O_1 . El resultado es una caída sustancial en el precio de

TABLA 7.3

DEPENDENCIA DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO DE PRODUCTOS PRIMARIOS, 2005

País	Principal producto de exportación	Principal producto de exportación como porcentaje del total de las exportaciones
Arabia Saudita	Petróleo	91%
Nigeria	Petróleo	88
Venezuela	Petróleo	82
Burundi	Café	76
Malawi	Tabaco	51
Ruanda	Café	46
Zambia	Cobre	42
Etiopía	Café	41
Benín	Algodón	41
Mauritania	Hierro	36

Fuente: De The World Bank Group, *Data by Country: Country at a Glance Tables*, disponible en <http://www.worldbank.org/data>.

\$4.50 a \$2.00 por libra y los ingresos del productor caen a \$14 millones ($\$2 \times 7 \text{ millones} = \14 millones). Entonces los precios y los ingresos son volátiles cuando las condiciones en la demanda son inelásticas.

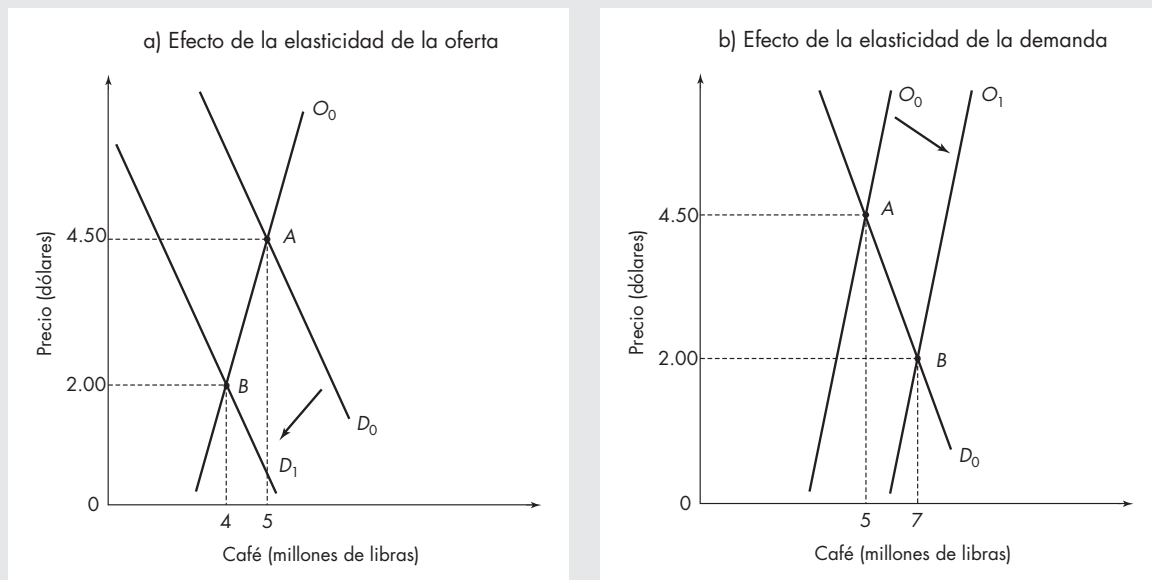
Deterioro de los términos de intercambio de intercambio

La forma en que se distribuyen las ganancias del comercio internacional entre los socios comerciales ha sido controversial, en especial entre los países en desarrollo cuyas exportaciones se concentran en los productos primarios. Estas naciones sostienen que los beneficios del comercio internacional benefician desproporcionadamente a los países industrializados.

Los países en desarrollo se quejan de que los términos de intercambio de sus mercancías se deterioraron en el último siglo, lo que sugiere

FIGURA 7.1

INESTABILIDAD EN EL PRECIO DE EXPORTACIÓN PARA UN PAÍS EN DESARROLLO



Cuando la oferta de un producto es altamente inelástica, las disminuciones (o aumentos) en la demanda generarán amplias variaciones en el precio. Cuando la demanda de un commodity es altamente inelástica, los aumentos (o disminuciones) en la oferta generarán amplias variaciones en el precio.

que cayeron los precios de sus exportaciones en relación con sus importaciones. El deterioro de los términos de intercambio se ha utilizado para justificar la negativa de muchos países en desarrollo a participar en negociaciones de liberalización comercial. También están las demandas subyacentes de los países en desarrollo por un trato preferencial en las relaciones comerciales con los países avanzados.

Los observadores sostienen que el poder de monopolio de los fabricantes en los países industriales ocasiona precios más altos. Las ganancias en la productividad benefician a los fabricantes en forma de ganancias más altas, más que en reducciones de precios. Los observadores también afirman que los precios de exportación de los productos primarios de los países en desarrollo se determinan en mercados competitivos. Estos precios fluctúan, en forma descendente como ascendente. Las ganancias en la productividad se comparten con los consumidores extranjeros en forma de precios más bajos. Los países en desarrollo sostienen que las fuerzas del mercado ocasionan que aumenten con más rapidez los precios que pagan por las importaciones que los precios que comandan sus exportaciones, lo que resulta en un deterioro de sus términos de intercambio de sus mercancías. Es más, conforme aumenta el ingreso, las personas tienden a gastar más en productos manufacturados que en productos primarios, con lo que se contribuye al deterioro de los términos de intercambio de los países en desarrollo.

La afirmación de los países en desarrollo de un deterioro en los términos de intercambio fue respaldada por un estudio de las Naciones Unidas en 1949.² El estudio concluyó que del periodo 1876-1880 a 1946-1947, los precios de los productos primarios comparados con los manufacturados cayeron 32 por ciento. Sin embargo, debido a inadecuaciones de datos y a los problemas para construir índices de precios, el estudio de la ONU fue poco concluyente. Otros estudios llevaron a conclusiones opuestas acerca de los movimientos de los términos de intercambio. Un estudio de 1983 confirmó que los términos de intercambio de los productos de los países en desarrollo se deterioraron de 1870 a 1938, pero mucho menos de lo que se había mantenido previamente; al incluir datos del final de la década de 1940 a 1970, el estudio no encontró pruebas de deterioro.³ En consistencia con estos resultados, un estudio de 1984 concluyó que los términos de intercambio de los países en desarrollo en realidad mejoraron de 1952 a 1970.⁴

Es difícil concluir si los países en desarrollo, como un todo, han experimentado un deterioro o una mejora en sus términos de intercambio. Las conclusiones acerca de los movimientos de los términos de intercambio se vuelven indefinidos por la selección del año base utilizado para la comparación, debido al problema de dejar al margen los cambios en la tecnología y la productividad así como por nuevos productos y calidades de producto y por los métodos utilizados para valorar las exportaciones y las importaciones y ponderar las mercancías utilizados en el índice.

Acceso restringido al mercado

En las últimas dos décadas los países en desarrollo han mejorado su penetración a los mercados mundiales. Sin embargo, el proteccionismo global ha sido un obstáculo para su acceso al mercado. Esto es especialmente cierto para la agricultura y los productos manufacturados intensivos en trabajo como la ropa y los textiles, como se puede ver en la figura 7.2. Estos productos son importantes para los pobres del mundo porque representan más de la mitad de las exportaciones de los países de bajos ingresos y aproximadamente 70 por ciento de los ingresos de exportaciones de los países menos desarrollados.

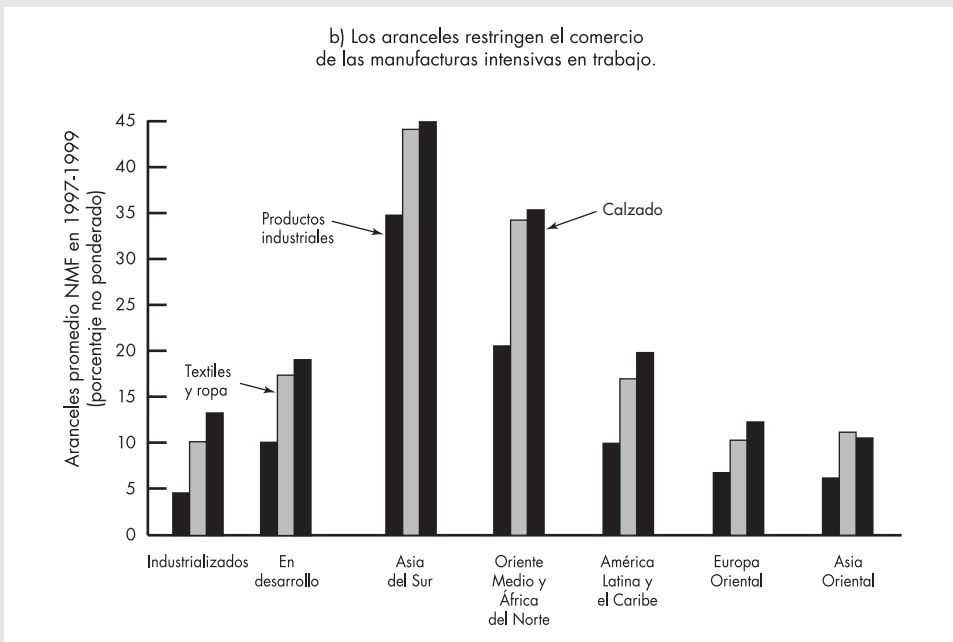
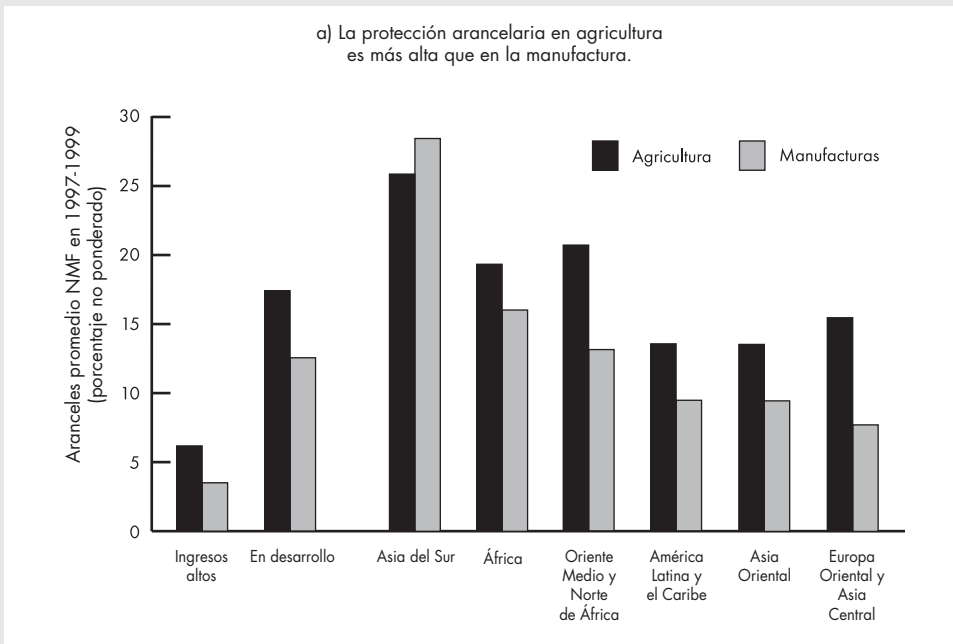
²La Comisión de las Naciones Unidas para América Latina, *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*, 1950.

³J. Sporas, *Equalizing Trade?*, Oxford, Clarendon Press, 1983.

⁴M. Michaely, *Trade Income Levels and Dependence*, Amsterdam, North-Holland, 1984.

FIGURA 7.2

LAS BARRERAS AL COMERCIO LIMITAN LAS OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO



Enfrentan altas barreras arancelarias, en especial en productos agrícolas y manufactura intensiva en trabajo.

Fuentes: De la Organización Mundial de Comercio, *World Trade Report 2004*, Apéndice I y el Banco Mundial, *Global Economic Prospects and Developing Countries*, 2002.

Los aranceles que imponen los países industriales a las importaciones de los países en desarrollo tienden a ser más altos que los impuestos a otros países industriales. Las diferencias en los promedios arancelarios reflejan la presencia de bloques comerciales importantes como la Unión Europea (UE) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que ha abolido los aranceles para los socios comerciales de los países industriales. También, como los países en desarrollo no tuvieron una participación activa en los acuerdos de liberalización comercial multilateral previos a la década de los noventa, sus productos tendían a ser omitidos de las abruptas reducciones en los aranceles que se realizaban en esas rondas. En términos sencillos, los aranceles promedio en los países ricos son bajos, pero mantienen barreras comerciales en exactamente las mismas áreas donde los países en desarrollo tienen una ventaja comparativa: agricultura y productos manufacturados intensivos en trabajo.

Los países en desarrollo también están plagados de una escalada arancelaria, como se analizó en el capítulo 4. En los países industriales, los aranceles aumentan de forma profunda, en especial en los productos agrícolas. La escalada arancelaria tiene el potencial de disminuir la demanda de las importaciones procesadas de los países en desarrollo con lo cual restringen su diversificación hacia exportaciones de un mayor valor agregado. Aunque menos prevalente, la escalada arancelaria también afecta las importaciones de los productos industriales, en especial en la etapa de semiprocesados. Ejemplos de dichos productos, en los que muchos países en desarrollo tienen una ventaja comparativa, incluyen textiles y ropa, piel y productos de piel, madera, papel, muebles, metales y productos de hule.

Es más, las barreras proteccionistas han ocasionado que los productores de textiles y ropa de los países en desarrollo renuncien a considerables ganancias de las exportaciones. Durante décadas los países industriales impusieron cuotas a las importaciones de estos productos. Aunque el Acuerdo de Textiles y Ropa de la Ronda Uruguay ocasionó la abolición de las cuotas en 2005, el acceso al mercado de los textiles y de la ropa permanecerá restringido debido a que las barreras arancelarias son altas.

Finalmente, los derechos antidumping y compensatorios se han vuelto sustitutos populares de las tradicionales barreras comerciales, que gradualmente se han reducido en el curso de la liberalización comercial regional y multilateral. Los países en desarrollo han afirmado que los países industriales como Estados Unidos tienen un acceso limitado a sus mercados a través del uso agresivo de los derechos antidumping y compensatorios. Dichas políticas han ocasionado reducciones significativas en los volúmenes de exportación y participaciones de mercado, de acuerdo con los países en desarrollo.

De hecho, los países pobres han presionado a Estados Unidos y Europa para que reduzcan las barreras comerciales. Sin embargo, los países ricos señalan que los países pobres tienen que reducir sus propios aranceles, que con frecuencia son más altos que los de sus contrapartes ricas. El arancel promedio de los países en desarrollo es de más de 20 por ciento, en comparación con menos de 6 por ciento de los países desarrollados, como se puede ver en la tabla 7.4. La escalada arancelaria también es ampliamente

TABLA 7.4

ARANCELES DE PAÍSES EN DESARROLLO Y PAÍSES AVANZADOS

Las naciones pobres imponen aranceles más altos que los países ricos. Los aranceles promedio simple para todos los productos de los países seleccionados en 2006 son los siguientes:

Países en desarrollo	Arancel promedio
Burundi	68.2%
Angola	59.2
Guatemala	42.2
Bolivia	40.0
México	36.1
Congo	27.3
China	10.0
Hong Kong	0.0
Países avanzados	
Canadá	6.8
Japón	6.1
Unión Europea	5.4
Estados Unidos	3.5

Fuente: De la Organización Mundial de Comercio, *World Tariff Profiles*, 2006.

te practicada por los países en desarrollo; su arancel promedio para productos agrícolas y manufacturados totalmente procesados es más alto que para los productos no procesados. Aunque el comercio entre los países en desarrollo es una porción mucho más pequeña del total del comercio, los aranceles promedio de los productos manufacturados son alrededor de tres veces más altos para el comercio entre los países en desarrollo que para las exportaciones a países avanzados. Los críticos señalan que los países en desarrollo son parte de su propio problema y que deben liberalizar el comercio.

Sin embargo, este argumento no va bien con muchas naciones pobres. Afirman que reducir con rapidez los aranceles podría lanzar sus ya de por sí frágiles economías hacia un estado aún peor. Tal como es el caso en los países ricos que reducen los aranceles, algunos trabajadores inevitablemente perderán sus empleos conforme las empresas se trasladan a los centros de más bajo costo. A diferencia de Estados Unidos y de los países europeos, los países pobres no tienen una red de seguridad social y programas de reeducación para amortiguar el golpe. El mensaje que recibe el mundo en desarrollo es que debería hacer cierta liberalización de mercados por su cuenta. Sin embargo, resulta paradójico que los países avanzados quieran que los países en desarrollo erijan sus barreras comerciales, sin embargo los países avanzados como Estados Unidos y Canadá se beneficiaron de barreras comerciales significativas durante sus etapas de desarrollo.

Subsidios a la exportación agrícola en los países avanzados

La protección global a la agricultura es otro problema para los países en desarrollo. Además de usar los aranceles para proteger a sus agricultores de los productos que compiten con las importaciones, los países avanzados respaldan a sus agricultores con subsidios enormes. Con frecuencia los subsidios se justifican por los beneficios no económicos de la agricultura, como seguridad de los alimentos y mantenimiento de comunidades rurales. Al impulsar la producción de los bienes agrícolas, los subsidios desalientan las importaciones agrícolas y así desplazan los embarques de los países en desarrollo a los mercados de países avanzados. También los excedentes no deseados de productos agrícolas, que resultan del respaldo gubernamental, con frecuencia se llevan a mercados por medio de dumping con la ayuda de los subsidios a la exportación. Esto deprime los precios de muchos productos agrícolas y reduce los ingresos de los países en desarrollo.

Por ejemplo, los agricultores de arroz en África Occidental se quejan de que los subsidios a la exportación de Estados Unidos y de Europa deprimen los precios mundiales y les dificulta competir. En 2007 sembrar, cuidar y cosechar una tonelada promedio de arroz regular estadounidense costaba 240 dólares. Para el momento en que el arroz dejaba un puerto estadounidense para exportación, los subsidios reducían el precio para los compradores extranjeros a 205 dólares. Sin embargo, el costo de producción en África Occidental era de 230 dólares por tonelada. Así, los agricultores de África Occidental no podían competir en su mercado. Conforme los agricultores de arroz quebraron en África Occidental, con frecuencia han intentado viajar de forma ilegal a Europa para encontrar empleo. Miles han muerto al cruzar el Mediterráneo en los sitios más peligrosos para evitar la detección de las patrullas europeas.

Las quejas de los agricultores de algodón de África Occidental reflejan las de los agricultores de arroz. Señalan que las exportaciones estadounidenses han tenido subsidios enormes. Los agricultores de África Occidental sienten que la vida es injusta cuando deben competir contra los agricultores y el gobierno estadounidenses.

Las políticas de ayuda para alimentos estadounidenses tienden a intensificar esta controversia. Es verdad que la comida estadounidense donada a los países en desarrollo ha salvado millones de vidas que se han quedado desamparadas por el fracaso en sus cultivos. Pero los agricultores en los países en desarrollo se quejan que el gobierno estadounidense compra los granos

excedentes de los agricultores estadounidenses y los manda a otro sitio del mundo, en lugar de comprar primero a los extranjeros. Por ley, Estados Unidos está comprometido a enviar comida cultivada localmente para ayuda, en lugar de gastar efectivo en producción extranjera en todos los casos, salvo alguna excepción. Esta política respalda a los agricultores, procesadores y transportistas estadounidenses, así como a la hambruna mundial. Las quejas de los agricultores de África Occidental no son escuchadas en Estados Unidos, donde los agricultores se oponen a que el gobierno estadounidense gaste el dinero de los contribuyentes para comprar semillas extranjeras.

ESTABILIZAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS PRIMARIOS

Aunque los países en desarrollo han mostrado alguna mejora en exportaciones de productos manufacturados, la agricultura y los productos de recursos naturales siguen siendo una fuente importante de empleo. Como ha aprendido, los precios de exportación y los ingresos de estos productos pueden ser muy volátiles.

En un intento por estabilizar los precios y los ingresos de exportación de los productos primarios, los países en desarrollo han intentado formar **acuerdos internacionales de commodity**. Dichos acuerdos son entre países líderes de producción y consumo de productos como café, hule y cacao y tratan sobre cuestiones como estabilización de precios, aseguramiento de suministros adecuados a los consumidores y promoción del desarrollo económico de los productores. Para promover la estabilidad en los mercados de productos, los acuerdos internacionales de mercancías se han basado en controles de producción y de exportación, existencias reguladas y contratos multilaterales. Cabe señalar que estas mediciones han tenido un éxito limitado (si acaso) en la mejora de las condiciones económicas de los países en desarrollo y que se requieren otros métodos para ayudar a estos países.

Producción y controles de exportación

Si un acuerdo internacional de mercancías representa una porción grande de la producción mundial total (o exportaciones) de un producto, sus miembros pueden estar de acuerdo en establecer **controles de producción y exportación** para estabilizar los ingresos de exportación. Estos controles afectan al precio de los productos al influir en la oferta mundial del producto. La cantidad total de la producción o de las exportaciones permitidas bajo un acuerdo de productos se sustenta en el *precio meta* que se acuerda por parte de los miembros. Es difícil que el precio del estaño disminuya por debajo del *precio meta* en el futuro, las naciones productoras recibirán una asignación de un nivel de producción más bajo o una cuota de exportación. Al hacer que el estaño se vuelva más escaso, su precio seguirá en el nivel meta. Por el contrario, si se anticipa que el precio del estaño aumente por encima del precio meta en el futuro, a las naciones productoras se les permitirá aumentar sus niveles de producción y exportaciones.

Un obstáculo al intentar imponer límites en la producción y las exportaciones es la distribución de los límites entre las naciones productoras. Por ejemplo, si se necesita una disminución en la cantidad total de las exportaciones de café para contrarrestar un precio decreciente, ¿cómo se asignaría esa disminución entre los productores individuales? Los pequeños productores pueden tener dudas sobre disminuir sus niveles de producción cuando los precios van a la baja. Otro problema es la aparición de nuevos productores de café que sean atraídos al mercado por los precios artificialmente altos. Es probable que las naciones productoras incipientes en la producción o exportación de café, estén renuentes a reducir sus niveles de producción o exportaciones en ese momento. Es más, los productores tienen el incentivo de hacer trampa en las restricciones de producción y su aplicación es difícil.

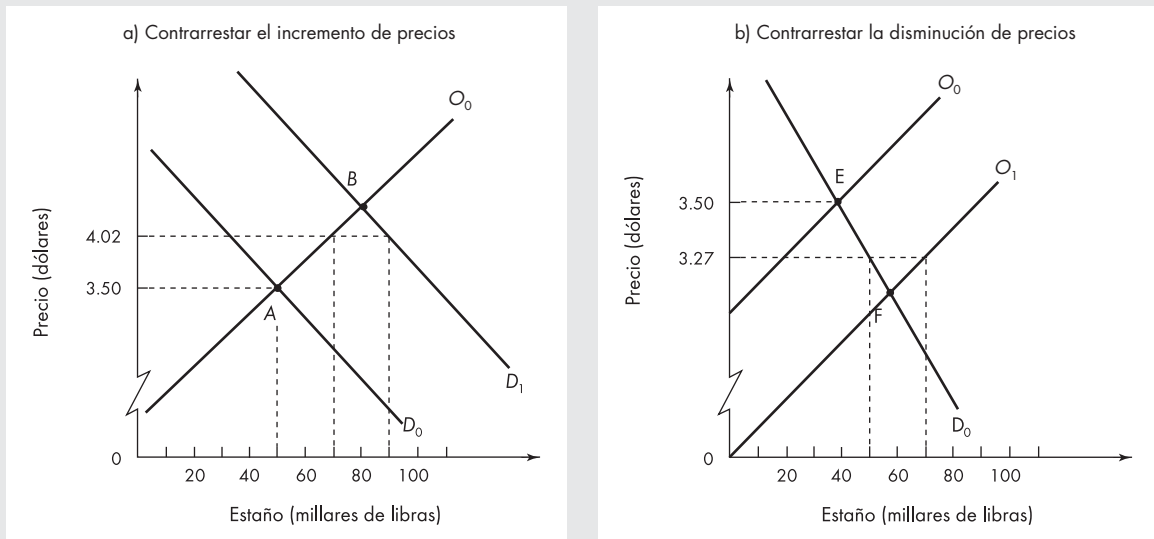
Existencias reguladas

Otra técnica para limitar los cambios de precios de los productos son las **existencias reguladas**, en las que una asociación de productores (o una agencia internacional) está preparada para comprar y vender en grandes cantidades un producto. Las existencias reguladas son suministros de un producto que financia y sostiene la asociación de productores. El administrador de las existencias reguladas *compra* del mercado cuando los suministros son abundantes y los precios caen por debajo de niveles aceptables y *vende* de las existencias reguladas cuando los suministros escasean y los precios son altos.

En la figura 7.3 se ilustran los esfuerzos de estabilización de precios hipotéticos del International Tin Agreement. Suponga que la asociación establece un rango de precios, con un piso de \$3.27 por libra y un techo de \$4.02 por libra para guiar la estabilización de operaciones del administrador de las existencias reguladas. Si se empieza en el punto de equilibrio *A* en la figura 7.3(a) suponga que el administrador de las reservas reguladas observa que la demanda de estaño aumenta de D_0 a D_1 . Para defender el precio techo de \$4.02, el administrador debe estar preparado para vender 20 000 libras de estaño para contrarrestar la demanda en exceso de estaño en el precio techo. Por el contrario, si se empieza en el punto de equilibrio *E* en la figura 7.3(b), la oferta de estaño aumenta de O_0 a O_1 . Para defender el precio de piso de \$3.27, el administrador de las reservas reguladas debe comprar la oferta en exceso de 20,000 libras que existen a ese precio.

FIGURA 7.3

EXISTENCIAS REGULADAS: TECHO Y PISO DEL PRECIO



Durante los periodos de aumento en la demanda de estaño, el administrador de las existencias reguladas vende estaño para evitar que el precio aumente por encima del techo estipulado. Sin embargo, una defensa prolongada del precio techo puede resultar en el agotamiento de las existencias de estaño, lo cual socava la eficacia de esta herramienta estabilizadora de precios y contribuye a una revisión ascendente del precio techo. Durante los periodos de oferta abundante de estaño, el administrador compra estaño para evitar que el precio caiga por debajo del piso estipulado para el precio. Sin embargo, una defensa prolongada del piso del precio puede agotar los fondos para comprar suministros en exceso de estaño al precio del piso y llevar a una revisión ascendente del piso del precio.

Los partidarios de las existencias reguladas afirman que el esquema ofrece a las naciones de producción primaria diversas ventajas. Unas existencias reguladas bien manejadas promueven la eficiencia económica porque los productores primarios planean su inversión y expansión si saben que los precios no van a tener un movimiento en espiral. También se argumenta que los precios a la alza de los productos invariablemente hacen aumentar los precios industriales, mientras que las disminuciones de los precios de los productos no ejercen una presión descendente comparable. Al estabilizar los precios de los productos, las existencias reguladas moderan la inflación de precios de los países industrializados. Las existencias reguladas en este contexto son vistas como medio para proporcionar a los productores primarios una mayor estabilidad de la que se permite en el libre mercado.

Establecer y administrar un programa de existencias reguladas no carece de costos y problemas. La dificultad básica de estabilizar los precios con existencias reguladas es acordar un precio meta que refleje las tendencias del mercado a largo plazo. Si el precio meta se fija demasiado bajo, las existencias reguladas se agotarán conforme el administrador de la existencia venda el producto en el mercado abierto en un intento por mantener los precios del mercado en línea con el precio meta. Si el precio meta se establece demasiado alto, el administrador de las existencias debe comprar grandes cantidades del producto, en un esfuerzo por respaldar los precios del mercado. Los costos de mantenimiento de existencias tienden a ser altos, ya que incluyen gastos de transporte, seguro y costos de mano de obra. Ante la disyunción en los objetivos de precio, los funcionarios de existencias reguladas con frecuencia toman malas decisiones. Más que conducir operaciones masivas de estabilización, los funcionarios de las existencias reguladas revisan con periodicidad los precios meta, en caso de que caigan fuera de línea con las tendencias de precios a largo plazo.

Contratos multilaterales

Los **contratos multilaterales** son otro método para estabilizar los precios de los commodity. Esos contratos estipulan un *precio mínimo* en el cual los importadores compran cantidades garantizadas a las naciones productoras y un precio máximo en el que las naciones productoras venden cantidades garantizadas a los importadores. Esas compras y ventas están diseñadas para mantener los precios dentro de un rango objetivo. El comercio bajo un contrato multilateral ha ocurrido entre diversas naciones exportadoras e importadoras como en el caso del International Sugar Agreement y el International Wheat Agreement.

Una posible ventaja del contrato multilateral como herramienta de estabilización de precios es que, en comparación con las existencias reguladas o los controles de exportación, resulta en una menor distorsión del mecanismo del mercado y la asignación de recursos. Este resultado se debe a que el típico contrato multilateral no incluye restricciones de producción y por tanto no revisa el desarrollo de los productores de bajo costo más eficientes. Sin embargo, si los precios meta no se establecen cerca del precio de equilibrio a largo plazo, ocurrirán discrepancias entre la oferta y la demanda. La demanda excesiva indicaría un techo demasiado bajo mientras que la oferta excesiva sugeriría un piso demasiado alto. Los contratos multilaterales también tienden a proporcionar sólo una estabilidad de mercado limitada, dado el caso relativo de retiro y entrada por los miembros participantes.

¿El movimiento a favor del comercio justo ayuda a los cafetaleros pobres?

Los precios bajos de los productos son problemáticos para los productores en los países en desarrollo. ¿Los consumidores de productos pueden ser de ayuda para los productores? Considere el caso del café que se produce en Nicaragua.

Santiago Rivera, el agricultor nicaragüense de café, ha viajado mucho más lejos de su hogar en la montaña para publicitar lo que se conoce como el movimiento del “comercio justo” de café. ¿Ha oído usted acerca del comercio justo del café? Puede que pronto lo haga. Empezó en Europa a principios de la década de los noventa, el objetivo de este movimiento es aumentar el ingreso de los agricultores pobres en los países en desarrollo al implementar un sistema en el que los agricultores puedan vender sus granos directamente a tostadores y minoristas, y pasar por alto la práctica tradicional de vender a intermediarios en sus propios países.

Este arreglo permite a los agricultores que cultivan sobre todo en la regiones montañosas de América Latina y otras regiones tropicales donde se cultivan granos de alto sabor y precio que se venden a las tiendas gourmet, para ganar hasta 1.26 dólares por libra por sus granos, en comparación con los 0.40 que obtenían de los intermediarios.

Bajo el sistema del comercio justo, los agricultores se organizan en cooperativas de hasta 2,500 miembros, que establecen precios y arreglan la exportación directamente con empresas de correduría y otros distribuidores. Los intermediarios, conocidos como “coyotes” en Nicaragua, manejaban antes esta función. Hasta ahora 500,000 de los 4 millones de agricultores de café de los países en desarrollo se han unido al movimiento del comercio justo. Sin embargo, el movimiento ha llevado a incidentes de violencia en algunos lugares en América Latina, en la mayoría de los casos participan los intermediarios que están siendo excluidos.

El movimiento del comercio justo del café es el ejemplo más reciente de cómo los activistas sociales utilizan la economía de libre mercado para fomentar el cambio social. Los organizadores del movimiento dicen que han firmado hasta 8 tostadores gourmet y unas 120 tiendas, incluidas cadenas grandes como Safeway, Inc. El café del comercio justo lleva un logotipo que lo identifica como tal.

El comercio justo alcanzó gran éxito en Europa, donde el café de comercio justo se vende en 35,000 tiendas y tiene ventas de 250 millones de dólares al año. En algunos países como Holanda y Suiza, este café representa hasta 5 por ciento del total de las ventas de café. Con base en esos logros, los organizadores en Europa expanden sus esfuerzos del comercio justo para incluir otros productos, como azúcar, té, chocolate y plátanos. Pero los activistas del comercio justo admiten que vender a los estadounidenses la idea de comprar café con un tema social será más desafiante de lo que fue en Europa. Señalan que los estadounidenses tienden a ser menos conscientes que los europeos de los problemas sociales del mundo en desarrollo.

El movimiento del comercio justo aún tiene que obtener el respaldo de las compañías de café más importantes en Estados Unidos, como Maxwell y Folgers. Sin embargo, los organizadores tratan de estimular a los dos grandes gigantes del café en Seattle, Starbucks Coffee Co., y Seattle Coffee Co., para que acuerden comprar parte de su café de comercio justo.

Sin embargo, los críticos cuestionan el grado al cual el café “comerciado de forma justa” en realidad ayuda. Señalan que los principales ganadores no son los agricultores, sino los minoristas que en ocasiones fijan precios muy superiores en el café comercializado de forma justa, al tiempo que se promueven como ciudadanos corporativos. Pueden salirse con la suya porque los consumidores reciben poca o ninguna información acerca de qué porción del precio del producto va para los agricultores.

LA OPEP: EL CÁRTEL DEL PETRÓLEO

Aunque muchos países en desarrollo no han visto mejoras significativas en sus economías en las décadas recientes, algunos han obtenido ganancias notables: uno de esos grupos es el de los países en desarrollo dotados con reservas petroleras. En lugar de sólo formar acuerdos para estabilizar precios e ingresos, los países exportadores de petróleo han formado cárteles que

tienen la intención de aumentar el precio y así obtener utilidades de “monopolio”. El cártel más exitoso en la historia reciente es la Organización de Países Exportadores de Petróleo.

La **Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP)** es un grupo de países que vende petróleo al mercado mundial. Las naciones de la OPEP intentan respaldar precios más altos de lo que existirían bajo condiciones más competitivas para maximizar las utilidades de las naciones participantes. Luego de operar en la oscuridad a lo largo de la década de los sesenta, la OPEP pudo capturar el control del establecimiento de precios en 1973 y 1974, cuando el precio del petróleo aumentó de aproximadamente 3 a 12 dólares por barril. Disparado por la revolución iraní en 1979, los precios del petróleo se duplicaron de principios de 1979 a principios de 1980. Para 1981, el precio del petróleo promedió casi 36 dólares por barril. El poder de mercado de la OPEP se derivó de una demanda fuerte e inelástica de petróleo combinada con su control de aproximadamente la mitad de la producción de petróleo en el mundo y dos terceras partes de las reservas mundiales de petróleo. En gran medida por la recesión mundial y la decreciente demanda, los precios del petróleo cayeron a 11 dólares por barril en 1986, sólo para rebotar después. Para 2007, el precio del petróleo era de unos 98 dólares por barril, conforme aumentó la demanda y la oferta era escasa.

Antes de la OPEP, los países productores de petróleo se comportaban como vendedores competitivos individuales. Cada nación era tan poco importante en relación con el mercado general que los cambios en sus niveles de exportación no afectaban los precios internacionales a lo largo de un periodo sostenido. Al acordar restringir la competencia entre ellos mismos por medio de cuotas de producción, los países exportadores de petróleo encontraron que podían ejercer un control considerable sobre los precios en el mundo, como se puede ver en los aumentos de precios de la década de los setenta.

Maximizar las utilidades del cártel

Un **cártel** intenta respaldar precios más altos de lo que estarían bajo condiciones más competitivas, al aumentar así las utilidades de sus miembros. Considere algunas de las dificultades encontradas por un cártel en su búsqueda de mayores utilidades.

Suponga que hay 10 proveedores de petróleo, de tamaño igual, en el mercado de petróleo del mundo y que el petróleo es un producto estandarizado. Como resultado de las guerras de precios previas, cada proveedor fija un precio igual al costo promedio mínimo. Cada proveedor tiene miedo de aumentar su precio porque teme que los demás no lo hagan y que sus ventas se pierdan.

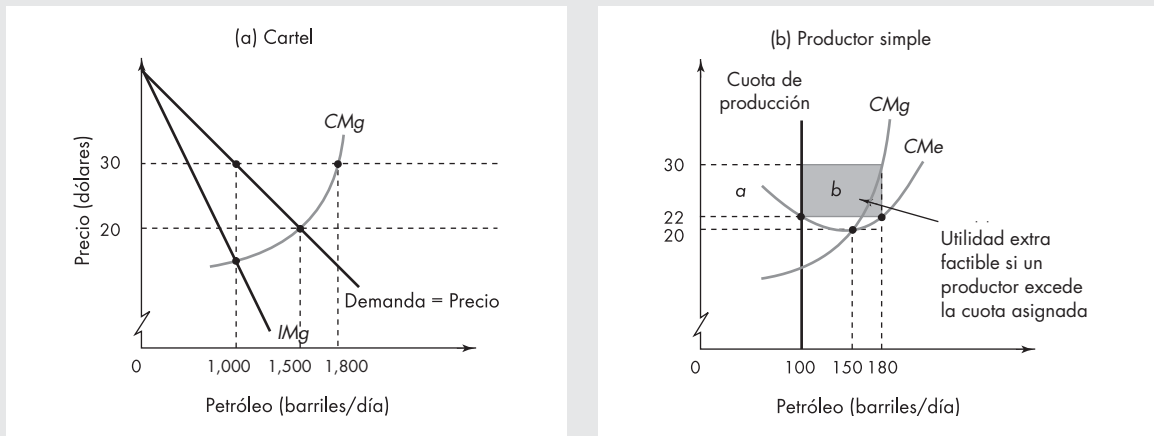
Más que participar en una competencia brutal de reducciones de precios, suponga que estos proveedores deciden coludirse y formar un cártel. ¿Qué haría un cártel para maximizar las utilidades colectivas de sus miembros? La respuesta es al comportarse como un monopolista de maximización de utilidades: restringir la producción y aumentar el precio.

En la figura 7.4 se ilustra la demanda y las condiciones de costo de los 10 proveedores de petróleo como un grupo [figura 7.4(a)] y el proveedor promedio del grupo [figura 7.4(b)]. Antes de que se organice el cártel, el precio de mercado del petróleo bajo la competencia es de 20 dólares por barril. Como cada proveedor es capaz de alcanzar un precio que apenas cubra su costo promedio mínimo, la utilidad económica es igual a cero. Cada proveedor en el mercado fabrica 150 barriles por día. La producción total de la industria es de 1,500 barriles por día ($150 \times 10 = 1,500$).

Suponga que los proveedores de petróleo forman un cártel en el que el principal objetivo sea maximizar las utilidades colectivas de sus miembros. Para cumplir con este objetivo, el cártel primero debe establecer el nivel de maximización de utilidades de producción: cuando el ingreso marginal es igual al costo marginal. Entonces el cártel divide la producción entre sus miembros al establecer cuotas de producción para cada proveedor.

FIGURA 7.4

MAXIMIZACIÓN DE LAS UTILIDADES DE LA OPEP



Como un cártel, la OPEP puede aumentar el precio del petróleo de 20 a 30 dólares por barril al asignar las cuotas de producción para sus miembros. Las cuotas disminuyen la producción de 1,500 a 1,000 barriles por día y permiten a los productores que establecieron un precio del petróleo al costo promedio, obtener una utilidad. Cada productor tiene el incentivo de aumentar la producción más allá de su cuota asignada, al punto en el que el precio de la OPEP es igual al costo marginal. Pero si todos los productores aumentan la producción de esta forma, habrá un excedente de petróleo al precio del cártel, lo cual forzará el precio del petróleo a regresar a 20 dólares por barril.

En la figura 7.4(a), el cártel maximizará las utilidades del grupo al restringir la producción de 1,500 barriles por día a 1,000. Esto significa que cada miembro del cártel debe reducir su producción de 150 a 100 barriles por día, como se muestra en la figura 7.4 (b). Esta cuota de producción genera un aumento en el precio de mercado de un barril de petróleo de 20 a 30 dólares. Cada miembro obtiene una utilidad de 8 dólares por barril ($\$30 - \$22 = \$8$) y una utilidad total de 800 dólares por los 100 barriles de petróleo producidos (área *a*).

El siguiente paso es asegurar que ningún miembro del cártel venda más que su cuota. Esta es una tarea difícil, porque cada proveedor tiene el incentivo de vender más de su cuota asignada al precio del cártel. Pero si todos los miembros del cártel venden más que sus cuotas, el precio del cártel caerá hacia un nivel competitivo y las utilidades se desvanecerán. Así, los cárteles intentan establecer penas para los vendedores que actúan con sin lealtad en sus cuotas asignadas.

En la figura 7.4(b), cada miembro del cártel obtiene utilidades económicas de 800 dólares al vender la cuota asignada de 100 barriles por día. Sin embargo, un proveedor *individual* sabe que puede aumentar sus utilidades si vende más de esta cantidad al precio del cártel. Cada proveedor individual tiene el incentivo de aumentar la producción al nivel en el que el precio del cártel, de 30 dólares, sea igual al costo marginal del proveedor; esto ocurre a 180 barriles por día. A este nivel de producción, el proveedor obtendría utilidades económicas de 1,400 dólares, representados por el área *a + b*. Al hacer trampa en su cuota de producción acordada, el proveedor puede obtener un aumento en las utilidades de 640 dólares ($\$1,440 - \$800 = \$640$), denotados por el área *b*. Observe que este aumento en las utilidades ocurre si el precio del petróleo no disminuye conforme el proveedor expande la producción; es decir, si la producción extra del proveedor es una porción insignificante de la oferta de la industria.

Un solo proveedor puede ser capaz de salirse con la suya al producir más de su cuota sin que disminuya de forma significativa el precio de mercado del petróleo. Pero si cada miembro del cártel aumenta su producción a 180 barriles por día para ganar más utilidades, la producción total sería de 1,800 barriles ($180 \times 10 = 1,800$). Sin embargo, para mantener el precio a 30 dólares, la producción de la industria debe mantenerse a sólo 1,000 barriles por día. La producción en exceso de 800 barriles pone presión a la baja en el precio, lo cual ocasiona que las utilidades económicas disminuyan. Si las utilidades económicas caen a cero (el nivel de competencia perfecta) el cártel quizá se desintegrará.

Además del problema de las trampas, surgen otros diversos obstáculos al formar un cártel.

NÚMERO DE VENDEDORES

En general, entre mayor sea el número de los vendedores, más difícil es conformar un cártel. La coordinación de las políticas de precios y de producción entre tres vendedores que dominan el mercado, se alcanza con mayor facilidad que cuando hay 10 vendedores y cada uno tiene 10 por ciento del mercado.

DIFERENCIAS EN COSTO Y DEMANDA

Cuando difieren los costos de los miembros del cártel y la demanda, es mucho más difícil acordar un precio. Dichas diferencias resultan en un precio de maximización de utilidades para cada miembro, así que no hay un solo precio que pueda ser acordado por todos los miembros.

PROBABLE COMPETENCIA

Las potenciales utilidades crecientes bajo un cártel pueden atraer a nuevos competidores. Su entrada al mercado dispara un aumento en la oferta de producto, lo que lleva a una caída en los precios y en las utilidades. Así, un cártel depende de su capacidad para bloquear la entrada de nuevos competidores al mercado.

DESACELERACIÓN ECONÓMICA

Una desaceleración económica por lo general es problemática para los cárteles. Conforme decrecen las ventas del mercado en una economía en desaceleración, las utilidades caen. Los miembros del cártel pueden concluir que escapan a las serias disminuciones en las utilidades al reducir los precios, con la expectativa de ganar ventas a costa de otros miembros del cártel.

PRODUCTOS SUSTITUTOS

La capacidad de fijación de precios en un cártel se debilita cuando los compradores pueden sustituir otros productos (carbón y gas natural) por los productos que fabrica (petróleo).

La OPEP como cártel

La OPEP por lo general ha desmentido que sea un *cártel*. Sin embargo, su organización está compuesta por un secretario, un consejo de ministros, una junta de gobernadores y una comisión económica. La OPEP repetidamente ha intentado elaborar planes para un control de producción sistemático entre sus miembros como una forma de apuntalar el alza de los precios del petróleo. Sin embargo, la OPEP difícilmente controla los precios. En la actualidad el grupo controla menos de 40 por ciento del suministro mundial, una cantidad insuficiente para establecer un cártel eficaz. Es más, los acuerdos de producción de la OPEP no siempre han estado a la altura de sus expectativas porque demasiados países afiliados han violado los

¿SE NECESITAN NORMAS LABORALES INTERNACIONALES PARA PREVENIR EL DUMPING SOCIAL?

Una fuerza táctica de la presidencia estadounidense conformada por representantes de la industria del vestido, sindicatos y activistas de los derechos humanos recién acordó códigos de conducta para prácticas laborales por parte de las corporaciones multinacionales. En respuesta a la publicidad negativa, Nike, la compañía de calzado y ropa deportiva, contrató al ex embajador estadounidense Andrew Young para realizar una investigación independiente de sus prácticas laborales. Es más, la Federación Internacional de Fútbol Asociación anunció que no compraría balones fabricados con mano de obra infantil. Estos sucesos señalan una preocupación creciente acerca de las normas laborales en el mundo en desarrollo.

Las altas tasas de desempleo en Europa Occidental y los salarios estancados de los trabajadores no especializados en Estados Unidos han contribuido a una nueva ambivalencia en los países industriales acerca de los beneficios del comercio con los países en desarrollo. En los países industrializados los sindicatos y los activistas de los derechos humanos temen que sus salarios y sus prestaciones están siendo forzados a la baja por una competencia injusta de países con costos laborales mucho más bajos, el llamado "dumping social". También sostienen que el acceso al mercado en los países industriales debe estar condicionado a las crecientes normas laborales en los países en desarrollo para evitar una "carrera a fondo" en salarios y prestaciones. A las sanciones comerciales impuestas en respuesta a las violaciones de las normas laborales en ocasiones se les llama "cláusulas sociales".

Dos de los principales argumentos para la armonización internacional de las normas laborales: el argumento económico sugiere que los bajos salarios y las normas laborales en los países en desarrollo amenazan los estándares de vida de los trabajadores en los países desarrollados; el argumento moral asevera que los salarios bajos y las normas laborales violan los derechos humanos de los trabajadores en los países en desarrollo. Los activistas de derechos humanos creen que las crecientes normas laborales en los países en desarrollo beneficiarán a los trabajadores en estos países y que algunas prácticas laborales son moralmente intolerables, tales como la explotación de los niños que trabajan y la discriminación basada en el género.

Los partidarios de la armonización internacional de las normas laborales no admitirán abiertamente ningún intento proteccionista.

Sin embargo, los países en desarrollo sospechan que el proteccionismo disfrazado motiva muchas de las solicitudes de cumplimiento con las normas laborales de los países industrializados, en especial si estos últimos se aplican con sanciones comerciales. Algunos sindicatos y grupos de derechos humanos en Estados Unidos insisten en que las condiciones salariales y de prestaciones se deben anexas a los acuerdos acerca de las normas laborales.

Es indiscutible que la competencia internacional debe ser justa. Pero lo que se entiende por justicia parece no ser tan evidente. ¿La abundancia de mano de obra barata en China la convierte en un competidor injusto en la producción de productos que requieren cantidades grandes de trabajo no calificado? Si es así, ¿los abundantes árboles de cocos en las Filipinas la hacen un competidor injusto en la producción de aceite de coco?

Otra pregunta se refiere a la implementación de las normas laborales internacionales. La mayoría de las normas laborales de los países industriales no son factibles para muchos países en desarrollo. Por ejemplo el trabajo infantil, en realidad es perturbador pues en los países en desarrollo los niños pequeños trabajan duramente en condiciones difíciles por una remuneración baja. Pero las ganancias de estos niños pueden ser importantes para la supervivencia de sus familias y la suya propia. Es más, establecer estándares estrictos en un sector regulado de un país en desarrollo puede consignar a los niños a un trabajo más degradante y menos remunerativo en un sector no regulado. Es más, si la meta es mejorar el bienestar de los países en desarrollo, tal vez una forma más eficaz sería permitir una libre migración internacional de los países con estándares bajos a los países con estándares altos, un argumento rara vez esgrimido por los defensores de la armonización de las normas laborales.

La no observancia de las normas laborales puede impedir, más que mejorar, la competitividad. Sin duda, la explotación del trabajo infantil y el trabajo forzado pueden suprimir los salarios, pero dichas prácticas también evitan que las víctimas cambien con rapidez a actividades que concuerden mejor con sus habilidades y sus metas y, por tanto, reducen su productividad.

Fuente: Stephen Golub, "Are International Labor Standards Needed to Prevent Social Dumping?" *Finance and Development*, diciembre de 1997, pp. 20-23.

acuerdos al producir más de sus cuotas asignadas. Desde 1983, cuando fueron asignadas las primeras cuotas de producción a los miembros, los niveles de producción reales de la OPEP casi siempre han sido mayores que sus niveles meta, lo cual significa que los países venden más de las cantidades de petróleo que se les han autorizado, en otras palabras, han hecho

trampa. En términos sencillos, la OPEP no tiene ningún garrote con el cual pueda hacer cumplir sus decretos.

La excepción es Arabia Saudita, dueño de las reservas más grandes del mundo y con los costos de producción más bajos. Los sauditas gastan un capital inmenso para mantener más capacidad de producción de la que utilizan, lo cual les permite influir o amenazar con hacerlo, en los precios a corto plazo.

Para contrarrestar el poder de mercado de la OPEP, Estados Unidos y otros países importadores podrían iniciar políticas para aumentar la oferta o disminuir la demanda. Sin embargo, alcanzar estas medidas incluye alternativas difíciles para los estadounidenses, como las siguientes:

- *El gobierno federal tendría que estipular normas más estrictas para el ahorro de combustible.* Los analistas estiman que si el rendimiento de los automóviles nuevos hubiera aumentado sólo una milla por galón cada año desde 1987 y el de los camiones por media milla por galón, Estados Unidos ahorraría 1.3 barriles de petróleo cada día. Sin embargo, establecer normas más estrictas para el ahorro de combustible encontraría resistencia por parte de los fabricantes de automóviles pues verían que los costos de producción se incrementarían debido a esta política.
- *Aumentar el impuesto federal sobre la gasolina.* Aunque el alza resultante en el precio de la gasolina brindaría un incentivo para que los consumidores cuidaran el consumo de este combustible, esto entraría en conflicto con la preferencia de los estadounidenses por una gasolina de bajo precio. Es más, los precios crecientes de la gasolina especialmente dañarían a los consumidores de bajo ingreso con la menor capacidad de pago.
- *Permitir que las compañías petroleras perforen pozos en tierra federal designada como tierra salvaje de Alaska, donde hay una buena probabilidad de encontrar petróleo.* Tal vez, pero ¿qué pasa cuando se destruyen dichas zonas naturales y nunca se pueda recuperar? ¿quién paga por esos daños?
- *Diversificación de las importaciones.* Aunque pudiera ser costoso, Estados Unidos podría forjar vínculos más cercanos con los productores de petróleo fuera del Oriente Medio para disminuir su dependencia a esa inestable región. Sin embargo, esto requeriría que Estados Unidos trabajara aún más de cerca con regímenes poco amigables, en países como Angola, Indonesia y Vietnam. También, el petróleo de la OPEP es muy barato de extraerse. Mientras que a ExxonMobil o Conoco les cuesta la explotación en aguas profundas, entre 6 y 8 dólares producir un barril en el golfo de México o el mar del Norte, los sauditas y los kuwaitíes gastan una fracción de eso, 1 dólar por barril o menos. Esta ventaja de costos refuerza el poder de mercado de la OPEP.
- *Desarrollar fuentes alternas de energía como biocombustibles y eólica.* Tal vez. Pero éstas tienden a requerir de subsidios gubernamentales financiados por los contribuyentes.

AYUDA A LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Ha aprendido que los países exportadores de petróleo son un grupo especial de países en desarrollo que han obtenido una riqueza cuantiosa en las décadas recientes. Sin embargo, la mayoría de los países en desarrollo no está en esta situación favorable. Insatisfechos con su desempeño económico y convencidos de que muchos de sus problemas se deben a faltantes en el sistema comercial internacional existente, los países en desarrollo han presionado con demandas colectivas a los países avanzados para tener instituciones y políticas que mejoren el clima del desarrollo económico en el sistema comercial internacional. Entre las instituciones y políticas que se han creado para respaldar a los países en desarrollo están el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el sistema generalizado de preferencias.

El Banco Mundial

Durante la década de los cuarenta, se establecieron dos instituciones internacionales para facilitar la transición de un ambiente de tiempo de guerra a uno de paz y para ayudar a evitar la recurrencia de las turbulentas condiciones económicas de la era de la Gran Depresión. El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional fueron establecidos en la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas sostenida en Bretton Woods, New Hampshire en julio de 1944. Los países en desarrollo consideran a estas instituciones como fuentes de fondos para promover un desarrollo económico y una estabilidad financiera.

El **Banco Mundial** es una organización internacional que brinda préstamos a los países en desarrollo enfocados hacia la reducción de la pobreza y el desarrollo económico. Presta dinero a los gobiernos, a sus agencias y a sus empresas privadas. El Banco Mundial no es un “banco” en el sentido común. Es una de las agencias especializadas de la Organización de las Naciones Unidas, constituido por 185 países afiliados. Estos países son responsables por la forma en que la institución es financiada y la forma en que se gasta el dinero.

El “Grupo del Banco Mundial” es el nombre que se ha utilizado por cinco instituciones cercanamente asociadas. El Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo y la Asociación para el Desarrollo Internacional otorgan préstamos de bajo costo y donaciones a los países en desarrollo. La Corporación Financiera Internacional proporciona equidad, préstamos a largo plazo, garantías de préstamos y servicios de consultoría para los países en desarrollo que de otra manera tendrían un acceso limitado al capital. La Agencia de Garantía de Inversión Multilateral alienta a la inversión extranjera en los países en desarrollo al brindar garantías a los inversionistas extranjeros en contra de pérdidas ocasionadas por guerras, disturbios civiles y similares. Finalmente, el Centro Internacional para Acuerdos de Disputas de Inversión alienta a la inversión extranjera al proporcionar instalaciones internacionales para conciliación y arbitraje de disputas de inversión y así ayudar a fomentar una atmósfera de confianza mutua entre los países en desarrollo y los inversionistas extranjeros.

El Banco Mundial proporciona tanto préstamos como donaciones a los países miembros en desarrollo que no pueden obtener dinero en términos razonables de otras fuentes. Estos fondos son para proyectos de desarrollo específicos como hospitales, escuelas, carreteras y presas. El Banco Mundial participa en proyectos tan diversos como aumentar la conciencia sobre

el SIDA en Guinea, respaldar la educación de las niñas en Bangladesh, mejorar la entrega de servicios médicos en México y ayudar a India a reconstruirse después de un terremoto devastador. El Banco Mundial proporciona préstamos con tasas de interés bajas y en algunos casos préstamos sin intereses para países en desarrollo que tienen poca o ninguna capacidad para pedir préstamos en los términos del mercado.

En años recientes, el Banco Mundial ha financiado actividades de financiamiento de deudas de algunos países en desarrollo fuertemente endeudados. El banco alienta la inversión privada en los países afiliados. En 2006, el Banco Mundial prestó más de 23 000 millones de dólares a países en desarrollo, como se puede ver en la tabla 7.5. El Banco Mundial recibe sus fondos de contribuciones de países desarrollados ricos.

TABLA 7.5

PRÉSTAMOS DEL BANCO MUNDIAL POR SECTOR, 2006 (MILLONES DE DÓLARES)

Sector del país en desarrollo

Agricultura, pesca y selvas	\$ 1,752
Educación	1,991
Energía y minería	3,030
Finanzas	2,320
Salud y servicios sociales	2,132
Industria y comercio	1,542
Información y comunicación	81
Derecho y justicia	5,858
Transporte	3,215
Agua, sanidad y protección fluvial	1,721
	<u>\$23,642</u>

Fuente: De The World Bank, “World Bank Lending by Theme and Sector,” *Annual Report 2006*, disponible en <http://www.worldbank.org/>.

Unos 10,000 profesionales de desarrollo de casi cada país del mundo trabajan en las oficinas centrales del Banco mundial en Washington, D.C., o en sus 109 oficinas nacionales. Proporcionan muchos servicios de asistencia técnica para los miembros.

Al intentar ayudar a los países en desarrollo a luchar contra la malaria y a construir presas y escuelas, el Banco Mundial también debe tratar con el problema de fraudes y corrupción: los funcionarios públicos y contratistas corruptos en ocasiones desvían los recursos para el desarrollo hacia sus bolsillos en lugar de permitir que ayuden a la población pobre. Como el dinero es fungible, es difícil para el Banco Mundial rastrear los fondos desembolsados para identificar la fuente de la corrupción. Así, las naciones pobres, pierden enormes cantidades de fondos del Banco Mundial porque dan un mal uso al dinero y sin embargo, sus contribuyentes sí tienen que pagar el préstamo al Banco Mundial. De acuerdo con los críticos, entre 5 y 25 por ciento de los fondos que el Banco Mundial ha prestado desde 1946 ha sido más utilizado. Esto ha ocasionado que millones de personas golpeadas por la pobreza pierdan las oportunidades de mejorar su salud, educación y condición económica. Es más, durante dos décadas el Banco Mundial ha enviado dinero a países pobres que claramente son incapaces de pagar. Está por verse si puede adoptar salvaguardas que aseguren que los fondos que se le confían se utilicen de forma productiva para el propósito que se pretende.

Es más, conforme la globalización transforma la economía mundial, el papel del Banco Mundial se atenúa. Hay nuevos competidores que canalizan fondos a los países en desarrollo. Los fondos de riqueza soberana desde Singapur a Abu Dabi buscan utilidades en lugares remotos. También, países como China, Brasil, India y Rusia otorgan fondos para la infraestructura e industria de los países más pobres, para asegurarse el acceso a materias primas y mercados de exportación.

Fondo Monetario Internacional

Otra fuente de ayuda para los países en desarrollo (así como para los países avanzados) es el **Fondo Monetario Internacional (FMI)**, que tiene sus oficinas centrales en Washington, D.C. Está formado por 185 naciones, puede considerarse como el banco de los bancos centrales de las naciones afiliadas. Durante un periodo determinado, algunas naciones enfrentarán excedentes en la balanza de pagos y otras enfrentarán déficits. Una nación con un déficit inicialmente se basa en sus existencias de monedas extranjeras, como el dólar, que son aceptadas en pago por otras naciones. Sin embargo, el déficit de una nación en ocasiones tendrá cantidades insuficientes de monedas. Es ahí cuando otras naciones, a través del FMI, pueden brindar ayuda. Al poner disponibles monedas para el FMI, las naciones con excedentes canalizan fondos a las naciones con déficits temporales. A la larga, los déficits se deben corregir y el FMI intenta asegurarse de que este ajuste sea tan veloz y ordenado como sea posible.

Los fondos del FMI provienen de dos fuentes principales: cuotas y préstamos. Las cuotas (o suscripciones), que son fondos reunidos por las naciones afiliadas, generan la mayoría de los fondos del FMI. El monto de la cuota del país miembro depende de su importancia económica y financiera en el mundo; las naciones con una mayor importancia económica tienen cuotas más grandes. Las cuotas aumentan con periodicidad para impulsar los recursos del FMI. El FMI también obtiene fondos a través de préstamos a las naciones afiliadas. El FMI tiene líneas de crédito con las principales naciones industriales así como con Arabia Saudita.

Todos los préstamos del FMI están sujetos a cierto grado de *condicionalidad*. Esto significa que para obtener un préstamo, una nación con déficit debe acordar implementar políticas económicas y financieras según lo estipulado por el FMI. Estas políticas tienen la intención de corregir el déficit de la balanza de pagos y promover el crecimiento económico no inflacionario. Sin embargo, un apego condicional a los préstamos del FMI con frecuencia ha en-

contrado fuerte resistencia entre los países con déficit. El FMI en ocasiones ha demandado que los países con déficit realicen programas de austeridad que incluyen severas reducciones en el gasto público, el consumo privado y las importaciones, con el fin de vivir de acuerdo con los medios con que cuentan.

Los críticos del FMI señalan que sus operaciones de salvamento pueden contribuir al llamado problema de *riesgo moral*, en el cual las naciones obtienen los beneficios de sus decisiones cuando las cosas van bien pero están protegidos cuando las cosas van mal. Si las naciones no sufren los costos de las malas decisiones, ¿no los alienta esto a tomar otras malas decisiones en el futuro? Una segunda área de preocupación es el efecto contradictorio de las condiciones de políticas monetaria y fiscal restrictivas. ¿No ocasionarán dichas condiciones fracasos de negocios y bancarios, inducirán una recesión más profunda y limitarán el gasto público para ayudar a los pobres? Muchos analistas sienten que la respuesta es afirmativa.

Para 2007 los países en desarrollo rehuían cada vez más la ayuda del FMI. En lugar de estar sujetos a reformas económicas ordenadas por el FMI, preferían no solicitarle préstamos. En lugar de eso, optaban por auto asegurarse en contra de las crisis financieras al mantener cantidades masivas de reservas internacionales y de formar acuerdos con otras naciones para agrupar sus recursos en caso de que cualquier nación titubeara. También esos países que habían recibido préstamos del FMI pagaban sus préstamos con anticipación. El FMI se encontró en la posición de ser un prestamista para los países en desarrollo que cada vez estaban más renuentes a pedir prestado del FMI.

Sistema generalizado de preferencias

Dado el acceso inadecuado a los mercados de los países industriales, los países en desarrollo han presionado a los países industriales para reducir sus barreras arancelarias. Para ayudar a los países en desarrollo a fortalecer su competitividad internacional y a expandir su base industrial, muchas naciones industrializadas han concedido preferencias arancelarias no recíprocas a las exportaciones de los países en desarrollo. Bajo este **sistema generalizado de preferencias** los países industriales más importantes reducen temporalmente, por debajo de los niveles aplicados a las importaciones de otros países industriales, los aranceles en ciertas importaciones manufacturadas de los países en desarrollo. Sin embargo, el sistema generalizado de preferencias no es un sistema uniforme, porque se forma de muchos esquemas individuales que difieren en los tipos de productos abarcados y el grado de reducción arancelaria. En términos sencillos intenta promover el desarrollo económico en los países en desarrollo a través de un mayor comercio, en vez de recibir ayuda extranjera.

Las preferencias comerciales otorgadas por los países industriales son voluntarias. No son obligaciones de la OMC. Los países donantes determinan el criterio de elegibilidad, la cobertura del producto, el tamaño de los márgenes de preferencia y la duración de la preferencia. En la práctica, los gobiernos de países industrializados rara vez otorgan preferencias profundas en sectores donde los países en desarrollo tienen un potencial grande de exportaciones. Así, los países en desarrollo con frecuencia obtienen sólo preferencias limitadas en sectores donde tienen una ventaja comparativa. La principal razón para las preferencias limitadas es que en algunos sectores hay una fuerte oposición nacional a la liberalización en los países industrializados.

Desde su origen en 1976, el programa estadounidense de preferencias ha extendido un tratamiento libre de impuestos a aproximadamente 3,000 productos. El criterio de elegibilidad incluye no ayudar a terroristas internacionales y cumplir con las leyes internacionales ambientales, laborales y de propiedad intelectual. El programa estadounidense otorga un acceso libre de aranceles y libre de cuotas a productos elegibles de países seleccionados. Los beneficiarios del programa estadounidense incluyen unos 130 países en desarrollo y sus te-

territorios dependientes. Al igual que los programas del sistema generalizado de preferencias de otros países industriales, el de Estados Unidos excluye ciertos productos de importación. Los textiles y ropa, zapatos y algunos productos agrícolas no son elegibles. También, la elegibilidad para un producto dado puede ser retirada si las exportaciones de ese producto alcanzan 100 millones de dólares o si hay un daño significativo a la industria nacional. De tiempo en tiempo, conforme los participantes del sistema generalizado de preferencias se han vuelto más ricos, han sido “graduado” del programa. Entre los ex alumnos están Hong Kong, Singapur, Malasia y Taiwán.

Aunque el programa brinda acceso preferencial a los mercados de países industriales, varios factores erosionan su eficacia para reducir las barreras comerciales que enfrentan los países pobres. Primero, las preferencias principalmente aplican a productos que ya enfrentan aranceles bajos. También las preferencias arancelarias pueden deteriorarse por medidas no arancelarias, tales como derechos antidumping y salvaguardas. Es más, productos y países han sido retirados de la elegibilidad del sistema generalizado de preferencias debido al cabildo de grupos de interés nacionales en los países importadores. Finalmente, las preferencias hacen poco por ayudar a la mayoría de los pobres del mundo. La mayor parte de quienes viven con menos de 1 dólar por día viven en países como India y Pakistán, los cuales reciben preferencias limitadas en productos en los que tienen una ventaja comparativa. Como resultado, los países en desarrollo siguen frustrados por tener un acceso limitado a los mercados de los países industrializados.

¿La ayuda promueve el crecimiento de los países en desarrollo?

Los debates acerca de la eficacia de la ayuda datan desde hace décadas. Los críticos sostienen que la ayuda ha fomentado burocracias gubernamentales, ha prolongado los malos gobiernos, ha favorecido a los ricos en los países pobres o sólo ha sido despilfarrada. Señalan la pobreza difundida en el sur de Asia y en África a pesar de cuatro décadas de ayuda y señalan a los países que han recibido ayuda considerable y sin embargo tienen récords miserables, como Haití, República Democrática del Congo, Somalia y Papúa Nueva Guinea. Desde su punto de vista, los programas de ayuda deben ser sustancialmente alterados, cortados de forma drástica o eliminados por completo.

Los partidarios contraatacan al decir que estas afirmaciones, aunque son parcialmente ciertas, son exageradas. Indican que, aunque en ocasiones la ayuda ha sido ineficaz, ha resaltado la reducción de la pobreza y el crecimiento en algunos países y ha evitado un peor desempeño en otros. Muchas de las deficiencias de la ayuda tienen más que ver con los donantes que con los beneficiarios, en especial ya que gran parte de la ayuda se despilfarra con aliados políticos en lugar de promover el desarrollo. Ellos citan varios países exitosos que han recibido ayuda como Corea del Sur, Indonesia, Botswana, Mozambique y Tanzania. En los 40 años desde que se ha difundido la ayuda, señalan que los indicadores de pobreza han declinado en muchos países, y que los indicadores de salud y educación se han incrementado con mayor rapidez que durante cualquier otro periodo de 40 años en la historia de la humanidad.

Los investigadores del Centro para el Desarrollo Global en Washington, D.C. han intentado resolver este debate al distinguir entre los tipos de ayuda otorgada a los países en desarrollo. Se considera que la ayuda para el desarrollo de la infraestructura (como sistemas de transporte, comunicaciones, generación de energía y servicios bancarios) tiene efectos fuertes en el crecimiento económico y por tanto se designa como *ayuda orientada al crecimiento*. Sin embargo, la ayuda para el desastre y el apoyo humanitario, el suministro de comida, la limpieza del agua y demás, tiene menos efectos inmediatos en el crecimiento económico.

Se encontró que cada dólar en ayuda orientada al crecimiento a lo largo de un periodo de 4 años generó 1.64 dólares como incremento de ingreso en el país receptor promedio, lo cual suma una tasa de rendimiento anual de 13 por ciento. Los investigadores concluyeron que hay una relación positiva y causal entre la ayuda orientada al crecimiento y el crecimiento en promedio, aunque no en todos los países. En términos sencillos, los flujos de ayuda enfocados al crecimiento han producido resultados.⁵

ESTRATEGIAS PARA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES FRENTE AL CRECIMIENTO BASADO EN LAS EXPORTACIONES

Además de buscar ayuda económica de los países avanzados, los países en desarrollo aplican dos estrategias en competencia para la industrialización: 1) una estrategia de visión hacia el interior (sustitución de importaciones) en la cual las industrias se establecen para suministrar al mercado nacional y el comercio internacional tiene una importancia intrascendente y 2) una estrategia de visión hacia fuera (crecimiento basado en las exportaciones también conocido como crecimiento hacia fuera) de alentar el desarrollo de las industrias en las que el país disfruta de una ventaja comparativa, con una fuerte dependencia de las naciones extranjeras como compradores de la producción creciente de los productos exportables.

Sustitución de importaciones

Durante las décadas de los cincuenta y los sesenta, la estrategia de industrialización de la **sustitución de importaciones** se volvió popular en los países en desarrollo como Argentina, Brasil y México; algunos países aún la utilizan en la actualidad. El modelo de sustitución de importaciones incluye un uso extenso de las barreras comerciales para proteger a las industrias nacionales de la competencia de las importaciones. La estrategia está orientada hacia dentro en cuanto a que el comercio y los incentivos industriales favorecen la producción del mercado nacional por encima del mercado de exportación. Por ejemplo, si ocurren importaciones de fertilizantes, la sustitución de importaciones requiere el establecimiento de una industria de fertilizantes nacional para producir los reemplazos para las importaciones de fertilizantes. En el extremo, las políticas de sustitución de importaciones podrían llevar a una autosuficiencia completa.

La justificación para una sustitución de importaciones surge de la perspectiva del comercio de los países industrializados. Muchos países en desarrollo no tienen capacidad para exportar productos manufacturados porque no pueden competir con las empresas establecidas en los países industrializados, en especial dadas las altas barreras comerciales que mantienen los países industriales. Debido a la necesidad de crecimiento y desarrollo económico, los países en desarrollo no tienen más que fabricar por ellos mismos algunos de los productos que ahora importan. El uso de los aranceles y cuotas restringe a las importaciones y el mercado nacional se reserva para los fabricantes nacionales. Esta justificación con frecuencia se combina con el argumento de la industria incipiente: proteger a las industrias incipientes les permitirá crecer a un tamaño en el que puedan competir con las industrias de los países desarrollados.

En un aspecto la sustitución de las importaciones parece lógica: si un producto es demandado e importado, ¿por qué no fabricarlo a nivel nacional? La respuesta del economista es que puede ser más costoso producirlo así y más barato importarlo; la ventaja comparativa debe decidir qué productos se importan y cuáles se exportan.

⁵ Steven Radelet, Michael Clemens y Rikhil Bhavnani, "Aid and Growth", *Finance and Development*, septiembre de 2005, pp. 16-20.

Alentar el desarrollo económico por medio de la sustitución de importaciones tiene diversas ventajas:

- Los riesgos de establecer una industria nacional para reemplazar las importaciones son bajos debido a que ya existe un mercado local para el producto manufacturado.
- Es más fácil para un país en desarrollo proteger a sus fabricantes en contra de los competidores extranjeros que forzar a los países industrializados a reducir sus restricciones comerciales en los productos exportados por los países en desarrollo.
- Para evitar las barreras arancelarias de importación, los extranjeros tienen un incentivo para ubicar las plantas de manufactura en el país y así proporcionar empleos para los trabajadores locales.

En contraste con estas ventajas, están las siguientes desventajas:

- Como las restricciones comerciales protegen a las industrias nacionales de la competencia internacional, no tienen un incentivo para aumentar su eficiencia.
- Dado el pequeño tamaño del mercado nacional en muchos países en desarrollo, los fabricantes no pueden aprovechar las economías de escala y así tener altos costos unitarios.
- Como de otra manera los recursos empleados en la industria protegida se emplearían en otro sector productivo, la protección a las industrias que compiten con las importaciones discriminan en automático en contra de todas las demás industrias, incluso las de potencial de exportación.
- Una vez que se ha establecido la inversión en actividades que eran rentables sólo debido a los aranceles y a las cuotas, cualquier intento por remover esas restricciones enfrenta una fuerte resistencia.
- La sustitución de las importaciones también fomenta la corrupción. Entre más protegida esté la economía, mayores ganancias se pueden tener de actividades ilícitas como el contrabando.

Las leyes para la sustitución de importaciones resultan contraproducentes para Brasil

Aunque las leyes para la sustitución de importaciones han sido utilizadas por los países en desarrollo en sus esfuerzos por industrializarse, en ocasiones tienen efectos contraproducentes. Considere el ejemplo de Brasil.

En 1991 Enrico Misasi era el presidente de la unidad brasileña del fabricante de computadoras Olivetti, Inc., pero no tenía una computadora Olivetti, la computadora en su escritorio había sido manufacturada por dos empresas brasileñas; costó tres veces más que una Olivetti y su calidad era inferior. En lugar de fabricar computadoras en Brasil, Olivetti, Inc., recibió autorización de fabricar sólo máquinas de escribir y calculadoras.

Esta anomalía resultó de las políticas de sustitución de importaciones practicadas por Brasil hasta 1991. De 1970 hasta 1991, estaba prohibido importar una computadora personal extranjera (o un microchip, un fax o docenas de otros productos eléctricos). No sólo estaban prohibidas las importaciones de electrónica, sino que las empresas extranjeras que estuvieran dispuestas a invertir en plantas de manufactura brasileñas también estaban prohibidas. Las inversiones conjuntas eran desalentadas por una ley que evitaba a los socios extranjeros ser dueños de más de 30 por ciento de un negocio local. Estas restricciones tenían la intención de fomentar una industria de electrónica nacional. En lugar de eso, incluso los partidarios de esa ley, llegaron a admitir que la industria de electrónica brasileña no era competitiva y tenía tecnología atrasada.

Los costos de la prohibición a las importaciones fueron evidentes a principios de la década de los noventa. Casi ningún automóvil de Brasil estaba equipado con inyección electrónica de combustible o con frenos antibloqueo, ambos muy difundidos en todo el mundo. Productos como la computadora Macintosh de Apple, Inc., no tenían autorización para venderse en Brasil, quien eligió permitir a Texas Instruments que cerrara su planta de semiconductores, lo cual ocasionó una pérdida de 250 empleos, en lugar de permitirle invertir 133 millones de dólares para modernizar la línea de producción. Al aplicar su política de sustitución de importaciones, terminó por convertirse en un país poco amigable con las computadoras: para 1991 sólo 12 por ciento de las empresas pequeñas y medianas de Brasil estaban al menos parcialmente computarizadas y sólo 0.5 por ciento de las aulas de clase estaban equipadas con computadoras. Numerosas empresas brasileñas pospusieron la modernización porque las computadoras disponibles en el extranjero no eran fabricadas en Brasil y no podían ser importadas. Algunas empresas de este país recurrieron al contrabando de computadoras y de equipo electrónico; esas empresas que se apegaron a las reglas terminaron con equipo obsoleto y sobreprecio.

Al reconocer que la política para la sustitución de importaciones había sido contraproducente para su industria de computadoras, en 1991 el gobierno brasileño desechó una piedra angular de su enfoque nacionalista al levantar la prohibición de importaciones electrónicas, aunque continuó la protección de su industria nacional con altos impuestos de importación. El gobierno también permitió que las inversiones extranjeras conjuntas aumentaran su participación de 30 a 49 por ciento y que transfirieran tecnología a la economía brasileña.

Crecimiento basado en las exportaciones

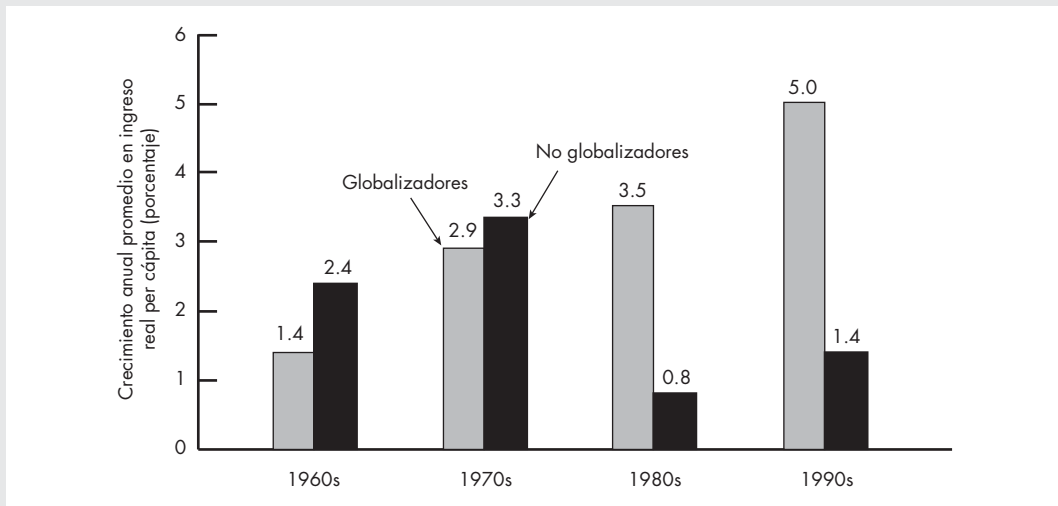
Otra estrategia de desarrollo es el **crecimiento basado en las exportaciones** o la **política orientada a las exportaciones o crecimiento hacia fuera**. La estrategia se orienta hacia fuera porque vincula la economía nacional a la economía mundial. En lugar de buscar el crecimiento a través de la protección de las industrias nacionales que sufren de una desventaja comparativa, la estrategia incluye la promoción del crecimiento a través de la exportación de los productos manufacturados. Ya sea que no existen los controles comerciales o que son muy bajos, en el sentido de que cualquier impedimento para la exportación que resulte de barreras a la importación es contrarrestado por los subsidios a las exportaciones. La industrialización se ve como un resultado natural del desarrollo en lugar de ser un objetivo perseguido a costa de la eficiencia de la economía. Para mediados de la década de los setenta, muchos países en desarrollo abandonaban su modelo de crecimiento de sustitución de importaciones y cambiaron su énfasis en el crecimiento basado en las exportaciones.

Las políticas orientadas hacia las exportaciones tienen diversas ventajas: 1) alientan a las industrias en las que es probable que los países en desarrollo tengan una ventaja comparativa, como productos manufacturados intensivos en trabajo; 2) al proporcionar un mercado más grande en el cual vender, permiten a los fabricantes nacionales un mayor alcance para explotar economías de escala; y 3) al mantener restricciones bajas en los productos importados, imponen una disciplina competitiva en las empresas nacionales que las fuerza a aumentar la eficiencia.

En la figura 7.5 se ilustra la relación entre la apertura al comercio internacional y el crecimiento económico para los países en desarrollo. Una muestra de 72 países se dividió en “globalizadores” y “no globalizadores”. Los globalizadores se definían como los 24 países que alcanzaron los mayores incrementos en su razón de comercio frente al producto interno bruto de 1975 a 1995. Durante las décadas de los sesenta y los setenta, los no globalizadores experimentaron cierto crecimiento más rápido del ingreso real per cápita en promedio que los globalizadores. Sin embargo, durante la década de los ochenta, los globalizadores expe-

FIGURA 7.5

APERTURA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO



Durante las décadas de los ochenta y noventa, los países en desarrollo que fueron más abiertos a la economía internacional, crecieron con mayor rapidez que los que permanecieron cerrados.

Fuente: Datos tomados de David Dollar y Aart Kraay, *Trade, Growth, and Poverty*, The World Bank Development Research Group, 2001.

rimentaron tasas de crecimiento mucho más altas; el ingreso real per cápita creció un promedio anual de 3.5 por ciento en estos países, en comparación con 0.8 por ciento para los no globalizadores. La divergencia fue aún mayor durante la década de los noventa, con un crecimiento anual de 5.0 por ciento para los globalizadores frente a 1.4 por ciento para el resto. Para poner estas diferencias en perspectiva, si el globalizador y el no globalizador promedios hubieran empezado con un ingreso per cápita de 1,000 dólares en 1980, para 2000 el ingreso per cápita del globalizador hubiera crecido a 2,300 dólares y el del no globalizador sólo a 1,240 dólares.

Esto respalda la noción de que el desempeño económico de las naciones que implementan políticas de crecimiento basadas en las exportaciones ha sido superior al de las naciones que utilizan políticas de sustitución de importaciones. Las políticas de crecimiento basadas en las exportaciones presentan una competencia internacional para los mercados nacionales, que alienta a las empresas eficientes y desalienta a las ineficientes. Al crear un ambiente más competitivo, también promueven una mayor productividad y por tanto un crecimiento económico más rápido. Por el contrario, las políticas de sustitución de importaciones que se basan en la protección comercial cambian la demanda a los productos fabricados nacionalmente. Entonces, se desalienta la exportación por el mayor costo de los insumos importados y el mayor costo de los insumos nacionales en relación con el precio que reciben los exportadores.

¿El crecimiento económico es bueno para los pobres?

Aunque la evidencia sugiere que el comercio es bueno para el crecimiento, ¿el crecimiento es bueno para los trabajadores pobres en los países en desarrollo? Los críticos afirman que el crecimiento tiende a ser malo para los pobres si el crecimiento ha sido promovido por el

comercio o por la inversión extranjera. Dicen que los flujos internos de inversión hacen que las economías sean menos estables, lo cual expone a los trabajadores al riesgo de una crisis financiera y a las atenciones de los bancos de países industriales. Más aún, afirman que el crecimiento impulsado por el comercio brinda a las corporaciones multinacionales occidentales un papel dominante en el desarrollo del Tercer Mundo. Eso es malo, porque las multinacionales occidentales no están interesadas en el desarrollo en absoluto, sólo en conseguir mayores utilidades al asegurarse que los pobres sigan siendo pobres. Según los críticos, la prueba de esto reside en la evidencia de que la inequidad económica aumenta incluso cuando los países en desarrollo y los países industriales aumentan su ingreso nacional y en el uso de talleres esclavo por las multinacionales cuando fabrican sus productos. Así que si el bienestar de los trabajadores es su principal preocupación, el hecho de que el comercio promueva el crecimiento no da en el clavo.

Sin embargo, hay evidencia de que el crecimiento ayuda a los pobres. Los países en desarrollo que han alcanzado un crecimiento continuo, como en Asia Oriental, han hecho un progreso significativo en disminuir la pobreza. Los países donde persiste o empeora una pobreza, son aquellos donde el crecimiento es el más débil, notablemente en África. Aunque la política económica puede afectar el grado de pobreza, a largo plazo el crecimiento es más importante.

Hay un debate intenso sobre el grado al cual los pobres se beneficiarían de un crecimiento económico. Los críticos afirman que los beneficios potenciales del crecimiento económico para los pobres están socavados o incluso opacados por completo por los súbitos aumentos en la inequidad que acompañan al crecimiento. Por otro lado, los partidarios afirman que las políticas económicas liberales como los mercados abiertos y la estabilidad monetaria y fiscal aumentan los ingresos de los pobres y de la sociedad de forma proporcional. Los investigadores del Banco Mundial confirman que, de una muestra de 92 países industrializados y en desarrollo en todo el mundo, los ingresos de los pobres han aumentado uno por uno con el crecimiento general.⁶ Esto implica que el crecimiento sí beneficia a los pobres al igual que a todos los demás, así que las políticas que mejoran el crecimiento deben estar en el centro de las estrategias exitosas de reducción de la pobreza.

Suponga que fuese cierto que la inequidad de ingresos aumenta entre los países industriales y los países en desarrollo. ¿Sería una terrible acusación a la globalización? Tal vez no, sería inquietante si la inequidad en el mundo aumentara debido a que los ingresos de los pobres disminuyeran en términos absolutos. Sin embargo, esto es raro. Incluso en África, que tiene un comportamiento pobre en términos relativos, los ingresos han aumentado y los indicadores de desempeño han mejorado de forma paulatina. Tal vez es muy poco, pero algo es mejor que nada.

¿Todos los países en desarrollo pueden alcanzar un crecimiento impulsado por las exportaciones?

Aunque las exportaciones promuevan el crecimiento para las economías en desarrollo, depende de la disposición y de la capacidad de los países industrializados continuar su absorción de grandes cantidades de productos de los países en desarrollo. Los pesimistas afirman que este proceso incluye una falacia de composición. Si todos los países en desarrollo trataran de exportar al mismo tiempo, el precio de sus exportaciones disminuiría en los mercados mundiales. Es más, los países industrializados se preocuparían por la competencia extranjera, en especial durante los tiempos de alto desempleo y por tanto imponen aranceles para reducir

⁶David Dollar y Aart Kraay, *Growth is Good for the Poor*, The World Bank, Washington, D.C., 2001, p. 45.

la competencia de las importaciones. ¿Liberalizar el comercio será autodestructivo si demasiados países en desarrollo tratan de exportar de forma simultánea?

Aunque los países en desarrollo, como grupo, son enormes en términos de geografía y población, en términos económicos son pequeños. Tomadas juntas las exportaciones de todos los países de ingresos pobres y medianos del mundo son iguales a sólo 5 por ciento de la producción mundial. Esta es una cantidad aproximadamente equivalente a la producción nacional del Reino Unido. Incluso si el crecimiento en la demanda global de las importaciones de alguna manera estuviera topado, un impulso a las exportaciones concertado por esas partes del mundo en desarrollo que no participan ya en el esfuerzo, no impondría una mayor tensión en el sistema de comercio global.

Los pesimistas también tienden a subestimar el alcance de la especialización intraindustrial en el comercio, que da a los países en desarrollo un conjunto posterior de nuevas oportunidades comerciales. Lo mismo sucede para el comercio nuevo entre los países en desarrollo, al contrario del comercio con los países industrializados. Con frecuencia, conforme crecen los países en desarrollo, se alejan de la manufactura intensiva en trabajo hacia formas de producción más complejas. Esto genera un espacio en los mercados que previamente atendían productos de países que no han avanzado aún. Por ejemplo, en la década de los setenta Japón se retiró de la manufactura intensiva en trabajo y dejó espacio a las exportaciones para Corea del Sur, Taiwán y Singapur. En la década de los ochenta y noventa, Corea del Sur, Taiwán y Singapur hicieron lo mismo, mientras que China empezó a moverse a esos mercados. Conforme los países en desarrollo crecen a través de la exportación, aumenta su propia demanda de importaciones.

ECONOMÍAS DE ASIA ORIENTAL

A pesar del desempeño económico de muchos países en desarrollo, algunos han logrado un crecimiento fuerte y sostenido. Un grupo de países en desarrollo triunfantes han venido de Asia Oriental, como Hong Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwán. Como se puede ver en la tabla 7.6, sus tasas de crecimiento económico han sido notables en los años recientes. ¿Qué representa su éxito?

TABLA 7.6

TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS ECONOMÍAS DE ASIA ORIENTAL 1995-2005

País	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO	
	Producto Interno Bruto	Exportaciones de productos y servicios
China	8.8%	19.7%
Corea del Sur	4.7	13.7
Singapur	4.6	12.8
Malasia	4.1	6.1
Filipinas	3.2	8.4
Hong Kong, China	3.1	6.0
Tailandia	2.5	7.2
Indonesia	2.2	2.5

Fuente: De The World Bank Group, *Data by Country: Country at a Glance Tables*, disponible en <http://www.worldbank.org/data>.

Los países del Asia Oriental son muy diversos en recursos naturales, poblaciones, culturas y políticas económicas. Sin embargo, tienen en común diversas características subyacentes en el éxito de su economía: 1) altas tasas de inversión y 2) altas y crecientes dotaciones de capital humano debido a que la educación primaria y secundaria son universales.

Para fomentar la competitividad, los gobiernos de Asia Oriental han invertido en sus personas y brindado un clima favorable de competencia para la empresa privada. También han mantenido sus economías abiertas al comercio internacional. Las economías de Asia Oriental activamente han buscado la tecnología extranjera, como licencias, importaciones de bienes de capital y capacitación extranjera.

Las economías de Asia Oriental por lo general han desalentado la organización de uniones comerciales, ya sea por medio de la supresión

deliberada (Corea del Sur y Taiwán), por paternalismo gubernamental (Singapur) o por una política no intervencionista (Hong Kong). El resultado ha sido la prevención de una legislación de salario mínimo y el mantenimiento de mercados laborales libres y competitivos.

En la era posterior a la Segunda Guerra Mundial, las políticas comerciales en las economías de Asia Oriental (excepto en Hong Kong) comenzaron con un periodo de sustitución de importaciones. Para desarrollar sus industrias de productos de consumo, estos países impulsaron altos aranceles y restricciones cuantitativas en los productos importados. También subsidiaron algunas industrias de manufactura como textiles. Aunque estas políticas inicialmente llevaron a una mayor producción nacional, conforme el tiempo transcurrió infligieron costos en las economías de Asia Oriental. Como las políticas de sustitución de importaciones alentaron la importación de bienes de capital e intermedios y desalentaron la exportación de productos manufacturados, esto llevó a que las economías de Asia Oriental registraran grandes déficits comerciales. Con el fin de obtener las divisas necesarias para financiar estos déficits, las economías de Asia Oriental cambiaron a una estrategia de orientación hacia fuera y a una promoción de las exportaciones.

Para el final de las décadas de los cincuenta y sesenta se decretaron estrategias que impulsaban las exportaciones en las economías de Asia Oriental, Singapur y Hong Kong establecieron regímenes comerciales cercanos al libre comercio. Japón, Corea del Sur y Taiwán iniciaron políticas para promover las exportaciones al tiempo que protegían a los productores nacionales de una competencia con las importaciones. Indonesia, Malasia y Tailandia adoptaron una diversidad de políticas para alentar las exportaciones y gradualmente reducir las restricciones a las importaciones. Estas medidas contribuyeron a un aumento en la participación de las economías de Asia Oriental de las exportaciones mundiales y las exportaciones manufacturadas representaban la mayor parte de este crecimiento.

Sin embargo, el sorprendente éxito de las economías de Asia Oriental ha creado problemas. El esfuerzo por industrializarse a toda costa ha dejado a muchas de las economías de Asia Oriental con importantes problemas de contaminación. Los gigantescos superávits comerciales han disparado una ola creciente de sentimientos proteccionistas en el extranjero, en especial en Estados Unidos, que ve a las economías de Asia Oriental excesivamente dependientes del mercado estadounidense para un crecimiento futuro de las exportaciones.

Patrón de crecimiento de “vuelo de gansos”

Es ampliamente reconocido que las economías de Asia Oriental han seguido un **patrón de crecimiento económico de “vuelo de gansos”** en el que los países gradualmente ascienden en el desarrollo tecnológico al seguir el patrón de los países que están delante de ellos en el proceso de desarrollo. Por ejemplo, Taiwán y Malasia toman el liderazgo en textiles y ropa de Japón conforme éste se mueve a sectores de mayor tecnología en productos automotrices y de electrónica y otros bienes de capital. Aproximadamente una década después, Taiwán y Malasia tienen la capacidad para mejorar hacia los productos automotrices y de electrónica, mientras que las industrias de ropa y textiles se mueve a Tailandia, Vietnam e Indonesia.

Hasta cierto grado, el patrón del “vuelo de gansos” es un resultado de las fuerzas del mercado: las naciones de mano de obra abundante se volverán globalmente competitivas en industrias intensiva en trabajo, como calzado e ingresarán en industrias de más capital o intensivas en habilidades, ya que los ahorros y la educación profundizan la disposición del capital y los trabajadores capacitados. Sin embargo, como lo han demostrado las economías de Asia Oriental, se necesitan más que mercados para un desarrollo de “vuelo de gansos”. Incluso los productos básicos intensivos en trabajo, como el ensamble electrónico, son determinados cada vez más por empresas multinacionales y tecnologías creadas en las naciones industrializadas.

Para las economías de Asia Oriental, una plataforma de exportación fuerte ha sido la base de su patrón de desarrollo de “vuelo de gansos”. Los gobiernos de Asia Oriental han utilizado diversas versiones de una plataforma de exportación, como recintos fiscales, zonas de libre comercio, inversiones conjuntas y alianzas estratégicas con empresas multinacionales. Los gobiernos respaldaron estos mecanismos como políticas económicas que ayudaron en los incentivos de las exportaciones intensivas en trabajo.⁷

TRANSFORMACIÓN DE CHINA AL CAPITALISMO

China es otro país de Asia Oriental que ha tenido un éxito económico sorprendente en los años recientes. Vea por qué.

A principios de la década de los setenta, la República Popular de China era un participante intrascendente en el mercado mundial de productos. El valor de sus exportaciones y de sus importaciones era menor que 15,000 millones de dólares y era apenas el trigésimo país exportador más grande. China también era un participante intrascendente en los mercados financieros del mundo. Para 2005, China había crecido hasta convertirse en la segunda economía más grande del mundo, con un producto nacional por encima de la mitad del de Estados Unidos y 60 por ciento más grande que el de Japón. ¿Qué ocasionó esta transformación?

La China moderna empezó en 1949, cuando un movimiento comunista revolucionario tomó el control de la nación. Pronto, después de la toma comunista, China instituyó un modelo soviético de planeación central y de sustitución de importaciones con énfasis en un crecimiento económico rápido, en particular un crecimiento industrial. El Estado se apoderó de la industria de manufactura urbana, una agricultura de colectividad eliminó la agricultura familiar y estableció cuotas de producción obligatorias.

A finales de la década de los cincuenta, China se alejó del modelo soviético y dejó de ser una industria a gran escala intensiva en capital, y optó por una industria a pequeña escala, e intensiva en trabajo esparcida en todo el país. Poca atención se prestó a vincular las recompensas individuales con el esfuerzo individual. En lugar de eso, se confió en un compromiso con el éxito de los planes colectivos como motivación para los trabajadores. Este sistema demostró ser un fracaso económico. Aunque la producción de manufactura aumentó después de las reformas, la calidad de la producción era baja y los costos de producción altos. Como la producción agrícola de China era insuficiente para alimentar a su población, China se volvió un gran importador de granos, aceites vegetales y algodón. Como resultado de este deterioro económico, los gerentes de plantas, los científicos y los ingenieros y teóricos, que eran partidarios de los incentivos materiales y las reformas, eran denunciados y se les enviaba a trabajar en los campos.

Para la década de los setenta, China podía ver a sus, alguna vez, pobres vecinos (Japón, Singapur, Taiwán y Corea del Sur), disfrutar de un crecimiento y prosperidad extraordinarios. Esto llevó a que China “comercializara” su economía a través de cambios pequeños, paso a paso para minimizar la alteración económica y la oposición política. En la agricultura y la industria se hicieron reformas para aumentar el papel de la unidad de producción, para aumentar los incentivos individuales y reducir el papel de los planificadores estatales. La mayoría de los productos se vendía a precios determinados por el mercado y no controlados por el Estado. Se permitió una mayor competencia entre las empresas nuevas y entre éstas y las empresas del Estado; para el 2000, las empresas no estatales fabricaban 75 por ciento de la producción industrial de China. Es más, China abrió su economía a la inversión extranjera y a las inversiones conjuntas. El monopolio del gobierno chino sobre el comercio exterior también fue desmantelado; en su lugar, se establecieron zonas económi-

⁷Terutomo Ozawa, *Institutions, Industrial Upgrading and Economic Performance in Japan: The Flying-Geese Theory of Catch-Up Growth*, Cheltenham, UK, Edward Elgar, 2005.

cas en las cuales las empresas podían conservar las ganancias de intercambio extranjero y contratar y despedir a los trabajadores. En términos sencillos, China ha roto la senda de la sustitución de importaciones, donde se establecen barreras para el desarrollo de la industria nacional. Ahora China está sorprendentemente abierta al comercio internacional y las importaciones tienen un papel muy importante en su economía.

Para el 2000, China había hecho todos los ajustes económicos fáciles en su transición hacia el capitalismo: permitió a sus agricultores vender su producción y abrir sus puertas a las inversiones y a los vendedores extranjeros. Otras reformas aún son necesarias: 1) una reestructuración masiva de las industrias propiedad del Estado, que pierden dinero; 2) una depuración de bancos estatales en quiebra; 3) la creación de un sistema de seguridad social en una sociedad en la que alguna vez se garantizaba un empleo de por vida; 4) el establecimiento de un sistema monetario con un banco central libre del Partido Comunista o del control gubernamental. Si China fuera a cerrar empresas perdedoras de dinero, serían despedidos millones de trabajadores sin prestaciones; y se agregarían a los 100 millones o más de trabajadores que ya vagan sin curso en el país. Además, los bancos que prestan efectivo a las empresas estatales requerirían inyecciones de efectivo si las quiebras aumentaran en el sector estatal. Dichos préstamos podrían generar una política monetaria bancaria ineficaz y podrían alimentar la inflación.

Aunque China ha desmantelado gran parte de la planificación central de su economía y ha permitido que las empresas libres la reemplacen, las libertades políticas se han quedado atrás. Recuerde el uso de la fuerza militar para terminar una manifestación a favor de la democracia en la Plaza Tiananmen de Beijing en 1989, lo que llevó a pérdida de vidas y a demostrar la determinación del Partido Comunista por mantener su poder político. Bajo el mando del Partido Comunista, no hay libertad de expresión, lo cual hace que todas las voces independientes sean inaudibles. La evolución de China hacia el capitalismo, por tanto, ha consistido en un uso expandido de las fuerzas del mercado bajo un sistema político comunista. En la actualidad, China se describe a sí misma como una *economía socialista de mercado*.

En relación con el comercio internacional, China ha seguido un patrón consistente con el principio de la ventaja comparativa. Por el lado de las exportaciones, China ha suministrado una porción creciente de la demanda mundial de productos deportivos, juguetes, calzado, prendas y textiles relativamente de bajo costo. Estos productos abarcan métodos de producción intensivos en trabajo y reflejan la abundancia de mano de obra en China. En el lado de las importaciones, China es un mercado creciente de maquinaria, equipo de transporte y otros bienes de capital que requieren niveles más altos de tecnologías de las que China puede a nivel local. La mayor parte de la expansión económica de China, desde 1978, ha sido impulsada por un rápido crecimiento en las exportaciones y en el gasto de inversión.

El éxito económico de China es un testamento de que su economía se ha abierto al comercio y a la inversión internacional. Sin embargo, el desafío más grande para China es armonizar a su sociedad con las crecientes disparidades en crecimiento, ingresos y condiciones de vida. La pregunta es si el sistema político existente puede abordar el ambiente y otros temas nacionales. China no tiene otra elección más que girar hacia los principios del mercado por ayuda. Está vinculada al resto del mundo a través de mercados, pero de forma interna no hay un impulso para la integración social impulsada por el mercado. Esta es la razón por la que muchos observadores sienten que la solución al problema de China finalmente incluirá una reforma política que presiona por un sistema multipartidista.

China ingresa a la Organización Mundial de Comercio

Después de 15 años de negociaciones, China ingresó como miembro de la OMC en 2001 e hizo de su participación una prioridad, porque representaría el reconocimiento internacional de

su poder económico creciente, reduciría la amenaza de restricciones a sus exportaciones e induciría a Estados Unidos a otorgar a China relaciones comerciales normales permanentes.

Sin embargo, los funcionarios de comercio estadounidenses insistieron en que la participación de China tenía que sustentarse en términos significativos que requerirían que China redujera las barreras comerciales y de inversión. Entre los acuerdos que China hizo cuando accedió a la OMC estaban reducir su arancel promedio de productos industriales a 8.9 por ciento y a 15 por ciento para la agricultura; limitar los subsidios de producción agrícola a 8.5 por ciento del valor de la producción agrícola y a no mantener subsidios a la exportación en las exportaciones agrícolas; garantizar el comercio total y la distribución de derechos a las empresas extranjeras en China; a abrir por completo el sistema bancario a las instituciones financieras extranjeras y a proteger la propiedad intelectual de los extranjeros con base en las normas internacionalmente acordadas.

La entrada de China a la OMC logró lo que esperaban los funcionarios: aumentó el comercio e hizo que los mercados fueran más competitivos. Al abrirse más, China se ha vuelto más fuerte y próspera: cientos de millones de chinos han escapado de la pobreza de un dólar por día. Sin embargo, el ascenso económico chino ha sido doloroso. Conforme China dejó el control de su economía, dismanteló gran parte de su sistema de cuidados médicos y su sistema de bienestar social y despidió a millones de trabajadores de empresas manejadas por el Estado. Los hospitales de gobierno con escasez de fondos con frecuencia rechazan pacientes que no pueden pagar el tratamiento por adelantado. También, China ha dañado grandes porciones de su ambiente en el que muchas de sus personas toman agua de calidad inferior al estándar y respiran aire muy contaminado. Es más, el crecimiento de China ha disparado una brecha creciente entre los ricos y los pobres. El resultado son tensiones sociales entre los pobladores de China. Pocas personas creen que estas tensiones planteen una amenaza inminente al control del poder del Partido Comunista. Pero los incidentes de protestas públicas se han vuelto comunes.

Además de afectar a su economía nacional, la entrada de China a la OMC sobresaltó el comercio en todas partes, como se puede ver en la tabla 7.7. El éxito económico de China ha sido a costa de los trabajadores y de las empresas en todo el mundo en desarrollo que ofrecen mano de obra barata pero nada más. Por ejemplo, en India, que tiene algunos de los salarios

TABLA 7.7**LA ENTRADA DE CHINA A LA OMC AFECTA EL COMERCIO EN TODAS PARTES**

Norte América	Los agricultores norteamericanos obtienen un nuevo mercado para millones de toneladas de granos. Los productores de computadoras, equipo de telecomunicación y semiconductores obtienen un acceso libre de aranceles a China.
México	Los fabricantes de calzado y ropa están en desventaja, ya que las cuotas que restringen las exportaciones chinas a Estados Unidos se levantan.
Unión Europea	Las importaciones de platos, zapatos y utensilios de cocina chinos aumentan, al tiempo que Europa elimina las cuotas.
Japón	Las importaciones de diversos productos de consumo aumentan conforme más fabricantes japoneses cambian la producción hacia proveedores radicados en China. Aumentan las exportaciones de electrónica, vehículos y equipo.
Sudeste de Asia	Malasia, Indonesia, Tailandia y las Filipinas pierden la inversión extranjera con China. La presión aumenta para modernizar las industrias y mejorar a los trabajadores.
Taiwán	El superávit comercial con China disminuye. Más producción se traslada a China, mejora la competitividad de las empresas de tecnología de Taiwán.

Fuente: De "Asia's Future: China", *Business Week*, 29 de octubre de 2001, pp. 48-52.

¿LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA OBSTACULIZA O AYUDA AL DESARROLLO ECONÓMICO?

La inversión extranjera trae consigo salarios más altos y es una importante fuente de transferencia de tecnología y habilidades gerenciales en los países en desarrollo que son anfitriones de los flujos. Esto contribuye a una mayor prosperidad en los países en desarrollo que participan, así como a mejorar la demanda de exportaciones de mayor valor agregado de las economías avanzadas.

—OECD Policy Brief, No. 6, 1998

Conforme los inversionistas recorren el mundo en busca de la mayor utilidad, con frecuencia son atraídos a lugares dotados con abundantes recursos naturales, pero que tienen la desventaja de tener leyes ambientales laxas o ineficientes. Muchas personas y comunidades han sido dañadas conforme el ambiente que los sostiene se daña o se destruye, los aldeanos son desplazados por grandes proyectos de construcción, por ejemplo, los indígenas observan cómo desaparecen sus lugares de origen cuando las compañías madereras desforestan los bosques. El crecimiento fomentado por la inversión extranjera también promueve el consumismo estilo occidental, impulsa la propiedad de automóviles, el uso del papel y las tasas de consumo de las Big Macs hacia niveles insostenibles que se encuentran en Estados Unidos, con consecuencias potenciales graves para la salud del mundo natural, la estabilidad del clima de la Tierra y la seguridad de suministros alimenticios.

—Hilary French, "Capital Flows and the Environment", *Foreign Policy in Focus*, agosto de 1998.

En una economía de bajos ingresos, uno de los requisitos del desarrollo económico es el aumento del stock de capital nacional. Una nación en desarrollo puede aumentar la cantidad de capital en la economía local al alentar la inversión extranjera directa. La inversión extranjera directa se presenta cuando las empresas extranjeras localizan sus plantas de producción en la economía del país huésped o adquieren una posición de propiedad sustancial en una empresa nacional. Este tema se analizará con mayor detalle en el capítulo 9.

Muchas economías en desarrollo han intentado restringir la inversión extranjera directa debido al sentimiento nacionalista y a las preocupaciones acerca de la economía extranjera y la influencia política. Una razón para este sentimiento es que muchos países en desarrollo han operado como colonias de economías más desarrolladas. Esta experiencia colonial ha resultado en un legado de pre-ocupación, porque la inversión extranjera directa sirva como forma

moderna de un colonialismo económico en el que las empresas extranjeras explotan los recursos de la empresa huésped.

Sin embargo, en años recientes las restricciones a la inversión extranjera directa en muchas economías en desarrollo han sido sustancialmente reducidas como resultado de los tratados internacionales, presión externa del FMI o el Banco Mundial o por acciones unilaterales de los gobiernos que han llegado a creer que la inversión extranjera directa alentará el crecimiento económico en el país huésped. Esto ha resultado en una expansión dramática del nivel de inversión extranjera en algunas economías en desarrollo.

La inversión extranjera directa puede alentar el crecimiento económico a corto plazo al aumentar una demanda agregada en la economía huésped. A largo plazo, el aumento en el stock de capital incrementa la productividad de la mano de obra, lleva a ingresos más altos y adicionalmente incrementos en la demanda agregada. Sin embargo, otro impacto a largo plazo, viene a través de la transferencia del conocimiento tecnológico de las economías industrializadas a las economías en desarrollo. Muchos economistas afirman que esta transferencia de tecnología puede ser el principal beneficio de la inversión extranjera directa.

Sin embargo, con frecuencia se afirma que es necesario restringir la inversión extranjera directa en una industria determinada, con fines de seguridad nacional. Esto sirve como justificación para prohibir la inversión en las industrias de defensa y en otras que se consideran esenciales para la seguridad nacional. Por ejemplo, la mayoría de los gobiernos estarían preocupados si sus armas fueran producidas por empresas de países que pudieran ser futuros enemigos.

Los ambientalistas están preocupados porque el crecimiento de la inversión extranjera directa en las economías en desarrollo lleve a un deterioro en el ambiente global, ya que la inversión se expande con mayor rapidez en países que tienen normas ambientales relativamente laxas. Se afirma que la ausencia de normas ambientales restrictivas es una de las razones para la alta tasa de rendimiento sobre la inversión de capital en las economías menos desarrolladas. Sin embargo, las transferencias de tecnología de las economías desarrolladas también resultan en la adopción de técnicas más eficientes y ambientalmente profundas de las que se adoptarían ante la ausencia de inversión extranjera.

Fuente: John Kane, *Does Foreign Direct Investment Hinder or Help Economic Development?* South-Western Policy Debate, 2004.

más bajos del mundo, las industrias de baja tecnología no pueden competir con los chinos en productividad. Los productos de India se han vuelto menos atractivos para los consumidores conforme los productos hechos en China surgen en la economía mundial.

¿La economía estadounidense gana con la entrada de China a la OMC? Muchos sectores de la economía estadounidense se han beneficiado conforme Beijing ha retirado ciertas barreras comerciales: agricultura, bebidas, químicos, plásticos, equipo electrónico y similares. Sin embargo, la liberalización comercial ha fomentado las ganancias de eficiencia para China debido a una mayor inversión en la economía china, con lo cual se expande su producción. También se ha beneficiado con mayores importaciones de bienes de capital, que han mejorado su productividad. Por tanto, algunas de las industrias estadounidenses han perdido terreno con las importaciones de productos chinos: calzado, textiles, ropa, productos de madera y otras manufacturas ligeras. Está por verse en qué forma el ingreso de China a la OMC afectará sus ganancias del comercio con Estados Unidos.

El auge de las exportaciones chinas tiene un costo: cómo hacer que las fábricas jueguen limpio

Aunque China se ha convertido en un importante exportador de productos manufacturados, esto ha tenido un costo. Conforme minoristas como Wal-Mart y The Home Depot ponen presión en los proveedores chinos para elaborar productos baratos a los menores costos posibles, las preocupaciones acerca de la seguridad del producto, la calidad del ambiente y la seguridad laboral se hacen a un lado.

Por ejemplo, en 2007 las empresas chinas fueron desafiadas por los defensores de los consumidores sobre las bases de que producían juguetes, cunas, productos electrónicos y similares, que resultaban inseguros. Mattel, el fabricante de juguetes más grande del mundo, emitió tres retiros de mercancías separados por juguetes fabricados en China que contenían pintura tóxica con plomo e imanes peligrosos; Disney retiró miles de bloques Baby Einstein; empresas más pequeñas han retirado todo, desde joyería para niños, llaveros y cuadernos hasta botellas de agua y lámparas de mano. La mayor decepción para los niños fue la doble retirada de los juguetes Thomas the Tank Engine cuando se descubrió que contenían niveles inseguros de plomo en la pintura que podía ocasionar daño cerebral a los niños. Es más, el juguete Floating Eyeballs fue retirado después de que se encontró que estaba lleno de que-roseno. Los críticos sostenían que estos ejemplos son parte de un comportamiento mayor. La economía estadounidense se ha vuelto global y ha subcontratado más y más producción con países como China. Al mismo tiempo, el gobierno estadounidense ha reducido la regulación y la inspección a las importaciones. Como resultado, los consumidores estadounidenses están expuestos a más productos que ni son producidos en su país ni están sujetos a las normas de seguridad estadounidenses.

Proteger la mano de obra es otro problema para China. Conforme los minoristas estadounidenses como Eddie Bauer y Target continuamente demandan precios más bajos de sus proveedores chinos, lo que permite a los consumidores estadounidenses disfrutar de ropa y calzado de bajo precio, esa presión es un incentivo poderoso para las empresas chinas de hacer trampa en las normas laborales que las empresas estadounidenses promueven como un estandarte del capitalismo responsable. Estas regulaciones por lo general incorporan el salario mínimo oficial de China, que es establecido por los gobiernos locales o de las provincias y fluctúa entre 45 dólares a 101 dólares por mes. Las empresas estadounidenses también dicen que se adhieren a la semana laboral ordenada por el gobierno de 40 a 44 horas, más allá de lo cual se requiere un pago de tiempo extra. Sin embargo, la presión por recortar los costos ha ocasionado que muchas fábricas chinas ignoren esta reglamentación. Al falsificar las nó-

minas y los horarios, han podido dar un pago inferior a sus trabajadores y forzarlos a trabajar horas excesivas en fábricas ocasionando que con frecuencia reporten problemas de salud y de seguridad. Si se concede que el sistema actual de auditoría de los proveedores chinos falla en detener los abusos laborales, los minoristas estadounidenses buscan formas de mejorar las protecciones de los trabajadores chinos. Está por verse si estos esfuerzos tendrán éxito.

Promover un ambiente sustentable es otro problema para China. En las dos últimas décadas, desde que las empresas estadounidenses comenzaron a voltear hacia las fábricas chinas para producir playeras y jeans baratos en serie, el aire, la tierra y el agua de China han pagado un precio alto. Los activistas ambientales y el gobierno chino señalan el papel que las empresas multinacionales estadounidenses tienen en los crecientes problemas de contaminación en China al demandar precios siempre más bajos por los productos chinos. Una forma en que las fábricas chinas históricamente han mantenido bajos los costos es verter el agua residual directamente a los ríos. Tratar el agua contaminada cuesta más de 13 centavos por tonelada métrica, así que las fábricas grandes pueden ahorrar cientos de miles de dólares al año al enviar el agua sucia directamente a los ríos, una flagrante violación de las leyes ambientales chinas. El resultado es que los precios en Estados Unidos son artificialmente bajos, porque los estadounidenses no pagan los costos de la contaminación. Las empresas estadounidenses que utilizan productos chinos están sujetas a muchas críticas por no tomar una línea lo suficientemente severa contra los proveedores que contaminan China.

INDIA: SALIR DEL TERCER MUNDO

India es otro ejemplo de una economía que rápidamente ha mejorado su desempeño económico después de la adopción de políticas comerciales más libres. La economía de India es diversa, agrupa la agricultura, las artesanías, la manufactura y una multitud de servicios. Aunque dos tercios de la fuerza de trabajo india aún se ganan la vida directa o indirectamente a través de la agricultura, los servicios son un sector creciente de la economía del país. Con la llegada de la era digital y el gran número de indios jóvenes calificados y fluidos en inglés, transforman a India como un destino importante para el outsourcing global de servicio al cliente y un respaldo técnico. India es un importante exportador de trabajadores altamente capacitados en software, servicios financieros e ingeniería de software.

Después de obtener su independencia de Gran Bretaña en 1947, India comenzó a practicar el socialismo y adoptó un modelo de sustitución de importaciones para manejar su economía. Estas dos cosas fueron resultado del temor de India ante el imperialismo de cualquier tipo después de su independencia. Por tanto, su gobierno inició barreras comerciales proteccionistas y prohibiciones a la inversión extranjera para restringir la competencia, regulaciones estrictas sobre los negocios privados y los mercados financieros, un sector público grande y una planeación central. Esto ocasionó que se aislara del mundo de 1950 a 1980. Durante este periodo, su economía alcanzó sólo una modesta tasa de crecimiento y la pobreza estaba muy difundida entre la población. Cada vez más, las personas en India reconocieron que la política de sector público había fallado.

Para 1991 las personas que diseñaron las políticas en India se percataron de que su sistema de controles estatales y de sustitución de las importaciones estaba estrangulando a la economía y que se necesitaban reformas. El resultado fue un movimiento hacia una economía orientada hacia fuera, basada en el mercado. Se terminó el requisito de que el gobierno debía aprobar los gastos de inversión industrial, se abolieron las cuotas en las importaciones, se eliminaron los subsidios a las exportaciones y se redujeron los aranceles de importación de un promedio de 87 por ciento en 1990 a 33 por ciento en 1994. También se permitió a las empresas indias pedir préstamos en los mercados internacionales y se devaluó la rupia. Estas reformas ayudaron a transformar a India de una economía agraria subdesarrollada y cerrada

a una más abierta y progresiva que alienta la inversión extranjera y que obtiene más riqueza de la industria y los servicios. El resultado ha sido un aumento drástico en el crecimiento de la economía y en una caída en el índice de pobreza.

Los negocios de outsourcing de India ilustran la forma en que la inversión extranjera y el comercio han beneficiado al país. El retiro de restricciones en la inversión extranjera resultó en que empresas como General Electric y British Airways trasladaran su tecnología de información (TI) y otras operaciones de oficina a la India en la década de los noventa. El éxito de estas empresas mostró al mundo que India era un destino viable para el outsourcing y más empresas establecieron operaciones en el país. Estas multinacionales capacitaron a miles de trabajadores indios, muchos de los cuales transferían sus habilidades a otras empresas incipientes indias. En términos sencillos, los trabajadores indios se beneficiaron de los miles de empleos que se crearon y de los ingresos crecientes que resultaron de la inversión extranjera.

La industria automotriz de India es otro ejemplo de los beneficios del comercio y la liberalización de las inversiones. Antes de la década de los ochenta, las prohibiciones en la inversión extranjera y los altos aranceles de importación protegían a los fabricantes de automóviles propiedad del Estado de la competencia global. Estas empresas utilizaban tecnología obsoleta para fabricar sólo dos modelos y venderlos a altos precios. Para la década de los noventa, los aranceles se redujeron en las importaciones de automóviles y se eliminaron de forma gradual las prohibiciones en la inversión extranjera. El resultado fue un aumento en los automóviles importados y también la entrada de fabricantes de automóviles extranjeros que establecieron plantas de ensamble en el país. Conforme aumentó la competencia, la productividad de la mano de obra aumentó más del triple para los fabricantes de automóviles indios que se beneficiaron de los salarios más altos. También se redujeron los precios de los automóviles y se desató una oleada en la demanda de los consumidores, un aumento en las ventas de los automóviles y en la creación de miles de empleos de trabajadores en la industria automotriz. En la actualidad, la industria automotriz de India produce 13 veces más automóviles que en 1980 e India exporta automóviles a otros países. Nada de esto hubiera sido posible si los fabricantes de automóviles de este país hubieran permanecido aislados del mundo.

Sin embargo, el crecimiento dinámico de las industrias de outsourcing y de automóviles de India es un contraste frente a la mayor parte de su economía, donde las restricciones al comercio y a la inversión extranjera asfixian la competencia y fomentan la supervivencia de las empresas ineficientes. La venta minorista de alimentos ilustra cómo se lleva la industria india cuando la inversión extranjera se prohíbe. A 2007 la productividad de la mano de obra en esta industria era de sólo 5 por ciento del nivel estadounidense. Gran parte de esta discrepancia se debe a que casi todos los minoristas de alimentos de India son mercados callejeros y tiendas de mostrador pequeñas más que supermercados modernos. Es más, la productividad promedia sólo 20 por ciento del nivel estadounidense incluso en los supermercados indios como resultado de su comercialización ineficiente y de pequeña escala y de sus métodos de marketing. En otros países en desarrollo, como China y México, los minoristas globales como Wal-Mart han intensificado la competencia, lo cual ha aumentado la productividad. Sin embargo, estos minoristas tienen prohibido invertir en India.

A pesar de las ganancias económicas de India, el país no se puede permitir descansar en sus laureles; más de 250 millones de indios aún viven por debajo de la línea de pobreza oficial. Sostener un crecimiento económico robusto requerirá que el país se enfoque en mejorar su infraestructura como calles, generación de energía eléctrica, fletes por tren y puertos. Las inversiones recientes en infraestructura en India no han mantenido el ritmo de los acontecimientos económicos. En contraste, China ha invertido muy fuerte para construir una infraestructura de clase mundial que pueda atraer la inversión extranjera y promover el crecimiento económico.

Se espera que India se convierta en el país más poblado para el año 2030. Esta tasa de crecimiento poblacional le da la principal ventaja de un suministro casi ilimitado de mano de obra y de demanda por parte del consumidor. Sin embargo, también ilustra la necesidad de invertir en educación y cuidados médicos y en crear oportunidades de empleo adecuadas.

La mayoría de los economistas concuerdan en que India necesita una desregulación sistemática de sectores como venta minorista, medios de comunicación y banca, que han permanecido intocables por las políticas arcaicas. También debe eliminar las preferencias de producir a pequeña escala e ineficientemente y revocar las legislaciones que bloquean los despidos en las empresas de tamaño mediano y grande. Con la desregularización y la apertura de los mercados, las fundamentales inversiones extranjeras de capital y las habilidades podrán fluir con mayor prontitud a India, lo cual hará que su industria sea más eficaz y su economía más robusta. Para asegurar que el crecimiento económico de India alcance al país entero, el gobierno debe reformar su industria agrícola con el fin de generar empleos en las áreas rurales.

India ha hecho grandes progresos, pero se requerirán mayores esfuerzos para sostener su crecimiento económico. Con una población de rápido crecimiento, enfrenta el desafío de crear millones de empleos para mantener a su población fuera de la pobreza. Está por verse si el gobierno, el sector privado y la sociedad demuestran la voluntad política necesaria para trabajar juntos y hacer que esto suceda.

RESUMEN

1. Los países en desarrollo tienden a caracterizarse por bajos niveles de producto interno bruto per cápita, menores expectativas de vida y niveles de alfabetización en adultos. Muchos países en desarrollo consideran que el sistema comercial internacional actual, basado en el principio de la ventaja comparativa, es irrelevante para ellos.
2. Entre los supuestos problemas que enfrentan los países en desarrollo están a) los mercados de exportación inestables, b) el deterioro de los términos de intercambio y c) un acceso de mercado limitado.
3. Entre las instituciones y políticas que se han creado para respaldar a los países en desarrollo están el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y un sistema generalizado de preferencias.
4. Los acuerdos de productos internacionales se han formado para estabilizar los precios y los ingresos de los productores de bienes primarios. Los métodos utilizados para lograr tal estabilidad son las existencias reguladas, los controles de exportación y los contratos multilaterales. En la práctica, estos métodos han generado un éxito modesto.
5. El cártel de petróleo de la OPEP fue establecido en 1960 en reacción al control que las compañías petroleras internacionales más importantes ejercieron sobre el precio del petróleo. La OPEP ha utilizado las cuotas de producción para respaldar los precios y las ganancias por encima de lo que se podría alcanzar en condiciones más competitivas.
6. Además de buscar apoyo financiero de los países avanzados, los países en desarrollo han promovido una industrialización interna a través de las políticas de sustitución de importaciones y la promoción de las exportaciones. Los países que enfatizan la promoción de las exportaciones han tendido a obtener tasas de crecimiento económico más altas que los países que enfatizan políticas de sustitución de las importaciones.
7. Las economías de Asia Oriental han obtenido un crecimiento económico sorprendente en décadas recientes. La base de dicho crecimiento ha incluido altas tasas de inversión, la dotación creciente de una fuerza de trabajo educada y el uso de políticas de promoción de las exportaciones.
8. Para la década de los noventa, China se había convertido en una economía de alto desempeño. Aunque China ha desmantelado gran parte de su economía centralmente planificada y ha permitido que la reemplace la libre empresa, las libertades políticas no han aumentado. En la actualidad China se describe como una economía de mercado socialista. Al estar fuertemente dotada de mano de obra, se especializa en muchos productos intensivos en mano de obra. En 2001 se convirtió en miembro de la OMC.

9. India es otro ejemplo de una economía que ha mejorado rápidamente su desempeño económico después de la adopción de políticas comerciales más libres. Luego de independizarse de Gran Bretaña en 1947, comenzó a practicar el socialismo y adoptó una política de sustitución de importaciones para

manejar su economía. Para 1991 los políticos indios se percataron de que su sistema de controles estatales y de sustitución de las importaciones no estaba funcionando. Por tanto, adoptó una economía más abierta que alienta la inversión extranjera y un crecimiento económico acelerado.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Acuerdos internacionales de mercancías (p. 241)
- Banco Mundial (p. 250)
- Cártel (p. 245)
- Contratos multilaterales (p. 243)
- Controles de producción y exportación (p. 241)
- Crecimiento basado en las exportaciones (p. 256)
- Existencias reguladas (p. 242)
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (p. 251)
- Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) (p. 245)
- Países avanzados (p. 230)
- Países en desarrollo (p. 230)
- Patrón de crecimiento económico de “vuelo de gansos” (p. 260)
- Política orientada a las exportaciones o crecimiento hacia fuera (p. 256)
- Productos primarios (p. 230)
- Sistema generalizado de preferencias (p. 252)
- Sustitución de importaciones (p. 254)

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. ¿Cuáles son las principales razones de escepticismo de muchos países en desarrollo en relación con el principio de la ventaja comparativa y el libre comercio?
2. Estabilizar los precios de los commodity ha sido un objetivo importante de muchas naciones de productos primarios. ¿Cuáles son los principales métodos utilizados para alcanzar una estabilización de precios?
3. ¿Cuáles son algunos de los ejemplos de los acuerdos de productos internacionales? ¿Por qué muchos de ellos se rompieron con el paso del tiempo?
4. ¿Por qué los países menos desarrollados están preocupados por la estabilización de precios de los productos?
5. La persona promedio quizá nunca escuchó acerca de la Organización de Países Exportadores de Petróleo hasta 1973 o 1974, cuando los precios del petróleo se dispararon. De hecho, la OPEP fue fundada en 1960. ¿Por qué la OPEP no alcanzó prominencia mundial hasta la década de los setenta? ¿Qué factores contribuyeron a los problemas de la OPEP en la década de los ochenta?
6. ¿Por qué hacer trampa es un problema típico de los cárteles?
7. El sistema generalizado de preferencias tiene la intención de ayudar a los países en desarrollo a obtener acceso a los mercados mundiales. Explique.
8. ¿Cómo se utilizan las políticas de sustitución de las importaciones y de promoción de las exportaciones para ayudar en la industrialización de los países en desarrollo?
9. Describa la estrategia que utilizó Asia Oriental desde la década de los setenta a la de los noventa para alcanzar altas tasas de crecimiento económico. ¿El milagro asiático puede continuar en el nuevo milenio?
10. ¿En qué forma China ha alcanzado el estatus de una economía asiática de alto desempeño? ¿Por qué el estatus de China de relaciones comerciales normales ha sido una fuente de controversia en Estados Unidos? ¿Cuáles son los efectos probables por la entrada de China a la OMC?
11. ¿Qué llevó a India en la década de los noventa a abandonar su sistema de sustitución de importaciones? y ¿qué estrategia de crecimiento adoptó?

Acuerdos comerciales regionales

CAPÍTULO 8

Las naciones avanzadas, desde la Segunda Guerra Mundial, han reducido sus restricciones comerciales. Dicha liberalización comercial se fundamenta en dos enfoques. El primero es una reducción indiscriminada y recíproca de las barreras comerciales. Según el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT) y su sucesor, la Organización Mundial de Comercio (OMC), los países miembros reconocen que las reducciones arancelarias acordadas entre dos naciones se extenderán a los demás afiliados. Dicho enfoque internacional alienta a una disminución gradual de los aranceles en todo el mundo.

Un segundo enfoque aplica cuando un pequeño grupo de países, por lo general con una base regional, firman un **acuerdo comercial regional**. Bajo este sistema las naciones afiliadas acuerdan imponer barreras comerciales más bajas dentro del grupo, en relación a las aplicadas en el comercio con los países no afiliados. Cada nación afiliada continúa la determinación de sus políticas nacionales, pero la política comercial de cada uno incluye un trato preferencial para los afiliados del grupo. Los acuerdos comerciales regionales (áreas de libre comercio y uniones aduaneras) han sido una excepción al principio de no discriminación que establece la Organización Mundial de Comercio. En este capítulo se investigará la operación y los efectos de los acuerdos comerciales regionales.

INTEGRACIÓN REGIONAL FRENTE A MULTILATERALIDAD

Recuerde que un propósito importante de la OMC es promover la liberalización comercial a través de los acuerdos mundiales. Sin embargo, hacer que un número grande de países se ponga de acuerdo en las reformas resulta en extremo difícil. A principios de 2000, la OMC tenía problemas en su intento por llegar a un acuerdo comercial global y los países buscaban cada vez más acuerdos comerciales regionales, más estrechos, como una alternativa. ¿Los acuerdos comerciales regionales son bloques de construcción o bloques de obstáculos para un sistema comercial multilateral?

La liberalización comercial bajo un acuerdo comercial regional es muy distinta a la liberalización multilateral que dicta la OMC. En los acuerdos comerciales regionales las naciones reducen las barreras comerciales sólo para un pequeño grupo de países socios y así discriminan al resto del mundo. Bajo la OMC la liberalización comercial de cualquier nación se extiende al resto de los afiliados de la OMC, poco más o menos 150 naciones, en forma indiscriminada.

Aunque los bloques comerciales regionales complementan al sistema comercial multilateral, por su misma naturaleza son discriminatorios; son una desviación del principio de las relaciones comerciales normales, que es la piedra angular del sistema de la OMC. Algunos analistas señalan que los bloques comerciales regionales, que limitan el criterio de los países afiliados para buscar una liberalización comercial con países externos, pueden convertirse en un gran obstáculo para una multilateralidad. Por ejemplo, si Malasia ya tuvo éxito en encontrar un mercado en Estados Unidos, tendría sólo un interés limitado en un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. Pero su rival menos exitoso, Argentina, estaría ansioso por firmar un acuerdo de libre comercio regional y así capturar la participación que tiene Malasia del mercado estadounidense: no a partir de la fabricación de un producto mejor o más barato, sino de la obtención de un tratamiento especial bajo la ley comercial estadounidense. Una vez que Argentina obtiene su privilegio especial, ¿qué incentivo tendría para asistir a las reuniones de la OMC y firmar un acuerdo multilateral de libre comercio que elimine esos privilegios especiales?

Hay dos factores adicionales que influyen para que los miembros de un acuerdo comercial regional no estén interesados en una liberalización a nivel mundial. Primero, es probable que los miembros del bloque comercial no obtengan economías de escala adicionales por una liberalización comercial global, que sólo brinda una apertura modesta de los mercados extranjeros. Los bloques comerciales regionales, que brindan una liberalización comercial más extensa, permiten que las empresas nacionales tengan ciclos de producción suficientes para agotar las economías de escala. Segundo, los miembros de los bloques comerciales tienden a invertir su tiempo y energía en establecer fuertes vínculos regionales y no en negociaciones globales.

Por otro lado, cuando los bloques regionales se conforman de acuerdo con los principios de apertura y de inclusión, los bloques regionales pueden ser bloques que se integran, en lugar de ser bloques que obstaculizan, para alcanzar el libre comercio y la inversión global. Así, los bloques regionales fomentan las aperturas de mercado globales en varias formas. Primero, los acuerdos regionales alcanzan una integración económica más profunda entre los afiliados que los acuerdos multilaterales, debido a la comunión de intereses y de procesos de negociación más simples. Segundo, un proceso de autoreforzamiento se instituye por medio del establecimiento de un área regional de libre comercio: conforme el mercado, agrupado en un área de libre comercio se expande, unirse a él se vuelve cada vez más atractivo para los no afiliados, con el fin de recibir las mismas preferencias comerciales que los países afiliados. Tercero, la liberalización regional impulsa a un ajuste parcial de los trabajadores, de aquellas industrias que compiten con las importaciones con una desventaja comparativa, hacia las industrias de exportación en las que la ventaja comparativa es fuerte. Conforme procede el ajuste, aumenta el porcentaje de la fuerza de trabajo que se beneficia de la liberalización del comercio y disminuye el porcentaje de trabajadores que pierde; esto promueve el respaldo político para la liberalización comercial en un proceso de autoreforzamiento. Por todas estas razones, cuando los acuerdos regionales se forman con base en los principios de apertura, ellos se traslapan y expanden y así se promueve el libre comercio global, desde la base hacia arriba.

Considere los diversos tipos de bloques comerciales regionales y sus efectos económicos.

TIPOS DE ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

Desde mediados de la década de los cincuenta, el término **integración económica** se ha vuelto parte del vocabulario de los economistas. La integración económica es un proceso de eliminación de las restricciones del comercio internacional, los pagos y la movilidad de fac-

tores. Así, la integración económica resulta de la unión de dos o más economías nacionales en un acuerdo comercial regional. Antes de proceder, conviene distinguir entre los tipos de acuerdos comerciales regionales.

Un **área de libre comercio** es una asociación de naciones comerciales en la cual los miembros están de acuerdo en retirar todas las barreras arancelarias y no arancelarias entre ellos. Sin embargo, cada miembro mantiene su propio conjunto de restricciones comerciales frente a los países no miembros. Un ejemplo de esta etapa de integración es el **Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)**, que está formado por Canadá, México y Estados Unidos. Estados Unidos también tiene tratados de libre comercio con Israel y Chile. Otro tratado de libre comercio se dio en 1999 cuando la Unión Europea y México llegaron a un acuerdo que terminó con todos los aranceles en su comercio bilateral de productos industriales en 2007.

Al igual que una asociación de libre comercio, una **unión aduanera** es un acuerdo entre dos o más socios comerciales para retirar todas las barreras comerciales arancelarias y no arancelarias entre ellos. Sin embargo, cada país miembro impone restricciones comerciales idénticas en contra de los países no participantes. El efecto de la política comercial extranjera común es permitir el libre comercio dentro de la unión aduanera, al tiempo que se igualan todas las restricciones comerciales impuestas en contra de los externos a la unión. Un ejemplo bien conocido es **Benelux** (Bélgica, Holanda y Luxemburgo) que se formó en 1948.

Un **mercado común** es un grupo de naciones comerciales que permite: 1) libre movilidad de productos y servicios entre los países miembros, 2) el establecimiento de restricciones comerciales comunes en contra de los países no miembros y 3) el libre movimiento de los factores de producción a través de las fronteras nacionales dentro del bloque económico. Así, el mercado común representa una etapa más completa de integración que un área de libre comercio o una unión aduanera. La **Unión Europea (UE)**¹ alcanzó el estatus de mercado común en 1992.

Más allá de estas etapas, la integración económica evoluciona a la etapa de **unión económica**, en la cual se armonizan las políticas nacionales, sociales y fiscales y que administra una institución supranacional. Bélgica y Luxemburgo formaron una unión económica durante la década de los veinte. La tarea de crear una unión económica es mucho más ambiciosa que otras formas de integración. Esto se debe a que el área de libre comercio, la unión aduanera o el mercado común son la abolición de las barreras comerciales existentes, pero una unión económica requiere de un acuerdo para transferir la soberanía económica a una autoridad supranacional. El último grado de unión económica sería la unificación de las políticas monetarias nacionales y la aceptación de una moneda común administrada por una autoridad monetaria supranacional. Así la unión económica, por tanto, incluiría la dimensión de una **unión monetaria**.

Estados Unidos es un ejemplo de una unión monetaria. Cincuenta estados que se vinculan en una unión monetaria completa, con moneda común, tipos de cambio totalmente fijos entre los 50 estados y la Reserva Federal que sirve como banco central de la nación: emite la moneda y determina las políticas monetarias de la nación. El comercio es libre entre los estados y tanto el trabajo como el capital se mueven libremente en busca de los máximos rendimientos. El gobierno federal conduce las políticas y los acuerdos fiscales de la nación en cuestiones como los programas de retiro y salud, defensa nacional, asuntos internacionales y demás. Otros programas, como protección policial y educación los realizan los gobiernos estatales y locales para que los estados puedan mantener su identidad dentro de la unión.

¹ Fundada en 1957, la Comunidad Europea era un nombre colectivo para tres organizaciones: la Comunidad Económica Europea, la Comunidad Europea de Carbón y Acero y la Comisión Europea de Energía Atómica. En 1994 la Comunidad Europea fue remplazada por la Unión Europea después que los 12 países miembros de la Unión Europea ratificaron el Tratado de Maastricht. Por simplicidad, el nombre Unión Europea se utiliza a lo largo de este capítulo al analizar sucesos que ocurrieron antes y después de 1994.

EL ÍMPETU POR EL REGIONALISMO

La búsqueda por los acuerdos comerciales regionales se debe a una diversidad de razones. Una motivación para cualquier acuerdo comercial regional ha sido la perspectiva de un mejor crecimiento económico. Un mercado regional más amplio permite alcanzar grandes economías de escala en la producción y fomenta la especialización y el aprender haciendo (*learning-by-doing*) y atrae la inversión extranjera. Las iniciativas regionales también fomentan una diversidad de objetivos no económicos, como la administración de los flujos migratorios y promoción de la seguridad regional. Es más, el regionalismo mejora y solidifica las reformas económicas nacionales. Por ejemplo, las naciones de Europa Oriental consideran a sus iniciativas regionales con la Unión Europea como un medio para afirmar sus políticas nacionales hacia la privatización y su reforma orientada al mercado.

Las naciones más pequeñas buscan acuerdos de paraísos comerciales con naciones más grandes cuando parece incierto el futuro acceso a los mercados de los países más grandes. Esta fue una motivación para la formación del TLCAN. En América del Norte, la motivación de México por unirse al TLCAN fue su temor a los cambios en la política comercial estadounidense hacia una orientación comercial administrada o estratégica. La búsqueda de Canadá de un acuerdo de libre comercio la motivó el deseo de controlar los derechos antidumping y compensatorios por parte de Estados Unidos.

Al tiempo que se forman nuevos acuerdos comerciales regionales o conforme se expanden o se profundizan los existentes, aumenta el costo de oportunidad de quedarse fuera de un acuerdo. Los exportadores no afiliados podrían obtener costosas disminuciones en su participación de mercado, si sus ventas se desviarán a las empresas de los países afiliados. Esta posibilidad puede ser suficiente para inclinar la decisión política en favor de convertirse en miembro de un acuerdo comercial regional, al tiempo que los intereses de exportación de una nación no miembro exceden sus intereses de competencia con las importaciones. Las negociaciones entre Estados Unidos y México por formar un área de libre comercio parecen haber influido fuertemente en la decisión de Canadá de unirse al TLCAN para no quedarse atrás en el movimiento hacia un libre comercio en Norteamérica.

EFFECTOS DE UN ACUERDO COMERCIAL REGIONAL

¿Cuáles son las posibles implicaciones de los *acuerdos comerciales regionales* sobre el bienestar? Es posible delinear los beneficios teóricos y los costos de dichos instrumentos desde dos perspectivas. Primero están los **efectos estáticos de la integración económica** sobre la eficiencia productiva y el bienestar del consumidor. En segundo lugar están los **efectos dinámicos de la integración económica** que se relacionan con las tasas de crecimiento a largo plazo de los países miembros. Como un pequeño cambio en la tasa de crecimiento puede ocasionar un efecto acumulativo sustancial en la producción nacional, los efectos dinámicos de los cambios en políticas comerciales pueden generar magnitudes sustancialmente más grandes que las sustentadas en los modelos estáticos. Estos dos efectos, en combinación determinan las ganancias de bienestar general o las pérdidas asociadas con la formación de un acuerdo comercial regional.

Efectos estáticos

El siguiente ejemplo ilustra los efectos estáticos sobre el bienestar que provoca la reducción de las barreras arancelarias entre los afiliados de un bloque comercial. Asuma un mundo compuesto por tres países: Luxemburgo, Alemania y Estados Unidos. Suponga que Luxemburgo y Alemania decidieran formar una unión aduanera y que Estados Unidos sea un país no afiliado. La decisión de formar una unión aduanera requiere que Luxemburgo y Alemania su-

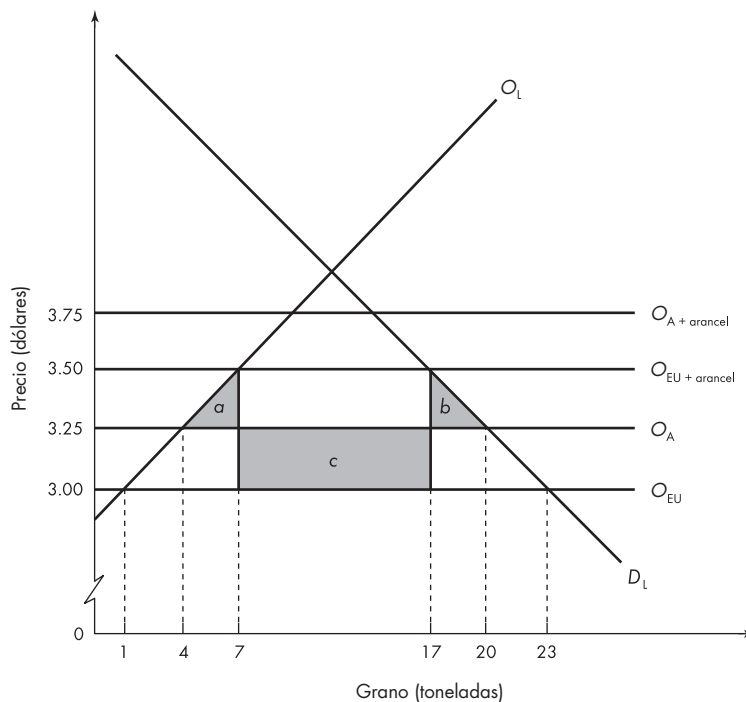
priman todas las restricciones arancelarias entre ellos mientras conservan una política arancelaria común en contra de Estados Unidos.

Si observa la figura 8.1, asigne O_L y D_L a las curvas de oferta y demanda de Luxemburgo. Suponga que Luxemburgo es muy pequeño en relación con Alemania y Estados Unidos. Esto significa que Luxemburgo no puede influir en los precios internacionales, así que las curvas de oferta extranjeras de grano son perfectamente elásticas. Admita que el precio de oferta de Alemania sea de \$3.25 por fanega y que el de Estados Unidos sea de \$3 por fanega. Observe que se supone a Estados Unidos como el proveedor más eficiente.

Antes de la formación de la unión aduanera Luxemburgo, bajo las condiciones de libre comercio, compra todas sus necesidades de importación de Estados Unidos. Alemania no participa en el mercado porque su precio de oferta excede al de Estados Unidos. En un equilibrio de libre comercio, el consumo de Luxemburgo es igual a 23 fanegas, la producción es igual a 1 fanega y su importación es de 22 fanegas. Si Luxemburgo impulsa un arancel igual a \$0.50 por cada fanega importada de Estados Unidos (o Alemania), entonces las importaciones caerán de 22 a 10 fanegas.

FIGURA 8.1

EFFECTOS ESTÁTICOS DE LA UNIÓN ADUANERA SOBRE EL BIENESTAR



La formación de una unión aduanera lleva a un efecto de creación de comercio que aumenta el bienestar y a un efecto por la desviación en el comercio que disminuye el bienestar. El efecto general de la unión aduanera sobre el bienestar de sus miembros, así como en el mundo como un todo, depende del peso relativo de estas dos fuerzas contrarias.

Suponga que, como parte de un acuerdo de libre comercio, Luxemburgo y Alemania forman una unión aduanera. El arancel de importación de Luxemburgo en contra de Alemania se retira, pero se mantiene en las importaciones del país no miembro, que es Estados Unidos. Esto significa que Alemania se convierte en el proveedor de bajo precio. Ahora Luxemburgo compra todas sus importaciones, que totalizan 16 toneladas, de Alemania a \$3.25 por fanega, mientras que no importa nada de Estados Unidos.

El movimiento hacia un comercio más libre bajo una unión aduanera afecta el bienestar mundial en dos formas contrapuestas: un **efecto de creación del comercio** que aumenta el bienestar y un **efecto de desviación del comercio** que reduce el bienestar. La consecuencia general de una unión aduanera sobre el bienestar de sus miembros, así como en el mundo como un todo, depende del peso relativo de estas dos fuerzas contrapuestas.

La creación del comercio ocurre cuando cierta producción nacional de un miembro de la unión aduanera se reemplaza por las importaciones de bajo costo de otro miembro. El bienestar de los países miembros aumenta por la creación del comercio porque lleva a una mayor especialización de la producción, de acuerdo con el principio de la ventaja comparativa. El efecto de creación del comercio consiste en un *efecto consumo* y un *efecto producción*.

Antes de la formación de la unión aduanera y bajo su propia protección arancelaria, Luxemburgo importa de Estados Unidos a un precio de \$3.50 por fanega. La entrada de Luxemburgo a la unión aduanera resulta en una reducción de sus aranceles frente a Alemania. Al enfrentar un precio de importación más bajo que \$3.25, Luxemburgo aumenta su consumo de grano en 3 fanegas. La ganancia de bienestar asociada con este aumento en consumo es igual al triángulo *b* en la figura 8.1.

La formación de la unión aduanera también genera un efecto producción que resulta en un uso más eficiente de los recursos mundiales. Eliminar la barrera arancelaria en contra de Alemania significa que los productores de Luxemburgo ahora deben competir en contra de los productores alemanes más eficientes y de bajo costo. Los productores nacionales ineficientes salen del mercado, lo que resulta en una disminución de 3 fanegas en la producción nacional. La reducción en el costo de obtener esta producción es igual al triángulo *a* en la figura. Esto representa el efecto producción favorable. El efecto general de la creación de comercio está dado por la suma de los triángulos *a* + *b*.

Aunque una unión aduanera puede aumentar el bienestar mundial mediante la creación del comercio, pero el efecto de desviación del comercio implica una pérdida de bienestar. La desviación del comercio ocurre cuando las importaciones de un proveedor de bajo costo fuera de la unión son reemplazadas por compradores de un proveedor de costo más alto dentro de la unión. Esto sugiere que la producción mundial se reorganiza en forma menos eficiente. En la figura 8.1, aunque el volumen total del comercio aumenta bajo la unión aduanera, parte de este comercio (10 fanegas) ha sido desviado de un proveedor de bajo costo, Estados Unidos, a un proveedor de alto costo, Alemania. El aumento en el costo por obtener estas 10 fanegas de granos importados es igual al área *c*. Ésta es la pérdida de bienestar de Luxemburgo, así como todo el mundo. Este análisis estático concluye que la formación de una unión aduanera aumentará el bienestar de sus miembros, así como del resto del mundo, si el efecto positivo de creación del comercio contrarresta en exceso el efecto negativo de desviación del comercio. En relación con la figura, esto ocurre si *a* + *b* es mayor que *c*.

Con este análisis se ilustra que el éxito de una unión aduanera depende de los factores que contribuyen a la creación y desviación del comercio. Se pueden identificar varios factores que influyen en el peso relativo de estos efectos. Un factor son los tipos de naciones que tienden a beneficiarse de una unión aduanera. Las naciones cuyas economías antes de la unión son bastante competitivas es probable que se beneficien de la creación del comercio debido a que la formación de la unión ofrece una mayor oportunidad para la especialización en la producción. También, entre mayor sea el tamaño y el número de los países en

la unión, superiores serán las ganancias porque hay una mayor posibilidad de que los productores del mundo de bajo costo sean miembros de la unión. En el caso extremo en el que la unión consista de todo el mundo, puede existir sólo creación del comercio, más no una desviación del comercio. Además, el alcance de la desviación del comercio es menor cuando el arancel común de la unión aduanera aplicado al resto de los no miembros es más bajo en vez de ser más alto. Como un arancel más bajo permite un mayor comercio con las naciones no miembros, habrá un menor remplazo de importaciones más de las naciones no miembros por importaciones de relativamente alto costo de las naciones participantes.

¿El Reino Unido ganó con su ingreso a la Unión Europea?

Un ejemplo de creación del comercio y desviación del comercio ocurrió cuando el Reino Unido ingresó a la Unión Europea en 1973. Al ingresar, rechazó productos agrícolas más baratos de su ex colonia, Australia, y en su lugar aumentó la producción agrícola y compró la producción más cara de sus vecinos europeos. ¿Cómo sucedió esto?

Al unirse a la Unión Europea, el Reino Unido tuvo que aceptar la imposición de la política agrícola, que estableció barreras comunes en contra de los productores agrícolas ajenos a la UE. Los aranceles y las cuotas aumentaron el precio de la producción que no era de la UE a los consumidores del Reino Unido. Por tanto, terminó el acceso preferencial de Australia al mercado del Reino Unido. Se cerró cuando el Reino Unido entró en línea con otros productores europeos más costosos.

Los consumidores del Reino Unido pagaron un precio alto por el cambio. Antes de unirse a la Unión Europea, las cuentas de comida en el Reino Unido eran las más baratas de Europa. Sin embargo, cuando este país ingresó a la Unión Europea, la producción más costosa de Europa catapultó sus precios de alimentos 25 por ciento en promedio. En términos sencillos, el Reino Unido perdió porque el comercio se desvió de un productor de bajo costo a un productor de alto costo.

El comercio de productos manufacturados en Europa aumentó de forma significativa conforme el Reino Unido ingresó a la UE y, por tanto, abolió las barreras impuestas a las importaciones de estos productos de las naciones europeas. Esto permitió que las importaciones de precios más bajos de los socios comerciales europeos reemplazaran la producción de mayor precio del Reino Unido, con lo cual aumentó el bienestar nacional.

Evaluar si el ingreso a la UE fue bueno o malo para el Reino Unido se volvió una cuestión práctica. ¿El efecto de expansión del bienestar de la creación del comercio en los productos manufacturados contrarresta en exceso el efecto de contracción del bienestar de la desviación del comercio en los productos agrícolas? En general, los estudios empíricos estiman que la creación del comercio fue el efecto más fuerte y que el bienestar general del Reino Unido mejoró al unirse a la Unión Europea.

Efectos dinámicos

No todas las consecuencias del bienestar de un acuerdo comercial regional son de naturaleza estática. También puede haber ganancias dinámicas que influyen a largo plazo en las tasas de crecimiento de la nación miembro. Estas ganancias dinámicas provienen de la creación de mercados más grandes por el movimiento hacia un libre comercio bajo las uniones aduaneras. Los beneficios asociados con las ganancias dinámicas de la unión aduanera contrarrestan con mucho cualquier efecto estático desfavorable. Las ganancias dinámicas incluyen las *economías de escala, una mayor competencia y un estímulo de inversión*.

Tal vez el resultado más notable de la unión aduanera es el agrandamiento del mercado. Al ser capaces de penetrar libremente a los mercados nacionales de las demás naciones miembros, los productores pueden aprovechar las economías de escala que no hubieran ocurrido

en mercados más pequeños limitados por las restricciones comerciales. Los mercados más grandes permiten eficiencias atribuibles a una mayor especialización de trabajadores y maquinaria, al uso de equipo más eficiente y al uso más completo de los productos derivados. La evidencia sugiere que la Unión Europea ha alcanzado economías de escala significativas en productos como acero, automóviles, calzado y refinamiento de cobre.

La industria europea de refrigeradores es un ejemplo de los efectos dinámicos de la integración. Antes de la formación de la Unión Europea, cada una de las importantes naciones europeas que fabricaban refrigeradores (Alemania, Italia y Francia) respaldó a un pequeño número de fabricantes que producían principalmente para el mercado nacional. Estos fabricantes tenían series de producción de menos de 100,000 unidades por año, un nivel demasiado bajo para permitir la adopción de un equipo automatizado. Las series de producción cortas se tradujeron en altos costo por unidad. La formación de la UE ocasionó la apertura de los mercados europeos y preparó el camino para la adopción de métodos de producción a gran escala, incluidas líneas de producción con prensas automatizadas y soldaduras de puntos. Para el final de la década de los sesenta, la planta típica de refrigeradores fabricaba 850,000 refrigeradores por año. Este volumen fue más que suficiente para cumplir con la escala mínima eficiente de operación, calculada en 800,000 unidades por año. A finales de la década de los sesenta los fabricantes alemanes y franceses también promediaban 570,000 unidades y 290,000 unidades por año, respectivamente.²

Los mercados más amplios promueven una mayor competencia entre los productores dentro de una unión aduanera. Con frecuencia se percibe que las restricciones comerciales promueven un poder monopólico, en donde un pequeño grupo de empresas dominan un mercado nacional. Dichas empresas prefieren llevar una vida tranquila, formar acuerdos para no competir con base en el precio. Pero con el movimiento hacia mercados más abiertos bajo una unión aduanera, el potencial para una colusión exitosa disminuye conforme el número de competidores se expande. Con el libre comercio, los productores nacionales deben competir o enfrentar la posibilidad de una quiebra financiera. Para sobrevivir en mercados expandidos y más competitivos, los productores deben reducir el desperdicio, mantener los precios abajo, mejorar la calidad y aumentar la productividad. La presión competitiva también puede ser una revisión efectiva en contra del uso del poder de monopolio y en general un beneficio para los consumidores de una nación.

Finalmente, el comercio puede acelerar el paso del avance tecnológico e impulsar el nivel de productividad. Al aumentar la tasa de rendimiento esperada para una innovación exitosa y extender los costos de investigación y desarrollo de forma más inteligente, el comercio puede impulsar un ritmo más alto de gasto de inversión en las tecnologías más recientes. Un mayor comercio internacional también mejora el intercambio del conocimiento técnico entre los países conforme el capital humano y el físico se desplazan con mayor libertad. Estos incentivos tienden a aumentar la tasa de crecimiento de la economía y ocasionan no sólo un impulso de una sola vez al bienestar económico, sino un aumento persistente en ingreso que se vuelve cada vez más grande conforme pasa el tiempo.

UNIÓN EUROPEA

En los años inmediatos a la Segunda Guerra Mundial, los países de Europa occidental sufrieron déficits en su balanza de pagos en respuesta a los esfuerzos de reconstrucción. Para proteger a sus empresas y a los trabajadores de las presiones competitivas externas, iniciaron

²Nicholas Owen, *Economies of Scale, Competitiveness, and Trade Patterns Within the European Community*, Nueva York, Oxford University Press, 1983, pp. 119-139.

una elaborada red de restricciones arancelarias y de intercambio, controles cuantitativos y de comercio estatal. Sin embargo, en la década de los cincuenta estas barreras comerciales se consideraban contraproducentes. Por tanto, Europa occidental comenzó a dismantelar sus barreras comerciales en respuesta a negociaciones arancelarias exitosas bajo los auspicios del GATT.

Fue en contra de estos antecedentes de liberalización comercial que la Unión Europea, entonces conocida como la Comunidad Europea, fue creada por el Tratado de Roma en 1957. La Unión Europea inicialmente estaba formada por seis naciones: Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda y Alemania Occidental. Para 1973, Reino Unido, Irlanda y Dinamarca se habían unido al bloque comercial. Grecia se unió en 1981, seguida por España y Portugal en 1987. En 1995 Austria, Finlandia y Suecia fueron admitidas en la UE. En 2004 otros diez países de Europa Central y del Este se unieron a la UE: Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia. En 2007 Bulgaria y Rumania se unieron, con lo cual la participación llegó a 27 países. La UE ve este proceso de agrandamiento como una oportunidad para promover la estabilidad en Europa y una mayor integración del continente por medios pacíficos.

La expansión de la UE producirá tanto ganadores como perdedores. La mayoría de los estudios concuerdan en que Alemania, Italia, Austria, Suecia y Finlandia, que tienen vínculos cercanos de comercio e inversión con países de Europa Central y de Europa Oriental, serán los ganadores. Francia, España, Portugal, Grecia e Irlanda, es probable que sean los perdedores, dados los considerables fondos que reciben de los programas de la UE, en especial para el sector agrícola de Francia, ya que el dinero se distribuye entre más países. Es claro que los países de Europa Central y del Este son los que ganarán más conforme sus economías se integren con otras economías europeas.

Búsqueda de una integración económica

De acuerdo con el tratado de Roma, la UE acordó en principio seguir la ruta de la integración económica y eventualmente convertirse en una unión económica. En la búsqueda de esta meta, los miembros de la UE primero dismantelaron los aranceles y establecieron una zona de libre comercio para 1968. Esta liberalización del comercio estuvo acompañada por un aumento de cinco veces el valor del comercio industrial, mayor que el comercio mundial, en general. El éxito de la zona de libre comercio inspiró a la UE para continuar su proceso de integración económica. En 1970 la UE se convirtió en una unión aduanera completa cuando adoptó un sistema arancelario externo común para sus afiliados.

Varios estudios se han realizado sobre el impacto general de la UE en el bienestar de sus afiliados durante la década de los sesentas y los setentas. En términos de los beneficios de bienestar estático, un estudio concluyó que la creación del comercio fue pronunciada en maquinaria, equipo de transporte, químicos y combustibles, mientras que la desviación del comercio fue en productos agrícolas y materias primas.³ Se puede obtener la conclusión de que fue significativa la creación del comercio en el sector de productos manufacturados durante las décadas de los sesenta y los setenta: de 10 a 30 por ciento del total de la importaciones de la UE de productos manufacturados. Es más, la creación del comercio excedió la desviación del comercio por un amplio margen, calculado de 2 a 15 por ciento. Además, los analistas también señalaron que la UE obtuvo beneficios dinámicos de integración en forma de competencia e inversión adicional y también economías de escala. Por ejemplo, se ha determinado que muchas empresas en las naciones pequeñas, como Holanda y Bélgica, obtuvieron economías de escala al producir tanto para el mercado interno como para el de

³Mordechai E. Kreinin, *Trade Relations of the EEC: An Empirical Approach*, Nueva York, Praeger, 1974, capítulo 3.

exportación. Sin embargo, después de volverse miembros de la UE, las empresas en lo individual obtuvieron considerables economías de escala adicionales, al reducir la gama de los productos manufacturados y aumentar la producción de los productos restantes.⁴

Después de formar una unión aduanera, la UE hizo poco progreso para convertirse en un mercado común hasta 1985. El clima económico hostil (recesión e inflación) de la década de los setenta llevó a los miembros de la UE a proteger a sus ciudadanos de las fuerzas externas más que a dismantelar el comercio y las restricciones de inversión. Sin embargo, para la década de los ochenta, los miembros de la UE estaban cada vez más frustrados con las barreras que obstaculizaban las transacciones dentro del bloque. Los funcionarios europeos también temían que la competitividad de la UE se estaba quedando atrás de Japón y de Estados Unidos.

En 1985 la UE anunció un programa detallado para volverse un mercado común. Esto resultó en la eliminación de las barreras comerciales y no arancelarias restantes para transacciones dentro de la Unión Europea para 1992. Algunos ejemplos de estas barreras incluían burocracia en los controles fronterizos y aduanales, estándares divergentes y regulaciones técnicas, leyes de negocios en conflictos y políticas públicas de compras proteccionistas. La eliminación de estas barreras resultó en la formación de un mercado común europeo y convirtió el bloque comercial en la segunda economía del mundo, casi tan grande como la economía de Estados Unidos.

Mientras que la UE se convertía en un mercado común, sus jefes de gobierno acordaron buscar niveles más profundos de integración. Su meta era empezar el proceso de reemplazar sus bancos centrales por un Banco Central Europeo y reemplazar sus monedas nacionales por una sola moneda europea. El **Tratado de Maastricht**, firmado en 1991, estableció 2002 como la fecha en la que este proceso sería completado. En 2002, una **Unión Monetaria Europea (UME)** con pleno derecho surgió con una sola moneda, conocida como **euro**.

Cuando se firmó el Tratado de Maastricht, las condiciones económicas en los diversos miembros de la UE diferían de manera sustancial. El tratado especificó que para ser considerado para la unión monetaria, el desempeño económico de un país tendría que ser similar al desempeño de los otros miembros. Desde luego, los países no podían buscar diferentes tasas de crecimiento económico, tener diferentes tasas de crecimiento económico y distintas tasas de inflación al tiempo que tenían monedas que no se movían en forma ascendente o descendente en relación con las demás. Así que lo primero que los europeos tenían que hacer era alinear sus políticas económicas y monetarias.

Este esfuerzo, llamado convergencia, ha llegado a un alto grado de uniformidad en términos de inflación de precios, crecimiento de suministro de dinero y otros factores económicos clave. El **criterio de convergencia** específico, como lo ordenó el Tratado de Maastricht es el siguiente:

- *Estabilidad de precios.* La inflación en cada posible miembro se supone que no debe ser de más de 1.5 por ciento por encima de las tasas de inflación promedio en los tres países con las tasas de inflación más bajas.
- *Tasas de interés bajas a largo plazo.* Las tasas de interés a largo plazo no deberán ser de más de 2 por ciento por encima de la tasa de interés promedio en esos países.
- *Tipos de cambio estables.* El tipo de cambio se supone que debe mantenerse dentro de las bandas establecidas por la unión monetaria sin devaluaciones durante al menos dos años antes de unirse a la unión monetaria.

⁴Richard Harmsen y Michael Leidy, "Regional Trading Arrangements", en International Monetary Fund, World Economic and Financial Surveys, *International Trade Policies: The Uruguay Round and Beyond*, Volume II, 1994, p. 99.

- *Finanzas públicas sanas.* Un criterio fiscal es que el déficit presupuestal de un probable miembro debe ser cuando mucho de 3 por ciento del PIB; el otro es que la cantidad sobresaliente de deuda gubernamental no debe ser mayor a 60 por ciento del PIB de un año.

En 1999 once de los 15 miembros de la UE cumplieron con las pruebas económicas que ordenó el Tratado de Maastricht y se convirtieron en miembros fundadores de la UME. Estos países eran Bélgica, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Austria, Portugal y Finlandia. Desde ese tiempo, Grecia y Eslovenia se han vuelto miembros de la UME. Cuando otros países se unen a la UE, también están obligados a unirse a la UME y adoptar el euro como su moneda nacional. Sin embargo, la participación en la UME no es automática, porque los países que acceden primero deben satisfacer el criterio de convergencia como lo ordena el Tratado de Maastricht. Sin embargo, los candidatos consideran el criterio de convergencia como un precio pequeño a pagar por la estabilidad en el tipo de cambio y las tasas de interés bajas que vendrán con la entrada total a la unión monetaria.

Una motivación importante para la UME fue el impulso que brinda para una unión política, una meta de mucho tiempo para muchos de quienes elaboran las políticas europeas. Francia y Alemania tomaron la iniciativa hacia la UME. La unión monetaria era vista como una forma segura de anclar a Alemania en Europa. Es más, la UME proporcionaba a Francia un papel mucho más grande para determinar la política monetaria para Europa, que se alcanzaría con un banco central común. Antes de la UME, la política monetaria de Europa era determinada principalmente por el Bundesbank de Alemania.

Los votantes franceses y holandeses desvían la integración

Conforme la UE expandió su participación, reconoció la necesidad de mejorar sus instituciones gubernamentales y sus procesos de toma de decisiones para operar de forma eficaz y evitar una paralización. En 2004 se concretó un tratado constitucional nuevo que contenía cambios a la constitución gobernante original de la UE.

Además de contener medidas que permiten a una ampliada UE funcionar de forma más efectiva, la nueva constitución también contiene medidas para impulsar la visibilidad de la UE en el escenario mundial. Mayores innovaciones incluían abolir la presidencia rotativa de la UE y designar a un solo individuo para servir como presidente del Consejo Europeo hasta por cinco años, crear un nuevo ministro extranjero, aumentar los poderes del Parlamento Europeo y simplificar los procedimientos de votación de la UE. Casi todos los cambios en la constitución representaban compromisos entre los países miembros que favorecían una mayor integración de la UE y los que preferían mantener a la UE en una base entre gobiernos en la cual los países miembros pudieran mantener mejor su soberanía nacional. Para que pudiera tomar efecto, el tratado constitucional debía ser ratificado por los 25 países miembros.

Aunque 12 países completaron la ratificación, el futuro de la constitución se volvió cuestionable después de su rechazo por los votantes franceses y holandeses en referendos separados en 2005. ¿En contra de qué reaccionaron estos votantes? Los votantes en ambos países estaban preocupados porque el tratado promoviera tendencias económicas liberales que pudieran minar sus protecciones sociales, como leyes de salario mínimo alto y pagos de bienestar. También dieron un voto negativo para expresar su insatisfacción con sus gobiernos nacionales impopulares, la burocracia de la UE y la probable participación de Turquía en la UE. En Francia, algunos temían que la constitución, al pavimentar el camino para un agrandamiento adicional de la UE, redujera la influencia francesa dentro de la UE. Los votantes holandeses se quejaron de que los países grandes de la UE ya eran demasiado fuertes y que ciertos aspectos de la constitución expandirían aún más su poder.

Aunque los funcionarios de la Unión Europea enfatizaron que la UE continuaría su operación y aumentaría su participación sin la constitución, el rechazo agitó su confianza. El Reino Unido rápidamente respondió que pospondría sus esfuerzos para ratificar la constitución, sin establecer una fecha objetivo. Los expertos pronostican que la UE puede enfrentar un periodo de estancamiento, al menos a corto plazo, mientras los miembros luchan por reformas internas y por la identidad futura de la UE.

Política agrícola

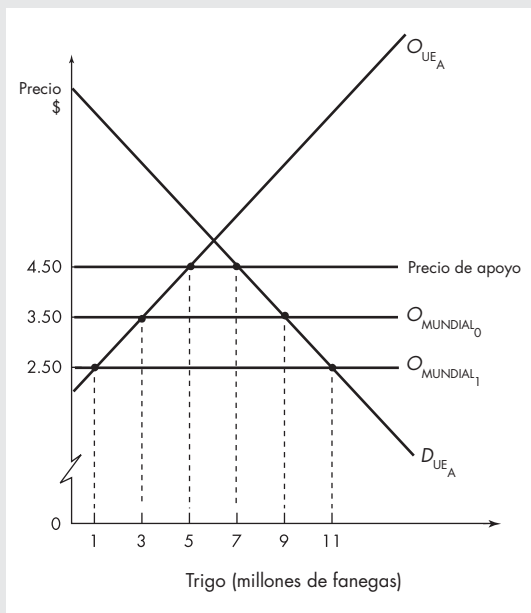
Además de brindar la oportunidad del libre comercio de productos industriales entre sus afiliados, la UE ha abolido las restricciones en productos agrícolas comerciados de forma interna. Una **política agrícola común** ha remplazado las políticas de estabilización agrícolas de los países miembros individuales, que diferían ampliamente antes de la formación de la UE. Un elemento sustancial de la política agrícola común ha sido el respaldo a precios recibido por los agricultores para su producción. Se han utilizado esquemas que incluyen pagos de deficiencias, controles de producción y pagos de ingresos directos para este fin. Además, la política agrícola común ha respaldado los precios agrícolas de la UE a través de un sistema de **gravámenes variables**, que aplica aranceles a las importaciones agrícolas que ingresan a la UE. Las exportaciones de cualquier cantidad excedente de la producción de la UE se han asegurado a través de la adopción de **subsidios a la exportación**.

Un problema que enfrentan los programas de apoyo a los precios de la UE es que las eficiencias agrícolas difieren entre los afiliados de la UE. Considere el caso de los granos. Los agricultores alemanes al ser productores de alto costo, han buscado precios de apoyo altos para mantener sus existencias. Los agricultores franceses más eficientes no necesitan precios de apoyo tan altos como los alemanes para mantenerse en operación; sin embargo, los agricultores franceses han encontrado que es conveniente para sus intereses cabildear por altos precios de apoyo. En años recientes, los altos precios de apoyo han sido aplicados a productos como carne, granos y mantequilla. Así, la política agrícola común ha alentado una producción agrícola ineficiente por parte de los agricultores de la UE y ha restringido las importaciones de alimentos de productores más eficientes no miembros. Esa desviación del comercio ha sido un efecto de disminución del bienestar de la UE.

GRAVÁMENES VARIABLES

En la figura 8.2 se ilustra la operación de un sistema de gravámenes variables. Suponga que O_{UE_0} y D_{UE_0} representan las curvas de oferta y demanda de la Unión Europea de trigo y que el precio mundial del trigo es de \$3.50 por fanega. También asuma que la UE desea garantizar a sus agricultores de alto costo un precio de \$4.50 por fanega. Este precio no puede ser sostenido en tanto se permita la importación de trigo a la Unión Europea al precio de libre mercado de \$3.50 por fanega. Suponga que la UE, para validar el precio de apoyo, inicia un gravamen variable. Dado un gravamen de importación de 1 dólar por fanega, a los agricultores de la UE se les permite producir 5 millones de fanegas de trigo, a diferencia de los 3 millones de fanegas que se producirían bajo el libre comercio. Al mismo tiempo, la UE importa un total de 2 millones de fanegas en lugar de 6 millones de fanegas.

Suponga ahora que, debido a una mayor productividad en el extranjero, el precio mundial del trigo cae a \$2.50 por fanega. Bajo un sistema de gravamen variable se determina el gravamen de forma diaria e iguala la diferencia entre el precio más bajo en el mercado mundial y el precio de apoyo. La naturaleza de escala descendente del gravamen variable resulta en que la UE aumente su arancel de importación a \$2 por fanega. El precio de apoyo del trigo se sostiene a \$4.50 y la producción estadounidense y las importaciones siguen sin cambios. Los agricultores estadounidenses, por tanto, están aislados de las consecuencias de las

FIGURA 8.2**GRAVÁMENES VARIABLES**

La política agrícola común de la UE ha utilizado gravámenes variables para proteger a los agricultores de la UE de la competencia extranjera de bajo costo. Durante periodos de caída de los precios mundiales la naturaleza de escala deslizante del gravamen ocasiona aumentos automáticos al arancel de importación de la UE.

variaciones en la oferta extranjera. Si la producción de trigo de la UE disminuyera, el gravamen de importación se podría reducir para alentar las importaciones. Los consumidores de la UE estarían protegidos en contra de los precios crecientes del trigo.

El gravamen de importación tiende a ser más restrictivo que un arancel fijo. Desalienta a los productores extranjeros de absorber parte del arancel y de reducir los precios para mantener las ventas de exportación. Esto sólo dispararía gravámenes variables más altos. Por la misma razón, los gravámenes variables desalientan a los productores extranjeros de subsidiar sus exportaciones con el fin de penetrar en los mercados domésticos.

La terminación de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales en 1994 trajo consigo reglas en el uso de los gravámenes variables. Requería que todas las barreras no arancelarias, incluidos los gravámenes variables, fueran convertidas a aranceles equivalentes. Sin embargo, el método de conversión utilizado por la UE esencialmente mantenía el sistema de gravamen variable, excepto por una diferencia. El arancel real aplicado en las importaciones agrícolas puede variar, al igual que el gravamen variable anterior, según los precios mundiales. Ahora hay un límite superior aplicado a qué tan alto puede aumentar el arancel.

SUBSIDIOS A LA EXPORTACIÓN

La UE también ha utilizado un sistema de subsidios a la exportación para asegurarse de que cualquier producción agrícola excedente se venderá en el extranjero. Los precios de apoyo altos de la política agrícola común han dado a los agricultores de la UE un incentivo para incrementar la producción, con frecuencia en cantidades excedentes. Pero el precio mundial de los artículos de consumo agrícolas por lo general ha estado por debajo del precio de la UE. La UE paga a sus productores subsidios a la exportación para que ellos vendan la producción excedente en el extranjero al precio bajo, pero aún así reciban el precio de apoyo internacional, más alto. Al impulsar las exportaciones, el gobierno reducirá la oferta nacional y eliminará la necesidad de que el gobierno compre el exceso.

La política de la UE de asegurar un alto nivel de ingresos para sus agricultores ha sido costosa. Los precios de apoyo altos para productos que incluyen leche, mantequilla, queso y carne han llevado a una alta producción interna y un bajo consumo. El resultado con frecuencia han sido excedentes enormes que deben ser comprados por la UE para defender el precio de apoyo. Para reducir estos costos, la UE ha vendido la producción excedente en los mercados mundiales a precios muy por debajo del costo de adquisición. Estas ventas subsidiadas han encontrado resistencia por parte de los agricultores de otros países. Esto es especialmente verdadero para agricultores en los países pobres en desarrollo que afirman estar en desventaja cuando enfrentan importaciones cuyos precios están deprimidos debido a los

subsidios a la exportación o cuando enfrentan una mayor competencia en sus mercados de exportación por la misma razón.

Prácticamente todos los países industriales subsidian sus productos agrícolas. Como se puede ver en la tabla 8.1, los programas gubernamentales representaron 34 por ciento del valor de los productos agrícolas en la UE en 2004. Esta cantidad es aún mayor en ciertos países como Suiza y Japón, pero es mucho menor en otros como Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda. Los países con subsidios agrícolas relativamente bajos han criticado a los países de subsidios altos por ser demasiado proteccionistas.

Políticas de compras gubernamentales

Otro tema sensible que confronta la UE son las políticas de compras gubernamentales. Los gobiernos son compradores importantes de productos y servicios, que van desde productos cotidianos como papel y lápiz hasta proyectos importantes como instalaciones de energía nuclear y sistemas de defensa.

Las compras gubernamentales han sido utilizadas por los países de la UE para respaldar a las empresas e industrias nacionales y regionales por diversas razones: 1) seguridad nacional (por ejemplo, espacio aéreo); 2) compensación para comunidades locales cerca de industrias públicas que dañan el ambiente (tales como combustibles nucleares); 3) apoyo para industrias incipientes de alta tecnología (por ejemplo, de láser) y 4) política (como en asistencia a industrias altamente visibles, como automóviles).

Aunque puede haber sólidas justificaciones para comprar de forma local, para la década de los ochenta era ampliamente reconocido que las políticas de compras gubernamentales de la UE servían como formidables barreras para los competidores extranjeros; cada país de la UE solo permitía que una cantidad menor, cerca de 2%, de contratos gubernamentales fuera celebrado con proveedores extranjeros. Al minimizar la competencia dentro de la UE, los gobiernos pagaban más de lo que deberían por los productos que necesitaban, y al hacerlo respaldaban a los productores de la comunidad que no son los óptimos.

Cuando la UE se volvió un mercado común en 1992, eliminó la discriminación en las compras gubernamentales al permitir que todos los competidores en la UE presentarán licitaciones para los contratos públicos. Los criterios para otorgar contratos públicos se especifica como la oferta del menor precio o la más económicamente ventajosa que incluya factores tales como calidad del producto, fechas de entrega y confiabilidad de los suministros.

Se cree que los ahorros de una política competitiva de compras gubernamentales vendrían de tres fuentes: 1) Los gobiernos de la UE podrían comprar de los proveedores extranjeros más baratos (efecto estático de comercio). 2) Una mayor competencia ocurriría conforme los proveedores nacionales bajaran sus precios para competir con los proveedores extranjeros a los que previamente se les había dejado fuera del mercado interior (efecto competencia). 3) Las

TABLA 8.1

APOYO GUBERNAMENTAL A LA AGRICULTURA, 2004

País	Subsidio al productor equivalente* como porcentaje de los precios agrícolas
Australia	4%
Canadá	21
Unión Europea	34
Islandia	69
Japón	56
México	17
Nueva Zelanda	3
Noruega	68
Corea del Sur	63
Suiza	68
Estados Unidos	18

* El subsidio al productor equivalente representa la ayuda total a los agricultores en la forma de precio de apoyo, pagos directos y transferencias que indirectamente benefician a los agricultores.

Fuentes: Organization of Economic Cooperation and Development (OECD), *Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation*, 2005. Vea también World Trade Organization, Annual Report, varios temas.

industrias se reestructurarían a largo plazo, lo que permitiría que las empresas sobrevivientes alcanzaran economías de escala (efecto reestructuración).

Estas tres fuentes de ahorros se ilustran en la figura 8.3, que representa la compra pública de computadoras. Suponga que una política liberalizada de compras permite al gobierno del Reino Unido comprar computadoras del proveedor más barato de la UE, que se supone que es Alemania. El resultado es una reducción en costos promedio de CMe_{RU} a CMe_A . Al mismo tiempo, una mayor competencia ocasiona una caída de precios y una disminución de los márgenes de utilidad. A una producción de 10,000 computadoras, los precios unitarios se reducen de \$10,000 a \$7,000 y los márgenes de utilidad de $Utilidad_0$ a $Utilidad_1$. Lo que es más, la explotación de las economías de escala da origen a posteriores disminuciones de costos y precios unitarios conforme la producción se expande de 10,000 a 25,000 computadoras a lo largo del programa de costos CMe_A .

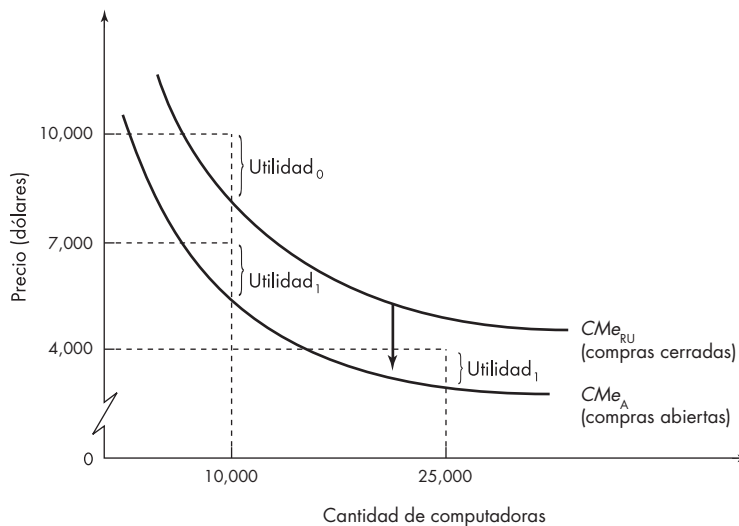
¿La Unión Europea es en realidad un mercado común?

Durante décadas los miembros de la UE han tratado de construir un mercado común con políticas uniformes en la regulación de productos, del comercio y del movimiento de los factores de producción. ¿Pero las políticas de estos países son en realidad tan comunes?

Considere el caso de Kellogg Co., el productor estadounidense de cereales. Durante años Kellogg ha solicitado a los afiliados de la UE que le permitan comercializar idénticos cereales fortificados con vitaminas por toda Europa. Pero las solicitudes de la empresa han encontrado numerosos obstáculos. Los funcionarios gubernamentales de Dinamarca que regulan el mercado no quieren vitaminas agregadas y temen que los consumidores de cereales que ya

FIGURA 8.3

APERTURA DE LAS COMPRAS GUBERNAMENTALES



La liberalización de las compras permite al Reino Unido importar computadoras de Alemania, el productor de más bajo costo de la UE. Los ahorros de costos resultan del efecto comercio, el efecto competencia y el efecto reestructuración (economías de escala).

toman multivitamínicos pudieran exceder las dosis diarias recomendadas, lo cual pone en peligro su salud. Los funcionarios de Holanda no creen que el ácido fólico ni la vitamina D sean benéficos, así que no los quieren incluidos. Sin embargo, Finlandia prefiere más vitamina D que otras naciones para ayudar a los finlandeses a compensar la falta de sol. Así que Kellogg tiene que producir cuatro diferentes variedades de hojuelas de maíz y otros cereales en sus plantas en el Reino Unido.

El concepto original de la Unión Europea era un mercado común basado en regulaciones uniformes. Al producir para sólo un mercado a lo largo de Europa, las empresas podrían lograr series de producción lo suficientemente grandes para obtener economías de escala suficientes. En lugar de eso, las diferencias nacionales persistentes han cargado a las empresas con costos adicionales que ahogan la expansión de plantas y la creación de empleos.

Esta falta de consistencia se extiende mucho más allá del dominio de los cereales. Caterpillar Inc., vende tractores en Europa. Pero en Alemania, sus vehículos deben incluir un claxon de respaldo más fuerte y luces que son instaladas en distintas ubicaciones. Las señales de precaución y los portaplacas en las partes traseras de los tractores y otros vehículos para mover la tierra deben ser diferentes, en ocasiones por sólo centímetros, de nación en nación. Los funcionarios en Caterpillar afirman que no hay una justificación firme para dichas discrepancias regulatorias. Sólo dificultan la eficiencia en la producción masiva.

En 2005 la UE intentó aumentar la integración del mercado en su sector servicios, que representa aproximadamente 67 por ciento de la actividad económica. Pero el esfuerzo por permitir que empresas como compañías médicas y prácticas legales se expandan con mayor facilidad a través de las fronteras fue detenido por Alemania y Francia, que afirmaban que las empresas de servicios de otras naciones sacarían a sus propios proveedores del negocio.

Las diferencias regulatorias persistentes entre los mercados también han afectado de manera adversa los planes de expansión de negocios a través de Europa. Por ejemplo, Ikea Group, el minorista sueco de muebles, debe pagar por estudios que demuestren que su entrada a los mercados no desplazará a las empresas locales. De acuerdo con Ikea, dicho estudio cuesta aproximadamente 25,000 dólares y toma cerca de un año antes de que se pueda tomar una decisión. Es más sólo de 33 a 50 por ciento de las peticiones de Ikea resultan en una aprobación.

Aunque los miembros de la UE han logrado niveles más avanzados de unificación económica en los últimos 50 años, permanecen diferencias regulatorias que crean barreras para el comercio y la inversión que ahogan el crecimiento económico. Esto ha ocasionado numerosas batallas legales entre los productores y los reguladores nacionales, así como entre la Comisión Europea y los gobiernos individuales. En términos sencillos, el mercado común europeo sigue sin ser común.⁵

COSTOS Y BENEFICIOS ECONÓMICOS DE UNA MONEDA COMÚN: LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA

Como ha aprendido, la formación de la UME en 1999 resultó en la creación de una sola moneda (el euro) y un Banco Central Europeo. Cambiar a una nueva moneda es extremadamente difícil. Sólo imagine la tarea si cada uno de los 50 estados de la Unión Americana tuviera su propia moneda y su propio banco central y entonces tuviera que acordar con los 49 estados una sola moneda y un solo sistema financiero. Eso es exactamente lo que han hecho los europeos.

El Banco Central Europeo se ubica en Frankfurt, Alemania y es responsable de la política comercial y la política cambiaria de la UME. El Banco Central Europeo por sí solo controla

⁵“Corn Flakes Clash Shows the Glitches in European Union”, *The Wall Street Journal*, 1 de noviembre de 2005, p. A-1.

el suministro de euros, establece la tasa de interés del euro a corto plazo y mantiene un tipo de cambio permanentemente fijo para los países miembros. Con un banco central común, el banco central de cada nación participante desempeña operaciones similares a los 12 bancos regionales de la Reserva Federal en Estados Unidos.

Para los estadounidenses, los beneficios de una moneda común son fáciles de entender. Los estadounidenses saben que pueden entrar a un McDonald's o Burger King en cualquier parte de Estados Unidos y comprar hamburguesas con los billetes en dólares que tienen en sus bolsas y carteras. Lo mismo no funcionaba para los países europeos antes de la formación de la UME. Como cada uno era una nación distinta con su propia moneda, una persona francesa no podía comprar algo en una tienda alemana sin antes cambiar sus francos por marcos alemanes. Esto sería similar a que alguien de San Luis tuviera que cambiar su moneda de Missouri por moneda de Illinois cada vez que visitara Chicago. Para empeorar las cosas, como los marcos y los francos flotaban entre sí dentro de un límite, el número de marcos que los viajeros franceses recibían hoy probablemente sería distinto al número que recibirían ayer o mañana. Además de la incertidumbre del tipo de cambio, el viajero también tenía que pagar una cuota por intercambiar moneda, lo cual hacía que un viaje a través de la frontera fuera costoso. Aunque los costos para los individuos podrían ser limitados debido a las pequeñas cantidades que se manejan, las empresas podían incurrir en costos mucho más grandes. Al reemplazar las diversas monedas europeas con una sola moneda, el euro, la UME evita dichos costos. En términos sencillos, el euro reduce los costos de productos y servicios, facilita una comparación de precios dentro de la UE y así promueve precios más uniformes.

Cuando el euro ganó valor, los fabricantes italianos de calzado querían echarlo fuera

Aunque la adopción del euro tiene altas y bajas, también tiene desventajas, como se puede ver en el caso de los fabricantes italianos de calzado. Cuando Italia apenas pasó la prueba y se convirtió en miembro fundador de la Unión Monetaria Europea, sus ciudadanos se sentían complacidos. Habían trabajado duro para entrar al club del euro, ya que temían que si no ponían su economía en orden, se quedarían fuera. De hecho, el euro ha traído ganancias para muchos italianos que comercian a través de las fronteras europeas al eliminar la oscilación de las monedas y las cuotas por el cambio de monedas. También ha creado mercados de capital más grandes que han ayudado a las empresas italianas a reunir fondos para inversión.

Pero la adopción del euro tiene sus desventajas, como se puede ver en el caso de los productores italianos de calzado, muebles y ropa. Conforme el euro se volvió más costoso en términos del dólar de 2000-2007, los precios de estos productos exportados a Estados Unidos aumentaron. Esto dejó a los productores italianos indefensos ante los competidores de China. Los precios en dólares de sus productos no aumentaron porque el yuan de China estaba fijo frente al dólar. Esa oscilación de la moneda fijó los precios de los productos italianos y quedaron fuera del mercado, con lo que brindaban una ventaja a los ya de por sí baratos productos de China.

En el pasado, cuando los precios de los productos italianos se incrementaban demasiado, los mercados de monedas se ajustaban y enviaban la lira italiana más abajo, lo cual reducía el precio del dólar por los productos italianos e incentivaba las ventas a los estadounidenses. Sin embargo, el valor "único" del euro evitó que esto sucediera. Esto se debe a que el valor del euro refleja las condiciones económicas de todos los miembros más que de un solo país, como Italia. En lugar de eso, la única forma en que Italia podía competir era reducir los precios, lo cual significaba reducir los costos. Pero los sindicatos italianos no tenían intención de aceptar reducciones de sueldo o mejoras de productividad que resultarían en pérdidas de empleo para sus miembros. La incapacidad de los productores italianos para reducir los pre-

cios ocasionó que disminuyera su participación del mercado estadounidense en calzado, muebles y ropa.

En términos sencillos, cuando Italia adoptó el euro como su moneda, cambió la opción de alterar su tipo de cambio para mejorar la competitividad de sus exportadores. Al tiempo que el euro se fortalecía frente al dólar, las empresas italianas perdieron su competitividad en los mercados estadounidenses. Los dueños de los negocios italianos se percataron de la desventaja de unirse al club del euro.

Zona monetaria óptima

Gran parte de los beneficios y los costos de una moneda común están basados en la teoría de una **zona monetaria óptima**,⁶ una región en la que es preferible económicamente tener una sola moneda oficial más que múltiples monedas oficiales. Por ejemplo, Estados Unidos puede ser considerado una zona monetaria óptima. Es inconcebible que el volumen actual de comercio entre los 50 estados ocurriera en forma tan eficiente en un ambiente monetario de 50 monedas distintas. En la tabla 8.2 se resaltan algunas de las ventajas y desventajas de formar un área de moneda común.

De acuerdo con la teoría de zonas monetarias óptimas, hay ganancias que se deben tener por compartir una moneda entre fronteras de los países. Estas ganancias incluyen precios más uniformes, costos de transacción más bajos, mayor certidumbre para los inversionistas y más competencia. También, una sola política monetaria, manejada por un banco central independiente debe promover la estabilidad de precios.

Sin embargo, una sola política también puede incluir costos, en especial si los movimientos del tipo de cambio afectan las distintas economías en diferentes formas. También los beneficios más amplios de una sola moneda deben ser comparados en contra de la pérdida de dos instrumentos de política: una política monetaria independiente y la opción de modificar el tipo de cambio. Perder esto es particularmente delicado si un país o región tiene la probabilidad de sufrir de disturbios económicos (recesión) que le afecte en forma distinta al resto de la zona de una sola moneda, porque ya no podrá responder al adoptar una política monetaria de expansión o ajustar su moneda.

Entonces, la teoría de moneda óptima considera diversas reacciones a los choques económicos al señalar tres. La primera es la movilidad de la mano de obra: los trabajadores en el país afectado deben ser capaces y estar dispuestos a moverse libremente a otros países. La segunda es la flexibilidad de precios y salarios: el país debe ser capaz de ajustarlas en respues-

TABLA 8.2

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA ADOPCIÓN DE UNA MONEDA COMÚN

Ventajas	Desventajas
Los riesgos asociados con fluctuaciones cambiarias se eliminan dentro de un área de moneda común.	Ausencia de una política monetaria nacional para contrarrestar el choque macroeconómico.
Los costos de la conversión de monedas disminuyen.	Incapacidad de un país individual de usar la inflación para reducir la deuda pública en términos reales.
Las economías se protegen de las alteraciones monetarias y la especulación.	La transición de las monedas individuales a una sola moneda podría llevar a ataques de especulación.
Se reducen las presiones políticas de protección al comercio.	

⁶La teoría de "zona monetaria óptima" fue analizada primero por Robert Mundell, quien ganó el Premio Nobel de Economía en 1999. Vea Robert Mundell, "A Theory of Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, Vol. 51, septiembre de 1961, pp. 717-725.

ta a una alteración. La tercera es algún mecanismo automático para transferir los recursos fiscales al país afectado.

La teoría de zona monetaria óptima concluye que para tener la mejor oportunidad de éxito, los países que participan deben tener ciclos de negocios y estructuras económicas similares. También, la política monetaria individual debe afectar todas las barreras culturales o lingüísticas para tener una movilidad de la mano de obra entre fronteras; debe haber una flexibilidad de salarios y algún sistema de estabilización de las transferencias.

Europa como área de moneda subóptima

Aunque Europa puede no ser un área de moneda ideal, formar una unión monetaria tiene ciertas ventajas. Una unión monetaria puede mejorar la eficiencia económica a través de la disminución de los costos de transacciones de intercambiar una moneda por otra. Los turistas están familiarizados con el tiempo y costo de cambiar de una moneda a otra cuando están en Europa. Eliminar los costos de transacción beneficia tanto a consumidores como a empresas. Una sola moneda también facilita una comparación genuina de precios dentro de Europa. Otra ventaja es la eliminación del riesgo del cambio de monedas; las empresas pueden comerciar e invertir con mayor agilidad en otros países europeos si no tienen que considerar cuál será el tipo de cambio futuro. La UME también estimula la competencia y facilita la ampliación y profundización de los mercados financieros europeos.

Las magnitudes globales de estas ganancias parecen ser relativamente pequeñas. La Comisión Europea estima que los ahorros en costos de transacción son aproximadamente 0.4 por ciento del PIB de la UE.⁷ Aunque pequeñas, las ganancias de eficiencia son mayores entre más comercie un país con otros países en la unión monetaria. Por ejemplo, Holanda, cuyo comercio con Alemania excedía 20 por ciento de su comercio total, se beneficiaría considerablemente por una unión monetaria con Alemania. En contraste, sólo 2 por ciento del comercio total de Holanda ha sido con España, lo cual hace que los beneficios de una unión monetaria con España sean mucho menores.

Una principal desventaja de la UME es que cada país europeo participante pierde el uso de la política monetaria y el tipo de cambio como herramienta para ajustarse ante los choques externos. Si un país experimenta una recesión, ya no puede relajar sus políticas monetarias o permitir que su moneda se deprecie para estimular su economía. También, el uso de una política fiscal puede estar limitado por la necesidad de mantener controlados los déficits presupuestales bajo la UME. La recuperación económica depende de la flexibilidad salarial y tal vez de la capacidad y la disposición de los trabajadores de moverse a nuevas ubicaciones. Debido a que la rigidez salarial en Europa es considerable y que la movilidad de la mano de obra es baja, recuperarse de una recesión podría ser difícil, lo cual llevaría a una presión política para una facilitación de la política monetaria simple, o una mayor deuda gubernamental del país en recesión.

¿Los miembros de la UE forman una zona monetaria óptima? En otras palabras, ¿las ganancias microeconómicas de una mayor eficiencia superan los costos macroeconómicos de la pérdida del tipo de cambio como herramienta de ajuste? Algunos economistas han sugerido que los costos exceden las ganancias para los países como un todo y que, por tanto, la unión monetaria no es una buena idea para todos los países. Sin embargo, para un conjunto menor de países, las ganancias pueden exceder los costos y la unión monetaria tiene sentido. El comercio entre un conjunto más pequeño de países es mucho más alto que el comercio con todos los países, así que las ganancias de eficiencia son mayores.

⁷ Commission of the European Communities, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, "One Market, One Money: An Evaluation of the Potential Benefits and Costs of Forming an Economic and Monetary Union", *European Economy*, No. 44, octubre de 1990, p. 11.

Desafíos para la UME

El efecto económico de la UME en Europa y Estados Unidos dependerá básicamente de las decisiones de política que se tomen en Europa en los años por venir. El movimiento real hacia una sola moneda, por sí mismo, es probable que tenga sólo un efecto relativamente pequeño.

Tal vez el desafío de política monetaria más importante para la UME es la capacidad del Banco Central Europeo de enfocarse en la estabilidad de precios a largo plazo. Algunos están preocupados de que con el paso del tiempo, la política monetaria sea demasiado expansionista, dado el gran número de países que votan por la política monetaria y el hecho de que las fuertes acciones antiinflacionarias no están bien engranadas en países como Portugal, España e Italia.

La operación de la política monetaria también puede presentar ciertos desafíos. Si hay amplias diferencias en las tasas de crecimiento económico entre los países de la UME, resulta difícil decidir las tasas de interés apropiadas a corto plazo. Estrechar políticas monetarias para reducir presiones inflacionarias puede ser apropiado para ciertos países, mientras que relajar la política monetaria para estimular la actividad puede ser apropiado para otros países. Por tanto, determinar la política monetaria para la eurozona como un todo, lo cual se requiere que se realice por el Banco Central Europeo, en ocasiones resulta difícil.

Aunque la política fiscal permanece en la jurisdicción de los gobiernos nacionales, la evasión de déficits presupuestales excesivos es importante para el éxito de la UME. Como grandes déficits presupuestales pueden llevar a altas tasas de interés y a una menor actividad económica, una restricción presupuestal es deseable. La mayoría de los países tenía una dificultad considerable para reducir los déficits presupuestales y las deudas para cumplir con el criterio de convergencia de la UME. Reducir los gastos gubernamentales, en especial las curvas sociales bien establecidas, era (y es) políticamente difícil. En vista del envejecimiento de las poblaciones en la mayoría de los países, las presiones sobre los presupuestos se vuelven aún más fuertes.

Finalmente, la necesidad de una reforma estructural en los países europeos presenta un desafío para los países de la UME. La flexibilidad del mercado laboral es el tema estructural más importante. La flexibilidad salarial real (ajustada por la inflación) en Europa se estima que está a la mitad de Estados Unidos. Es más, la movilidad de la mano de obra es bastante baja en Europa, no sólo entre los países, sino dentro de ellos. Los incentivos para trabajar y adquirir nuevas habilidades son inadecuados. Las regulaciones que limitan la capacidad de los empleadores de despedir a los trabajadores los hace poco dispuestos a contratar y capacitar a nuevos trabajadores. También los altos impuestos y las generosas prestaciones laborales que brindan los gobiernos europeos contribuyen a economías lentas.

Los análisis señalan que las reformas estructurales son necesarias por diversas razones. Primero, disminuirían la tasa de desempleo estructural persistentemente alta de la Unión Europea. Segundo, las empresas proporcionarían la flexibilidad necesaria para ajustarse a las recesiones, en especial las que afectarían a uno o algunos países en la eurozona. Si los precios y los salarios fueran flexibles en forma descendente, por ejemplo, una declinación en la demanda estaría seguida por precios más bajos y tendería a aumentar la demanda. Una mayor movilidad de la mano de obra sería particularmente útil para ajustar las recesiones.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

El éxito de Europa en la formación de la Unión Europea inspiró a Estados Unidos para suscribir varios acuerdos de libre comercio regionales. Por ejemplo, durante la década de los ochenta, Estados Unidos inició negociaciones para un acuerdo de libre comercio con Canadá,

que entró en vigor en 1989. Esto preparó el camino para que México, Canadá y Estados Unidos formaran el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que entró en vigor a partir de 1994.

Los visionarios del TLCAN en Estados Unidos hicieron una apuesta revolucionaria. El sistema político autoritario de México, una economía reprimida y la pobreza resultante crearían problemas que no podían ser restringidos en la frontera por siempre. La inestabilidad de México eventualmente se derramaría por el Río Grande. La alternativa era sencilla: ayudar a México a desarrollarse como parte de una Norteamérica integrada o ver cómo se ampliaba la brecha económica y aumentaban los riesgos para Estados Unidos.

Se esperaba que el establecimiento del TLCAN brindara a cada nación miembro un mejor acceso a los mercados, tecnología, mano de obra y experiencia de las demás. En muchas áreas hubo sorprendentes compaginaciones entre las naciones: Estados Unidos se beneficiaría de la existencia de mano de obra cada vez más calificada y barata de México, mientras que México se beneficiaría de la inversión y la experiencia de Estados Unidos. Sin embargo, negociar el tratado de libre comercio fue difícil porque requirió la integración de dos grandes economías industriales avanzadas (Estados Unidos y Canadá) con la de un país en desarrollo de tamaño considerable (México). La enorme brecha del nivel de vida entre México, con su escala salarial más baja y Estados Unidos era un tema políticamente sensible. Una de las principales preocupaciones acerca del TLCAN era si Canadá y Estados Unidos como países desarrollados tenían mucho que ganar con una liberalización comercial con México. En la tabla 8.3 se resaltan algunas de las posibles ganancias y pérdidas de integrar las economías de México y Estados Unidos.

Beneficios y costos del TLCAN para México y Canadá

Los beneficios del TLCAN para México han sido proporcionalmente mucho mayores que para Estados Unidos y Canadá, porque México se integró con economías muchas veces más grandes que la propia. Eliminar las barreras comerciales ha llevado a aumentar la fabricación de productos y servicios para los que México tiene una ventaja comparativa. Las ganancias de México han sido a costa de otros países de salarios bajos, como Corea y Taiwán. En general, México ha fabricado más productos que se benefician de una fuerza de trabajo de salarios bajos y pocas habilidades, como tomates, aguacates, frutas, vegetales, alimentos procesados,

TABLA 8.3

GANADORES Y PERDEDORES EN ESTADOS UNIDOS BAJO EL LIBRE COMERCIO CON MÉXICO

Ganadores de Estados Unidos	Perdedores de Estados Unidos
Las empresas de mayores habilidades y mayor tecnología y sus empleados se benefician del libre comercio.	Las empresas intensivas en mano de obra, pagan salarios más bajos que compiten con las importaciones, pierden por los aranceles reducidos en las importaciones.
Las empresas que requieren mucha mano de obra que se reubican en México se benefician por la reducción de los costos de producción.	Los trabajadores en las empresas que compiten con las importaciones pierden si sus empresas cierran o se reubican.
Las empresas estadounidenses que utilizan importaciones como componentes en el proceso de producción ahorran en sus costos de producción.	
Los consumidores estadounidenses se benefician de tener productos menos costosos debido a una mayor competencia por el libre comercio.	

azúcar, atún y vidrio; también han aumentado las exportaciones manufacturadas intensivas en trabajo como electrodomésticos y automóviles económicos. Aumentar el gasto de inversión en México ha ayudado a incrementar los ingresos salariales y el empleo, la producción nacional y las ganancias por el intercambio extranjero; también ha facilitado la transferencia de la tecnología.

Aunque la agricultura representa sólo entre 4 y 5 por ciento del PIB de México, supone alrededor de una cuarta parte de la población del país. La mayoría de los trabajadores agrícolas de México son agricultores de subsistencia que plantan granos y semillas de producción de aceite en pequeñas parcelas que los han mantenido durante generaciones. Los productores mexicanos de arroz, carne de res, carne de puerco y aves afirman que, como resultado del TLCAN, han sido devastados por la competencia estadounidense en el mercado mexicano. Afirman que no pueden competir frente a las importaciones estadounidenses donde un crédito fácil, mejor transportación, mejor tecnología e importantes subsidios dan a los agricultores estadounidenses una ventaja injusta.

Para Canadá las primeras preocupaciones acerca del TLCAN tenían menos que ver con la pérdida de empleos de manufactura de bajas habilidades, porque el comercio con México era mucho menor de lo que era para Estados Unidos. En lugar de eso, su principal preocupación era que una integración más cercana con la economía estadounidense amenazaría el modelo de bienestar social estilo europeo de Canadá, ya sea al ocasionar que ciertas prácticas y políticas (como un cuidado médico universal o un salario mínimo generoso) fueran consideradas como poco competitivas o al imponer una presión descendente a la base del país de impuestos personales y corporativos, al privar de recursos a los programas gubernamentales. Sin embargo, el modelo canadiense de bienestar social en la actualidad ha permanecido intacto y en duro contraste con el de Estados Unidos. Siempre y cuando la mayoría de los canadienses estén dispuestos a pagar los altos impuestos necesarios para financiar los servicios gubernamentales generosos, el TLCAN no plantea una amenaza para la forma canadiense de vida.

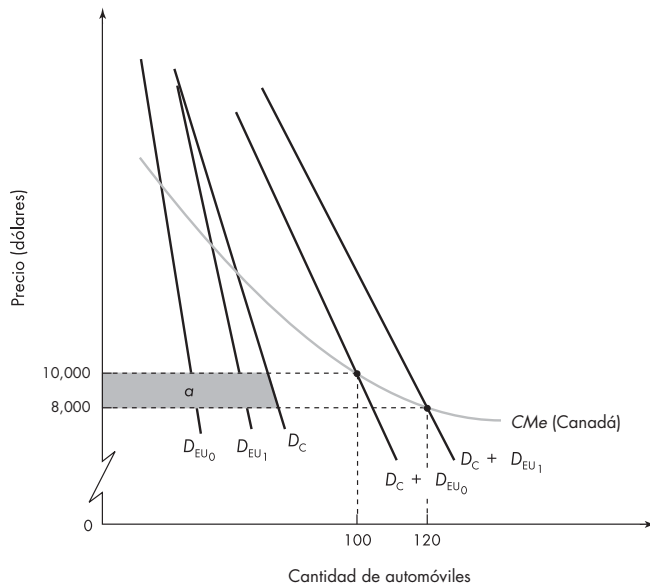
Los beneficios de Canadá del TLCAN han sido en su mayoría en forma de salvaguardas: el mantenimiento de su estatus en el comercio internacional, ninguna pérdida de sus preferencias de libre comercio en el mercado estadounidense y un acceso similar al mercado de México. Canadá también deseaba ser parte del proceso que eventualmente ampliara el acceso al mercado hacia Centro y Sudamérica. Aunque Canadá esperaba beneficiarse del comercio con México con el paso del tiempo, hasta ahora la mayoría de los investigadores ha calculado ganancias relativamente pequeñas debido a la pequeña cantidad de comercio existente entre Canadá y México.

Otro beneficio del TLCAN para Canadá y México es la producción de grandes economías de escala. Para ilustrar esto, en la figura 8.4 se representa el mercado automotriz canadiense, en el que se supone que Canadá es un exportador neto para Estados Unidos. Asuma que antes de la eliminación de las restricciones comerciales estadounidenses, la demanda estadounidense de automóviles canadienses es D_{EU_0} . También asuma que la demanda de automóviles canadienses es D_C . La curva de demanda general se denota por $D_C + D_{EU_0}$. Las economías de escala se denotan en la curva de costos en descenso CMe . Por simplicidad, suponga que los fabricantes canadienses de automóviles fijan el precio de sus automóviles a un costo promedio. En ausencia de un tratado de libre comercio, el número total demandado es de 100 unidades y el precio recibido por los fabricantes canadienses es de \$10,000 por unidad.

Bajo el libre comercio bilateral con Estados Unidos, las compañías automotrices canadienses encuentran un peligro y una oportunidad. El peligro es que competir contra los fabricantes estadounidenses puede menoscabar a las empresas canadienses que mantienen sus precios en \$10,000. Pero el libre comercio bilateral también proporciona a las empresas canadienses una oportunidad. La eliminación de las restricciones comerciales estadounidenses resultan en un

FIGURA 8.4

ECONOMÍAS DE ESCALA EN LA MANUFACTURA DE AUTOMÓVILES CANADIENSES: BENEFICIOS PARA CANADÁ DE ABOLIR LAS RESTRICCIONES COMERCIALES ESTADOUNIDENSES



Con el libre comercio bilateral, los fabricantes de automóviles estadounidenses en competencia pueden menoscabar a los fabricantes canadienses que mantienen sus precios en \$10,000. Pero las series de producción más grandes para los fabricantes canadienses, debidas a la apertura del mercado estadounidense de automóviles, pueden resultar en reducciones de costo por las economías de escala.

cambio en la curva de demanda de exportación que enfrentan los fabricantes canadienses de D_{EU_0} a D_{EU_1} ; por tanto, la curva de demanda general ahora es de $D_C + D_{EU_1}$. El número total de automóviles proporcionados por los fabricantes canadienses aumenta a 120 unidades y las reducciones de costo resultantes permiten que el precio cobrado de los fabricantes canadienses disminuya a \$8,000. Así, la producción de grandes economías de escala permite que las empresas canadienses adopten políticas de precios más competitivas.

Para los consumidores canadienses, la reducción de precio de \$2,000 resulta en un aumento en el excedente al consumidor igual al área *a*, ubicada bajo la curva de demanda D_C . Observe que la ganancia para el consumidor canadiense no viene a costa del fabricante canadiense. El fabricante canadiense puede permitirse vender automóviles a un precio menor sin ninguna disminución de las utilidades unitarias porque las economías de escala llevan a reducciones en los costos unitarios. Por tanto, la producción de grandes economías de escala brinda beneficios para *ambos*, el productor y el consumidor.

Aunque ha tenido éxito en estimular un mayor comercio e inversión extranjera, el TLCAN no ha sido suficiente para modernizar a México o para garantizar su prosperidad. Esto ha decepcionado a muchos mexicanos. Sin embargo, el comercio y la inversión sólo pueden hacer una parte. Desde el principio del TLCAN el gobierno de México ha luchado por manejar los problemas de corrupción, mala educación, burocracia, una infraestructura que se desmorona, falta de crédito y una base fiscal minúscula. Estos factores influyen en el

desarrollo económico de un país. Para que México se convierta en un país avanzado, necesita un mejor sistema educativo, electricidad más barata, mejores carreteras e incentivos de inversión para generar el crecimiento; cosas que el TLCAN no puede proporcionar. Lo que el TLCAN sí proporciona es una riqueza adicional para que el gobierno mexicano asigne las ganancias a las cosas que son necesarias. Si el gobierno no asigna correctamente la nueva riqueza, las ventajas del libre comercio se erosionan con rapidez.

Beneficios y costos del TLCAN para Estados Unidos

Los partidarios del TLCAN sostienen que el acuerdo ha beneficiado a la economía estadounidense al expandir las oportunidades comerciales, reducir los precios, incrementar la competencia y mejorar la capacidad de las empresas estadounidenses para obtener economías de escala en la producción. Estados Unidos ha fabricado más productos que se benefician de las grandes cantidades de capital físico y una fuerza de trabajo altamente capacitada, incluidos químicos, plásticos, cemento, aparatos electrónicos sofisticados y aparatos de comunicaciones, herramientas de maquinarias y electrodomésticos. Las compañías estadounidenses de seguros también se han beneficiado con las reducidas restricciones que gozan las aseguradoras extranjeras que operan en México. Las empresas estadounidenses, en particular las más grandes, han obtenido un mayor acceso a mano de obra y refacciones más baratas. Es más, Estados Unidos se ha beneficiado de una fuente más confiable de petróleo, menos migración mexicana ilegal y una mayor estabilidad política en México, como resultado de una mayor riqueza del país. A pesar de estos beneficios, las ganancias económicas para Estados Unidos son modestas, porque la economía estadounidense es 25 veces el tamaño de la economía mexicana y muchas barreras comerciales entre ambos países fueron desmanteladas antes de la implementación del TLCAN.

Pero incluso los fervientes partidarios del TLCAN reconocen que ha dañado algunos segmentos de la economía estadounidense. Por el lado comercial, los perdedores han sido los sectores de siembra de cítricos y de azúcar que dependen de las barreras comerciales para limitar las importaciones de productos de bajo precio de México. Otros perdedores son los trabajadores no calificados, pertenecientes a la industria del vestido, cuyos empleos son más vulnerables a la competencia de los trabajadores con menores sueldos en el extranjero.

Los sindicatos han estado especialmente preocupados por el bajo nivel salarial de México que motiva a las empresas estadounidenses a reubicarse en ese país, lo que resulta en pérdidas de empleo en Estados Unidos. Ciudades como Muskegon, Michigan, que tiene miles de trabajadores que producen refacciones automotrices básicas como anillos de pistones, son especialmente vulnerables a la competencia mexicana de bajo sueldo. De hecho, la compensación de manufactura por hora de los trabajadores mexicanos es una pequeña fracción de lo que se paga a los trabajadores estadounidenses o canadienses.

De acuerdo con los críticos del TLCAN en Estados Unidos, el movimiento de las empresas estadounidenses que se mueven a México para capitalizar la mano de obra barata produce un “gran sonido de absorción”. Sin embargo, después de más de una década, las empresas estadounidenses no se han reubicado en México como se esperaba. La teoría del comercio internacional muestra la razón. Como se puede ver en la tabla 8.4, la productividad del trabajador estadounidense promedio (el PIB por trabajador) fue de 84,754 dólares en 2005, mientras que la productividad del trabajador promedio mexicano fue de 18,881 dólares. Así, el trabajador estadounidense fue 4.5 veces más productivo que el trabajador mexicano. Por tanto, los empleadores podían pagar a los trabajadores estadounidenses 4.5 veces más que a los trabajadores mexicanos sin que hubiera una diferencia en el costo por unidad de producción. También las empresas que operan en Estados Unidos se benefician de un sistema legal y político más estable del que existe en México. En términos sencillos, los salarios más

TABLA 8.4

PRODUCTO INTERNO BRUTO, PRODUCTIVIDAD DE EMPLEO Y DE MANO DE OBRA, 2005

País	Producto Interno Bruto (miles de millones)	Empleo (millones)*	Productividad de la mano de obra**
Estados Unidos	\$12,417	146.5	\$84,754
Japón	4,554	63.9	70,954
Alemania	2,795	37.0	75,538
China	2,234	743.4	3,006
Reino Unido	2,199	29.6	74,283
Canadá	1,114	16.7	66,695
México	768	40.7	18,881
Australia	732	9.5	77,105

* Empleo = (1 - tasa de desempleo) × fuerza de trabajo.

** Productividad de la mano de obra = PIB/Número de personas empleadas, debido al redondeo, los números no son precisos.

Fuente: The World Bank Group, *Data by Country*, disponible en <http://www.worldbank.org/data>. Seleccione "Data" y "By Topic".

bajos de los trabajadores mexicanos no han motivado a grandes números de empresas estadounidenses a moverse a México.

Otra preocupación son las normas ambientales en México, criticadas como menos estrictas que las de Estados Unidos. Los activistas laborales y ambientales estadounidenses temen que las plantas contaminantes de México podrían ocasionar el cierre de las plantas de Estados Unidos, que son más limpias pero más costosas de mantener. Los ambientalistas también temen que un mayor crecimiento mexicano traerá mayor contaminación del aire y del agua. Sin embargo, los defensores del TLCAN responden que un México más próspero sería más capaz y estaría más dispuesto a aplicar sus regulaciones ambientales; una mayor apertura económica también está asociada con una producción más cercana a la tecnología más moderna, la cual tiende a ser más limpia.

Los partidarios del TLCAN lo consideran una oportunidad para crear una base de productividad más grande para la región completa a través de una nueva asignación de los factores productivos que permitirían que cada nación contribuyera a un "pastel" más grande. Sin embargo, un aumento en el comercio de Estados Unidos y Canadá con México resultado de la reducción de las barreras comerciales bajo el TLCAN en parte desplazaría el comercio de Estados Unidos y Canadá con otras naciones, incluidas las de América del Centro y del Sur, el Caribe y Asia. Algunos de estos desplazamientos ocasionarán una pérdida del bienestar asociada con el desvío del comercio: el cambio de un proveedor de bajo costo hacia uno de alto costo. Pero como se esperaba que el desplazamiento fuera pequeño, se proyectó que tendría un efecto negativo menor en las economías estadounidense y canadiense.

Con el fin de que el TLCAN fuera más satisfactorio para el escéptico Congreso estadounidense, el presidente Bill Clinton negoció acuerdos con México y Canadá: en relación con el ambiente, se estableció en Canadá una agencia para investigar abusos ambientales en cualquiera de los tres países, busca imponer multas o sanciones comerciales a los países que fracasen en aplicar sus propias leyes ambientales. En cuanto a la mano de obra, en Estados Unidos se estableció una agencia para investigar abusos laborales, si dos de los tres países estaban de acuerdo, con capacidad para imponer multas o sanciones comerciales si los países no aplican los estándares de salario mínimo, las leyes sobre trabajo infantil o las normas de seguridad de los trabajadores.

En un balance a la fecha, los efectos del TLCAN en la economía estadounidense han sido pequeños. Estos han incluido aumentos en el ingreso estadounidense y en los ingresos del comercio estadounidense con México, pero poco impacto en los niveles generales de desem-

pleo, aunque con cierto desplazamiento de trabajadores de un sector a otro. Para industrias en particular o para productos con una mayor exposición al comercio dentro del TLCAN, en general los efectos han sido mayores, incluidos los efectos de desplazamiento en los trabajadores individuales.

¿Cuáles son los efectos del TLCAN en relación con la creación del comercio y la desviación del comercio? Como muestra la tabla 8.5, durante el periodo 1994-1998, el flujo de las importaciones estadounidenses de Canadá tuvo un aumento de 1,074 billones de dólares debido al TLCAN y sólo 690,000 millones de dólares de esa expansión comercial representan una creación del comercio y 384,000 millones de dólares representan una desviación del comercio; importaciones que previamente llegaban a Estados Unidos de otros países de bajo costo pero que ahora vienen de Canadá, el productor de más alto costo. En general, en la tabla se sugiere que el TLCAN ocasionó para Estados Unidos una mayor creación que desviación del comercio, con lo cual mejoró su bienestar. Esto es consistente con la mayoría de estudios que encuentran que el TLCAN es creador de comercio más que desviador del comercio.⁸

Es en política y no en economía, que el TLCAN ha tenido su mayor impacto. El acuerdo de comercio ha venido a simbolizar un abrazo entre Estados Unidos y México. Dada la historia de hostilidad entre los dos países, esta cercanía es sorprendente. Y se debe a que los funcionarios estadounidenses comprendieron que su oportunidad para cambiar el flujo de los migrantes ilegales aumenta si sus vecinos del sur son ricos y no pobres. En términos sencillos, Estados Unidos se compró un aliado con el TLCAN.

El TLCAN y la desviación del comercio: textiles y ropa

Los textiles y la ropa proporcionan un ejemplo de la desviación del comercio que resulta del TLCAN. Aunque la desviación del comercio creado por el TLCAN en un principio ayudó a la industria textil de México, los beneficios no fueron permanentes. Cuando las barreras comerciales de las importaciones de los textiles mexicanos se eliminaron con el TLCAN, los productores mexicanos podían competir en el mercado estadounidense aunque otros países no miembros pudieran producir textiles en forma más barata. Para el final de la década de los

TABLA 8.5

**EFFECTOS DE COMERCIO DEL TLCAN: CREACIÓN Y DESVIACIÓN DEL COMERCIO
(MILES DE DÓLARES)**

Flujo comercial	Expansión comercial	Creación del comercio	Desviación del comercio
Importaciones estadounidenses provenientes de Canadá	\$1,074,186	\$689,997	\$384,189
Importaciones estadounidenses provenientes de México	334,912	284,774	50,138
Importaciones canadienses provenientes de Estados Unidos	63,656	38,444	25,212
Importaciones canadienses provenientes de México	167,264	3,321	163,943
Importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos	77,687	50,036	27,651
Importaciones mexicanas provenientes de Canadá	28,001	902	27,099

Fuente: De David Karemera y Kalu Ohah, "An Industrial Analysis of Trade Creation and Trade Diversion of NAFTA," *Journal of Economic Integration*, Septiembre 1998, pp. 419-420. Veá también Gary Clyde Hufbauer and Jeffrey Schott, *NAFTA Revisited: Achievements and Challenges*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 2005.

⁸ Veá Daniel Lederman, William Maloney y Luis Servén, *Lessons from NAFTA for Latin America and The Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*, The World Bank, Washington, D.C., Diciembre 2003 y Sidney Weintraub, ed., *NAFTA's Impact on North America: The First Decade*, Center for Strategic and International Studies, Washington, D.C., 2004.

noventa México, en comparación con China, aumentó su participación de mercado con tanta rapidez que por poco tiempo se convirtió en el proveedor de textiles dominante en Estados Unidos. Mientras tanto, China desarrolló una industria de exportación de textiles altamente competitiva, lo que la convirtió en el productor de más bajo costo en el mundo. También redujo sus barreras para las exportaciones textiles cuando se unió a la Organización Mundial de Comercio en 2001. Conforme se niveló el campo de juego, China aumentó sus ventas a Estados Unidos a costa de México. En términos sencillos, la desviación del comercio del principio que resultó del TLCAN revitalizó la industria textil de México, pero las ganancias no se pudieron sostener. Conforme los acuerdos comerciales posteriores erosionaron la posición preferida de México, el TLCAN ya no brindó a los productores de textiles mexicanos muchos beneficios. Es difícil pronosticar qué sucederá con las compañías mexicanas de textiles y ropa ahora que China y otros países tienen un acceso creciente al mercado estadounidense.⁹

Estados Unidos abre sus carreteras a los camiones de carga mexicanos

Alcanzar un mercado global no es tan fácil como parece. Considere el conflicto entre los comerciantes libres, que desean la eficiencia de un sistema de camiones desregulado y los activistas sociales que se preocupan por la seguridad en las carreteras.

La seguridad del sistema de camiones es una preocupación para los estadounidenses y los canadienses, puesto que tienen leyes que limitan el número de horas consecutivas en que un camionero puede estar en el camino; en forma periódica examinan a los conductores para descartar el uso de alcohol o drogas; inspeccionan cada vehículo; tienen una base de datos computarizada para revisar la validez de las licencias y las violaciones previas de cualquier persona con licencia para operar un tráiler-tractor; requieren una capacitación profunda para cada camionero estadounidense que está en el camino. En contraste, México no tiene un programa de inspección en las carreteras o pruebas de drogas para los conductores; no exige el uso de bitácoras ni tiene estaciones de pesaje para los camiones; no tiene un requisito de etiquetado de cargas tóxicas o dañinas o un sistema para verificar las licencias de los conductores.

De acuerdo con el TLCAN, Estados Unidos, México y Canadá han acordado abrir sus carreteras a los camiones de los demás. Sin embargo, en 1995, el presidente Bill Clinton, en violación a las obligaciones del tratado por parte de Estados Unidos, en forma unilateral impuso restricciones a los camiones mexicanos, al confinarlos a áreas en la zona fronteriza a 20 millas de la frontera mexicana. Los productos mexicanos que viajaran más lejos de esta zona arbitraria, primero debían ser cargados en camiones estadounidenses. Por tanto, México impuso una prohibición fronteriza a los camiones estadounidenses, los cuales pueden cruzar la frontera mexicana, pero no pueden dejar la zona comercial que se extiende a más de 20 millas. Al igual que los conductores mexicanos en el otro lado, dejan sus cargas en puntos de transferencia desde los cuales los camiones y conductores mexicanos completan la entrega.

En México, al igual que en Estados Unidos, hay dos negocios de camiones: compañías de larga distancia que utilizan vehículos más nuevos y con mejor mantenimiento y compañías de distancias cortas con flotillas más antiguas. Por ejemplo, los productos mexicanos que van a Estados Unidos llegan a un depósito fronterizo de México en camiones de larga distancia. Se cambian a camiones de distancia corta que van y vienen por la frontera entre los depósitos de ambos lugares. Finalmente, un camión estadounidense para larga distancia toma la carga del depósito fronterizo estadounidense hasta su destino final dentro de Estados Unidos.

⁹William Gruben, "NAFTA, Trade Diversion and Mexico's Textiles and Apparel Boom and Bust", *Southwest Economy*, Federal Reserve Bank of Dallas, septiembre-octubre de 2006, pp. 11-15.

DEL TLCAN AL CAFTA

Además de complicadas negociaciones comerciales multilaterales que incluyen a la Organización Mundial de Comercio, Estados Unidos ha buscado acuerdos más simples con un número más pequeño de países. En particular con sus vecinos de Centro y Sudamérica. Esto dio frutos en 2003, cuando Estados Unidos y Chile firmaron un acuerdo bilateral de libre comercio y en 2005 cuando Estados Unidos y las cinco naciones de Centroamérica firmaron el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica (CAFTA, Central American Free Trade Agreement). Considere estas medidas de liberalización.

El acceso al mercado fue una razón importante detrás del acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Chile. Cuando el acuerdo empezó su vigencia en 2004, 87 por ciento del comercio bilateral entre Estados Unidos y Chile en productos al consumidor y productos industriales quedó libre de impuestos de inmediato y el resto recibió un tratamiento de aranceles reducidos al paso del tiempo. Setenta y cinco por ciento de las exportaciones agrícolas estadounidenses entraron a Chile libre de impuestos para 2008 y los impuestos en todos los productos se retirarán de forma gradual para 2016. El acuerdo también elimina de manera paulatina los subsidios a las exportaciones en productos agrícolas y aumenta el acceso al mercado por una amplia gama de servicios incluida la banca y los seguros. Los partidarios del acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Chile sostuvieron que ofrecía beneficios económicos y políticos mientras que se ve a Chile como un punto de apoyo crucial en América del Sur, una región históricamente muy vinculada con Europa y Asia.

Además del acceso al mercado, las consideraciones políticas motivaron a Estados Unidos a formar un acuerdo de libre comercio

con Centroamérica. En la década de los ochenta, Centroamérica se caracterizaba por la guerra civil, caos, dictadores e insurgencias comunistas. A principios de 2000, la región sostiene democracias frágiles que adoptan la libertad y las reformas económicas. El CAFTA fue visto como una forma de que Estados Unidos respaldara la libertad, la democracia y las reformas económicas en su propio barrio.

El CAFTA elimina la mayoría de las barreras comerciales entre Estados Unidos y cinco países de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua más el condado caribeño de República Dominicana). Antes del acuerdo la mayor parte de los productos de esta región entraban a Estados Unidos; así, Estados Unidos cedió muy poco al liberalizar el comercio con Centroamérica. El CAFTA garantiza que 80 por ciento de las exportaciones estadounidenses estén libres de impuestos en Centroamérica. De acuerdo con American Farm Bureau Federation, es probable que el CAFTA aumente las exportaciones agrícolas estadounidenses en aproximadamente 1,500 millones de dólares al año. Los fabricantes estadounidenses también se beneficiarán, en especial en sectores como productos de tecnología de información, equipo agrícola y de construcción, productos en papel y equipo médico y científico.

Lo que es seguro es que el CAFTA no es perfecto. En realidad es un acuerdo de "comercio más libre" más que un acuerdo de libre comercio. Ciertos intereses especiales tuvieron éxito al crear excepciones al principio de libre comercio. Sin embargo, el presidente George Bush sostuvo que al fortalecer los vínculos económicos con Centroamérica, se progresaría hacia su reforma política y social.

Esto requiere entre tres y cinco camiones para cruzar una línea. De hecho, los analistas señalan que el movimiento de productos a través de la frontera es inmensamente ineficiente.

Uno de los principales propósitos del TLCAN era reducir los costos de transporte. Al permitir que los camiones de larga distancia de México transportaran productos directamente a Estados Unidos y lo mismo para los camiones de larga distancia estadounidenses hacia México, la necesidad de almacenamiento declinaría. La reducción del uso de transportistas de corta distancia reduciría los costos para los expedidores y, como normalmente no llevan cargas de regreso, esto reduciría el tránsito y la congestión en la frontera al disminuir el número de camiones vacíos.

En 2001 un grupo de arbitraje del TLCAN decretó que Estados Unidos violó sus obligaciones del tratado y señaló que discriminaba a los camioneros mexicanos. Esta decisión se confirmó en 2004, cuando la Corte Suprema de Estados Unidos decretó que el presidente tenía el poder de decidir si los camiones mexicanos podían ingresar al país. Sin embargo, tomó hasta 2007 para que los camioneros mexicanos tuvieran un acceso sin restricciones a

las carreteras estadounidenses. Los camioneros mexicanos, desde luego, tenían que cumplir con las mismas normas de seguridad, ambientales y de seguros que sus competidores estadounidenses. Sin embargo, los conductores mexicanos reciben un pago entre 33 y 40 por ciento menos que sus contrapartes estadounidenses, lo cual irrita a los sindicatos estadounidenses de camioneros.

¿El TLCAN es un zona monetaria óptima?

La creciente convergencia de los países del TLCAN ha estimulado el debate sobre el tema de adoptar una moneda común y formar una unión monetaria estadounidense entre Canadá, México y Estados Unidos. De vital importancia para la aplicabilidad económica de dicha unión monetaria es el concepto de zona monetaria óptima, como se analizó en este capítulo.

De acuerdo con la teoría de zona monetaria óptima, entre mayores sean los vínculos entre los países, más apropiado para ellos sería la adopción de una sola moneda oficial. Uno de esos vínculos es el grado de integración económica entre los tres miembros del TLCAN. Como se esperaba, el comercio dentro del TLCAN es bastante significativo. Canadá y México se clasifican, respectivamente, como el primero y segundo socios comerciales de Estados Unidos en términos de rotación comercial (importaciones más exportaciones). De igual manera, Estados Unidos es el socio comercial más grande de Canadá y de México.

Otro vínculo es la similitud de las estructuras económicas entre los tres afiliados del TLCAN. La economía industrial avanzada de Canadá se parece a la de Estados Unidos. En la década pasada, el ingreso real promedio per cápita de Canadá, la tasa de inflación y la tasa de interés estaban muy cerca de las de Estados Unidos. Sin embargo, México es una economía en crecimiento que aspira a mantener una estabilidad económica y financiera con un ingreso real promedio per cápita mucho más bajo y una inflación y tasas de interés significativamente más altas en comparación con las de Canadá y Estados Unidos. Es más, el valor del peso en relación con el dólar estadounidense ha sido bastante volátil, aunque el peso ha sido más estable frente al dólar canadiense. Otros problemas que México ha debido soportar son los altos niveles de deuda externa, déficits en la balanza de pagos y mercados financieros débiles.

Algunos analistas se muestran escépticos frente a si sería benéfico que México adoptara el dólar estadounidense como moneda oficial. Si México adoptara el dólar, su banco central no podría usar la política monetaria para impactar la producción y el empleo en vista de los choques económicos, lo cual podría debilitar aún más su economía. Sin embargo, adoptar el dólar para México traería varias ventajas, incluido el logro de credibilidad a largo plazo en los mercados financieros mexicanos, estabilidad monetaria a largo plazo y tasas de interés reducidas, una mayor disciplina y confianza como resultado de la reducción de la inflación a los niveles estadounidenses. En términos sencillos, la mayoría de los observadores encuentra bases económicas para cuestionar la participación mexicana en una zona monetaria óptima de Norteamérica. Sin embargo, el gobierno mexicano ha mostrado interés en dolarizar su economía en un intento por fortalecer los vínculos políticos con Estados Unidos.

Por lo general, los canadienses han expresado insatisfacción en cuanto a la adopción del dólar estadounidense como su moneda oficial. En particular, los canadienses están preocupados por la pérdida de la soberanía nacional que dicha política llevaría consigo. También señalan que no hay un beneficio agregado de credibilidad a la disciplina monetaria y fiscal, ya que Canadá, al igual que Estados Unidos, ya está comprometido con alcanzar una inflación baja, tasas de interés bajas y un nivel bajo de deuda relativa al PIB. El caso de la participación canadiense en cualquier área de moneda de Norteamérica es menos fuerte en lo político que en lo económico. Al momento de escribir este libro, la posibilidad de una zona monetaria de Norteamérica a corto plazo parece lejana.

ZONA DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA

“Nunca en América ha habido un asunto que requiera un mejor juicio o mayor vigilancia o que demandara un examen más claro y más profundo”; eso dijo José Martí, el héroe de la independencia de Cuba ante el primer esfuerzo de Estados Unidos por unir las dos mitades de América en 1889. Para principios de 2000, los gobiernos de la región aún iban dando tumbos hacia esa meta, pero difícilmente de manera coordinada.

Al intentar ampliar el alcance de la integración económica de Norteamérica, Estados Unidos convocó en 1994 a la Cumbre de las Américas, a la que asistieron 34 países de América del Norte y del Sur; esto incluyó a todas las naciones del hemisferio excepto a Cuba. La piedra angular de la conferencia era un llamado para la creación del **Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)**. La idea data de 1820, cuando Henry Clay, vocero de la casa de representantes y secretario de Estado, buscaba fortalecer los vínculos de Estados Unidos con las nuevas repúblicas latinas.

Si se establece un ALCA representaría el bloque comercial más grande del mundo. Crearía un mercado de más de 850 millones de consumidores con un ingreso combinado de más de 14,000 millones de dólares. También nivelaría el campo de juego para los exportadores estadounidenses que, en el cambio de siglo, enfrentaron barreras comerciales tres veces más altas que las de Estados Unidos, quien demostró en forma tangible su compromiso con este objetivo al participar en los acuerdos de libre comercio con Chile en 2003 y con cinco países de Centroamérica en 2005 y así proporcionar un impulso para negociaciones con otros países de América Latina.

Durante las dos décadas pasadas, América Latina ha dado la progresiva bienvenida a políticas comerciales más abiertas, dentro de la región y con todo el mundo, como parte de su plataforma económica general. Las economías más grandes de América Latina, alguna vez conocidas por sus deudas colectivas, ahora en la primera década de 2000 están consideradas entre los mercados en surgimiento más prometedores para las oportunidades comerciales y de inversión. Tres cambios de política económica en América Latina prepararon el camino para esta nueva perspectiva: 1) menor protagonismo del gobierno en el manejo de economías, con mayor confianza en los mercados, en la propiedad privada y la desregulación; 2) el uso de políticas macroeconómicas convencionales y generalmente restrictivas para promover un crecimiento económico y estabilidad y 3) fallas del modelo de sustitución de importaciones para el desarrollo en las décadas de los sesenta y los setenta del siglo pasado. En la tabla 8.6 aparecen los acuerdos comerciales regionales más importantes que existen en toda América.

Sin embargo, hay obstáculos que necesitan ser abordados con el fin de que un ALCA se vuelva realidad. Un desafío incluye la autorización del ALCA para que existan otros acuerdos comerciales en el hemisferio. Los países en el hemisferio son miembros de 21 acuerdos de libre comercio, así como cuatro uniones aduaneras que cubren la región. Aunque estos acuerdos se pueden convertir en un “spaghetti bowl” (proliferación de acuerdos comerciales) en conflicto, un ALCA presenta una oportunidad para simplificar estos acuerdos bajo un solo acuerdo. Otra preocupación es que los socios más pequeños en el hemisferio deban recibir ayuda especial. Los escépticos señalan que un ALCA no sólo debe reflejar los intereses de las dos economías más grandes del hemisferio, la de Estados Unidos y la de Brasil.

Todavía hay otro desafío en la agricultura, que en promedio constituye 7 por ciento del PIB de América Latina y una porción significativamente más grande de sus exportaciones. En las negociaciones del ALCA Estados Unidos se ha negado a reducir los subsidios y aranceles que protegen a los agricultores estadounidenses y alega que esas protecciones deben ser negociadas en los acuerdos comerciales globales, no en los regionales, porque la Unión Europea es el mayor otorgante de subsidios agrícolas. Pero Brasil afirma que sus agricultores no pueden

TABLA 8.6

ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES MÁS IMPORTANTES DEL HEMISFERIO OCCIDENTAL

Acuerdo	Miembros	Entró en vigor
Tratado de Libre Comercio de las Américas	34 países	En negociación
Tratado de Libre Comercio de Centroamérica (CAFTA)	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana, Estados Unidos	2005
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	Canadá, México, Estados Unidos	1994
Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR)	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay	1991
Comunidad del Caribe y Mercado Común del Caribe	Antigua, Bahamas, Barbados, Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, St. Kitts, Nevis, Santa Lucía, San Vicente, Surinam, Trinidad y Tobago	1973
Comunidad Andina	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela	1969
Mercado Común de Centroamérica	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua	1961

competir en los mercados estadounidenses así que demanda que los subsidios y los aranceles estén en la mesa de negociaciones. Sin embargo, los agricultores estadounidenses temen que ocurra una inundación, la cual los borraría del mapa, de productos agrícolas baratos de Brasil y otras naciones de América Latina si se retiran las barreras comerciales. Otros temas de negociación difíciles para el ALCA incluyen respetar los derechos de propiedad intelectual y la apertura de los contratos gubernamentales a los ofertantes extranjeros.

Estas diferencias han evitado que los gobiernos de la región unan las dos mitades del continente americano. Para mantener a la región en vías de formar un ALCA, los gobiernos idearon en 2003 un compromiso menos ambiguo. Quedó fuera el acuerdo de amplio espectro en el que habían pasado años de negociaciones. En su lugar, buscaron un acuerdo más flexible de 34 países, que comprendía sólo unas cuantas normas y algunos recortes de aranceles. A pesar de esta estrategia, el ALCA languideció en 2005 cuando sus afiliados no pudieron llegar a un acuerdo de libre comercio. En su lugar, se planteó una moratoria en las pláticas futuras hasta que las cosas cambiaran en el escenario global.

Un ALCA es tal vez la iniciativa económica más ambiciosa en la historia del hemisferio occidental y una que tendría un tremendo efecto en las vidas de sus habitantes. Quizá se tendrán que enfrentar muchos obstáculos y bifurcaciones en el camino antes de que esté terminado.

COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA-PACÍFICO

Desde 1989 Estados Unidos ha sido miembro de la **Cooperación Económica Asia-Pacífico** (APEC, Asia-Pacific Economic Cooperation), que también incluye a Australia, Brunei, Canadá, Chile, China, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Filipinas, Singapur, Corea del Sur, Taiwán y Tailandia. En 1993 los líderes de los países de la APEC plantearon su visión de una comunidad económica en la zona de Asia-Pacífico en la que se eliminaran las barreras al comercio y la inversión en la región para 2020. Todos los países comenzarían a liberalizarse en una fecha en común, pero el ritmo de la implementación consideraría los distintos niveles de desarrollo económico entre las economías APEC: los países industrializados alcanzarían el libre comercio y la inversión no después de 2010 y las econo-

mías en desarrollo no después de 2020. Está por verse si se alcanzará la meta de integración económica del APEC.

ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN

Las preferencias comerciales también han sido extendidas a las prácticas comerciales y financieras que incluyen países que hacen la transición de una economía centralmente planeada a una economía de mercado; dichas economías se conocen como **economías en transición**. Antes de las reformas económicas en los países de Europa Oriental en la década de los noventa, estos países fueron clasificados como economías que no eran de mercado; los países occidentales, incluido Estados Unidos, fueron clasificados como economías de mercado. En la tabla 8.7 se muestra el PIB per cápita para las economías en transición a 2005. Considere las características de estos sistemas económicos.

En una **economía de mercado** las decisiones comerciales de los compradores y los vendedores independientes, que actúan por sus propios intereses determinan tanto el comercio nacional como el internacional. Los precios determinados por el mercado valoran las alternativas y asignan los recursos escasos. Esto significa que los precios tienen funciones de racionalización y de señalización que hacen que la disponibilidad de los productos sea consistente con las preferencias de los compradores y el poder de compra.

En una **economía que no es de mercado** (una que es centralmente planificada) hay menos consideración para las condiciones del mercado. Una planeación y control estatal gobierna el comercio extranjero y en ocasiones el nacional. El plan central controla los precios y la fabricación de productos comprados y vendidos con un pequeño reconocimiento dado a las consideraciones de costo y eficiencia. El Estado fija los precios para racionar cantidades arbitrarias entre los compradores y estos precios están muy protegidos de las influencias del comercio exterior. Dados estos distintos mecanismos de precio, el comercio entre las economías de mercado y las economías centralmente planificadas puede ser muy difícil. Como los precios determinados por el mercado son la base para el comercio de acuerdo con la teoría de la ventaja comparativa, entonces hay poco que decir acerca de la forma en que las econo-

TABLA 8.7

PIB PER CÁPITA* PARA LAS ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN, 2005 (EN DÓLARES)

ANTERIORES REPÚBLICAS DE LA UNIÓN SOVIÉTICA		PAÍSES DE EUROPA CENTRAL Y EUROPA ORIENTAL	
Estonia	\$15,487	Eslovenia	\$22,273
Lituania	14,494	República Checa	20,538
Letonia	13,646	Hungría	17,887
Rusia	10,845	Eslovaquia	15,871
Bielorrusia	7,918	Polonia	13,847
Kazajstán	7,857	Croacia	13,042
Ucrania	6,848	Rumania	9,060
Azerbaiyán	5,016	Bosnia-Herzegovina	8,112
Armenia	4,945	Albania	5,316
Moldavia	2,100		
Uzbekistán	2,063		
República de Kirguizistán	1,927		
Tayikistán	1,356		

* A paridad del poder de compra.

Fuente: The World Bank Group, disponible en <http://www.worldbank.org/data>. Seleccione "Data", "By Topic" y "Purchasing Power Parity".

TABLA 8.8

ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN: ÍNDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA DE 2007*

Economía	Puntuación general
Hong Kong	89.3
Singapur	85.7
Estados Unidos	82.0
Lituania	72.0
Bahrein	68.4
Letonia	68.2
Hungría	66.2
Eslovenia	63.6
Bulgaria	62.2
Polonia	58.8
Kazajstán	60.4
Azerbaiyán	55.4
Croacia	55.3

Mayormente libre

↕

Moderadamente libre

↕

Mayormente no libre

* Con base en 10 factores económicos amplios en 161 economías a través de 10 libertades específicas: libertad de negocios, libertad comercial, libertad monetaria, libertad frente al gasto gubernamental, libertad fiscal, derechos de propiedad, libertad de inversión, libertad financiera, libertad frente a la corrupción, libertad laboral.

Fuente: De The Heritage Foundation, *2007 Index of Economic Freedom Rankings*, disponible en <http://heritage.org/index>.

mías que no son de mercado realizan sus políticas comerciales internacionales. En la tabla 8.8 se muestra el índice de libertad económica en 2007 para ciertas economías.

La transición hacia una economía orientada al mercado

Después de medio siglo de control estatal, los países bajo la hegemonía soviética estaban retrasados y aislados, en necesidad de una transformación importante. En 1989 muchos de estos países se redefinieron al moverse hacia la democracia y la reforma económica. Países como Hungría y la República Checa descartaron sus economías centralmente controladas y se movieron hacia sistemas en los que predominaba la propiedad privada y la mayoría de los recursos era asignada a través de los mercados. Libres del comunismo, estos países buscaban una ruta para la prosperidad que residía en emular el modelo económico de libre mercado abierto occidental.¹⁰

La motivación fundamental para el cambio en los 27 países que alguna vez estuvieron bajo

el control soviético fue la falla de sus economías para generar un nivel alto de vida para su población. Las políticas económicas que se buscaban en estos países fallaron porque no pudieron brindar incentivos adecuados para los productores con el fin de proveer de forma eficiente los productos y servicios que los consumidores querían adquirir. El uso difundido de los controles de precios, la confianza en las empresas públicas ineficientes, las extensas barreras a la competencia con el resto del mundo y las regulaciones gubernamentales de la producción y la inversión, obstruían la operación normal de los mercados. La falta de derechos de propiedad aplicables restringía severamente los incentivos para los emprendedores.

Para los países comunistas los planes centrales decidían los niveles de producción. Como resultado, no había una razón para esperar que la producción resultante cumpliera con los deseos o necesidades de las personas. Los faltantes y excedentes ocurrían con frecuencia, pero los administradores tenían poca motivación para modificar su producción siempre y cuando se cumplieran sus cuotas. Las elecciones de inversión gubernamentales llevaron a una fabricación inferior de productos de consumo y a un racionamiento difundido. Los incentivos para innovar estaban ausentes casi por completo, excepto en el sector de defensa; pero los países eran incapaces de transferir sus altos niveles de tecnología de defensa hacia mejoras para los consumidores. Las empresas ineficientes propiedad del Estado eran comunes y los fondos públicos se canalizaban hacia industrias favorecidas sin importar las consecuencias económicas. Con el paso del tiempo, las debilidades de los sistemas políticos y económicos de los países comunistas y el éxito contrastante de los sistemas orientados al mercado se volvió evidente. Esto creó una presión que llevó al colapso de algunos de los gobiernos del bloque soviético.

¹⁰Esta sección se toma de Julia Carter, "After the Fall: Globalizing the Remnants of the Communist Bloc", *Economic Letter*, Federal Reserve Bank of Dallas, febrero de 2007, pp. 1-5.

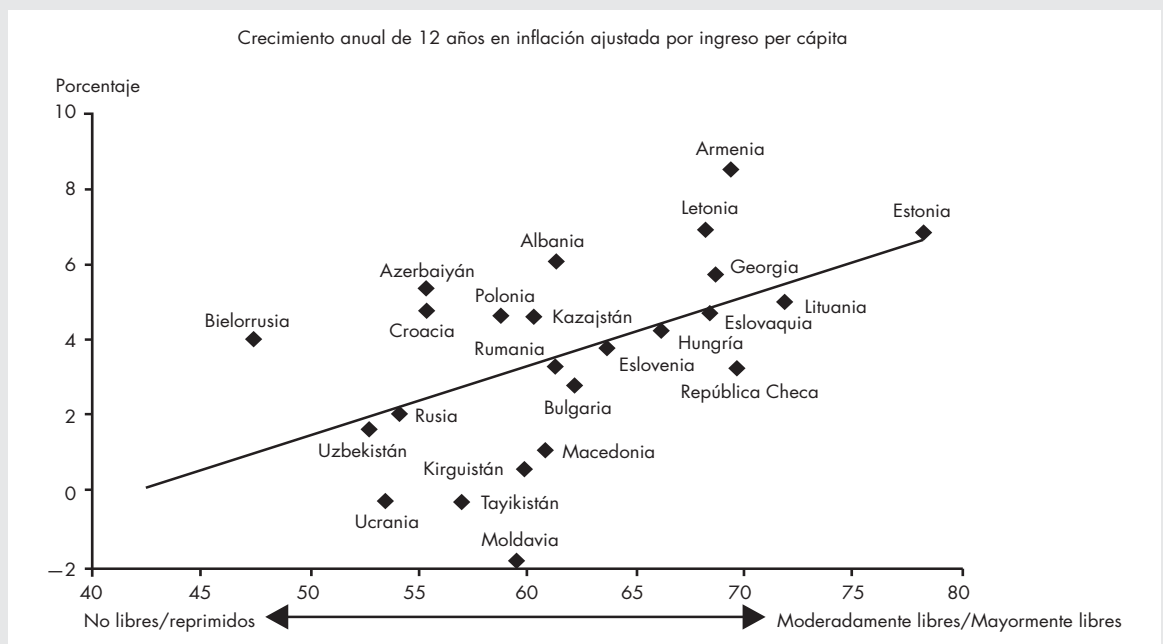
Sin embargo, los países reformadores de Europa Oriental no han marchado al unísono. La República Checa, Lituania, Estonia, Georgia, Hungría, Eslovenia y Bulgaria se han movido sustancialmente hacia el capitalismo y han hecho un progreso significativo para convertirse en jugadores globales. Estos países se han acercado al estándar mundial en disciplina monetaria, apertura al comercio y funciones limitadas de gobierno en la economía. Han reducido su burocracia para los negocios, desregulado su sector financiero, aumentado la flexibilidad de sus mercados laborales, han dado la bienvenida a la inversión extranjera, han protegido los derechos de la propiedad y han luchado contra la corrupción social.

Aunque algunas de las repúblicas de la ex Unión Soviética han hecho reformas económicas y políticas significativas, otras continúan su lucha con los vestigios de sus pasados comunistas. Los países que no se han reformado tanto son Rusia, Polonia, Ucrania, Bielorrusia y Turkmenistán. Sus formas de hacer negocios no han cambiado mucho desde los tiempos soviéticos. La interferencia y la propiedad del gobierno se practican ampliamente. La falta de derechos de propiedad y la corrupción social son particularmente evidentes.

Por diversas mediciones económicas, los países que buscan la libertad económica y política han tenido mucho mejores resultados. Desde 1989 los países más libres han obtenido ingresos per cápita que son 1.5 veces los de los países no libres o reprimidos. Los países más libres también han obtenido niveles más altos de crecimiento económico, como se puede ver en la figura 8.5. Es más, han tenido mejores resultados en contener la inflación y así preservar el valor de sus monedas.

FIGURA 8.5

PARA LOS PAÍSES DEL ANTERIOR BLOQUE SOVIÉTICO, LAS ECONOMÍAS MÁS LIBRES CRECEN CON MAYOR RAPIDEZ



De 1993 a 2005, el crecimiento económico fue más fuerte para los países más libres del anterior bloque soviético.

Fuente: Datos tomados de Julia Carter, "After the Fall: Globalizing the Remnants of the Communist Bloc", *Economic Letter*, Federal Reserve Bank of Dallas, febrero de 2007, p. 5.

¿Por qué no todos los países del ex bloque soviético han tenido más progreso al moverse hacia la globalización y el capitalismo? Es más probable que los países den la bienvenida a estos conceptos si esperan beneficiarse con empleos, crecimiento y estándares de vida más altos. La historia muestra que el capitalismo da frutos, pero no siempre a corto plazo. El comunismo dejó un legado de técnicas de producción de mala calidad, poco empleo y costos más altos, así que los países del anterior bloque soviético enfrentan obstáculos al ingresar al mercado global.

Por ejemplo, aunque los trabajadores de los países del anterior bloque soviético tienden a estar mejor educados que los trabajadores de China e India, también son más costosos, incluso si se considera su mayor productividad. Por cada dólar que gana un empleado estadounidense, un trabajador obtiene 73 centavos en Polonia y 58 centavos en Hungría. Pero los costos de mano de obra unitarios en China e India son mucho más bajos, a aproximadamente 20 por ciento de los costos de Estados Unidos. Es más, los trabajadores de los países del ex bloque soviético no concuerdan con los trabajadores de Europa occidental o con los de Estados Unidos en años de educación o calidad de instrucción. Así, los países del anterior bloque soviético ocupan una difícil posición intermedia (no lo suficientemente barata para competir con China e India y no lo suficientemente desarrollada para competir con Estados Unidos y con Europa occidental. Aún más, las infraestructuras de los países del anterior bloque soviético (carreteras, escuelas, hospitales) están en severa necesidad de mejoras, mientras que la corrupción social obstaculiza las reformas significativas. Así, los países del ex bloque soviético con frecuencia han retrasado o alentado la globalización y la reforma económica al tiempo que abordan los trabajos pendientes de sus necesidades de desarrollo.

Deshacer el legado represivo del comunismo ha demostrado ser una tarea desalentadora. Dos décadas después de la caída de la Unión Soviética, una división económica se ha formado a lo largo de la frontera de Rusia. En los países del este, excepto por las repúblicas bálticas, las economías no se han liberado de las cadenas gubernamentales. Los países de occidente que avanzan al progreso hacia la globalización y la libertad económica, se han orientado hacia Europa y muchos se han unido a la Unión Europea. El vasto espacio económico que alguna vez fue el imperio soviético es probable que lleve las marcas de esta división durante décadas por venir.

Rusia y la Organización Mundial de Comercio

Aunque Rusia ha sido lenta en moverse hacia la globalización y el capitalismo, desde 1995 ha negociado los términos para su acceso a la Organización Mundial de Comercio. El progreso hacia su acceso ha sido desigual al paso de los años, a la fecha se realizan exámenes detallados de las políticas comerciales de Rusia y su marco de referencia legal y administrativo para el comercio.

Las negociaciones para el acceso de Rusia a la OMC han sido lentas por diversas razones. Aún en la transición de una economía no de mercado a una de mercado desde el rompimiento de la Unión Soviética, Rusia enfrenta los continuos desafíos de reestructurar su economía, privatizar sus industrias propiedad del gobierno e implementar reformas económicas orientadas al mercado. Alcanzar un consenso político en las reformas (en particular en reformas que abrirían la economía rusa hacia competidores extranjeros más eficientes), ha demostrado ser una tarea difícil y consumidora de tiempo. Una crisis en 1998, precipitada por una pérdida de la confianza en los mercados financieros en Rusia, fue un retraso significativo que forzó a priorizar la administración nacional de crisis económica. El aumento de los precios mundiales del petróleo en 2000 (el petróleo es la principal exportación de Rusia) también generó un excedente presupuestal inesperado y alentó el ímpetu en Rusia por las reformas económicas nacionales y la integración a la economía global.

La meta de la participación en la OMC ha sido la piedra angular de las políticas económicas rusas para integrar a Rusia a la economía global después de décadas de aislamiento soviético autoimpuesto. Aunque la OMC no requiere que sus miembros decreten una legislación en específico, han solicitado que Rusia desarrolle nuevas leyes y regulaciones en línea con las normas internacionales, que mejore la aplicación de las regulaciones que ya cumplen con las reglas de la OMC y que acuerde los términos que abran los mercados rusos a la competencia extranjera antes de que se apruebe la solicitud de acceso de Rusia. Los temas que se deben abordar incluyen los subsidios agrícolas rusos, el sistema aduanal, las regulaciones de inversión extranjera, el acceso al mercado en los sectores de servicios, las barreras técnicas para el comercio y la necesidad de Rusia por mejorar su administración y aplicación de los derechos de propiedad intelectual.

El acceso a la OMC disfruta de un amplio respaldo político en Rusia. Los funcionarios rusos calculan que las ganancias comerciales de Rusia podrían sumar hasta 18,000 millones de dólares en los primeros cinco años de su ingreso a la OMC como resultado de la reducción de las barreras comerciales arancelarias y no arancelarias. Sin embargo, los críticos temen que un régimen de comercio abierto podría tener un impacto adverso en muchas industrias rusas que no sean globalmente competitivas, como automóviles, acero y agricultura.

RESUMEN

1. La liberalización comercial ha asumido dos formas principales. Una incluye la reducción recíproca de las barreras comerciales indiscriminada, como se puede ver en la operación de la Organización Mundial de Comercio. El otro enfoque incluye el establecimiento por parte de un grupo de naciones de acuerdos comerciales regionales. La Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte son ejemplos de acuerdos comerciales regionales.
2. El término integración económica se refiere al proceso de eliminar las restricciones al comercio internacional, los pagos y la movilidad del factor de insumos. Las etapas de la integración económica son a) área de libre comercio, b) unión aduanera, c) mercado común, d) unión económica y e) unión monetaria.
3. Las implicaciones del bienestar de la integración económica pueden ser analizadas desde dos perspectivas. Primero están los efectos estáticos sobre el bienestar, que resultan de la creación del comercio y la desviación del comercio. En segundo lugar están los efectos dinámicos sobre el bienestar que se derivan de una mayor competencia, economías de escala y el estímulo del gasto de inversión que posibilita la integración económica.
4. Desde una perspectiva estática, la formación de una unión aduanera produce ganancias de bienestar neto si los beneficios del consumo y la producción de la creación del comercio contrarrestan de más la pérdida en eficiencia mundial debida a la desviación del comercio.
5. Diversos factores influyen en el grado de creación del comercio y desviación del comercio: a) el grado de competitividad que las economías de los países miembros tienen antes de la formación de la unión aduanera, b) el número y tamaño de sus miembros y c) el tamaño de su arancel externo en contra de los no miembros.
6. La Unión Europea se fundó originalmente en 1957 por el Tratado de Roma. En la actualidad está formada por 25 miembros. Para 1992 la UE había alcanzado la etapa de integración de mercado común. Los datos sugieren que la UE ha obtenido beneficios sobre el bienestar por la creación del comercio que han superado las pérdidas de la desviación del comercio. Uno de los grandes obstáculos que la UE ha enfrentado ha sido su política agrícola común, que ha requerido grandes subsidios gubernamentales para respaldar a los agricultores europeos. El Tratado de Maastricht de 1991 requería la formación de una unión monetaria para los miembros elegibles de la UE, que se inició en 1999.
7. La formación de la Unión Monetaria Europea en 1999 resultó en la creación de una sola moneda (el euro) y un Banco Central Europeo. Con un banco central común, el banco central de cada nación participante realiza operaciones similares a los 12 Bancos de la Reserva Federal regionales en Estados Unidos.

8. Gran parte del análisis de los beneficios y los costos de la moneda común de Europa se basa en la teoría de áreas de moneda común. De acuerdo con esta teoría, las ganancias que se tienen por compartir una moneda entre las fronteras de los países incluyen precios más uniformes, costos de transacciones más bajos, una mayor certidumbre para los inversionistas y una mayor competencia. Estas ganancias se deben comparar contra la pérdida de una política monetaria independiente y la alternativa de modificar el tipo de cambio.
9. En 1989 Estados Unidos y Canadá negociaron un tratado de libre comercio bajo el cual el comercio libre entre las dos naciones tendría una adopción gradual durante un periodo de 10 años. A este acuerdo le siguió la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte por parte de Estados Unidos, México y Canadá.
10. Para la década de los noventa los países de Europa Oriental y de la anterior Unión Soviética hacían la transición de economías centralmente planificadas hacia economías de mercado. Estas transiciones reflejaron el fracaso de los sistemas centrales de planificación para brindar ya sea una libertad política o un estándar de vida decente.
11. Es ampliamente aceptado que la transición de las economías de Europa Oriental y la anterior Unión Soviética hacia economías de mercado sanas requerirá de una mayor reestructura: a) establecimiento de políticas fiscales y monetarias firmes; b) retiro de controles de precios; c) apertura de las economías a las fuerzas de mercado competitivas; d) establecimiento de los derechos de propiedad privada y de un sistema legal para proteger esos derechos y e) reducir la participación gubernamental en la economía.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Acuerdo comercial regional (p. 270)
- Área de libre comercio (p. 272)
- Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) (p. 299)
- Benelux (p. 272)
- Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) (p. 300)
- Criterio de convergencia (p. 279)
- Economía de mercado (p. 301)
- Economía que no es de mercado (p. 301)
- Economías en transición (p. 301)
- Efecto de creación del comercio (p. 275)
- Efecto de desviación del comercio (p. 275)
- Efectos dinámicos de la integración económica (p. 273)
- Efectos estáticos de la integración económica (p. 273)
- Euro (p. 279)
- Gravámenes variables (p. 281)
- Integración económica (p. 271)
- Mercado común (p. 272)
- Política agrícola común (p. 281)
- Subsidios a la exportación (p. 281)
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (p. 272)
- Tratado de Maastricht (p. 279)
- Unión aduanera (p. 272)
- Unión económica (p. 272)
- Unión Europea (p. 272)
- Unión monetaria (p. 272)
- Unión Monetaria Europea (UME) (p. 279)
- Zona monetaria óptima (p. 287)

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. ¿Cómo puede existir una liberalización comercial en una base no discriminatoria frente a una base discriminatoria? ¿Cuáles son algunos ejemplos reales de cada una?
2. ¿Qué es la integración económica? ¿Cuáles son las diversas etapas que puede implicar?
3. ¿Cómo se relacionan los efectos del bienestar estático de la creación del comercio y la desviación del comercio con la decisión de una nación de formar una unión aduanera? ¿Qué importancia tienen para esta decisión los efectos dinámicos sobre el bienestar?
4. ¿Por qué la llamada política agrícola común ha sido un tema controversial para la Unión Europea?
5. ¿Cuáles son los efectos sobre el bienestar por la creación del comercio y la desviación del comercio para la Unión Europea, según lo determinan los estudios empíricos?

TABLA 8.9**OFERTA Y DEMANDA DE GUANTES:
PORTUGAL**

Precio (\$)	Cantidad ofrecida	Cantidad demandada
0	0	18
1	2	16
2	4	14
3	6	12
4	8	10
5	10	8
6	12	6
7	14	4
8	16	2
9	18	0

6. En la tabla 8.9 se describen las curvas de oferta y demanda de guantes para Portugal, una nación pequeña incapaz de afectar el precio mundial. En papel milimétrico, dibuje las curvas de oferta y demanda de guantes de Portugal.
- Asuma que Alemania y Francia pueden ofertar guantes a Portugal a un precio de \$2 y \$3, respectivamente. Con el libre comercio ¿qué nación exporta guantes a Portugal? ¿Cuántos guantes produce, consume e importa Portugal?
 - Suponga que Portugal impone un arancel no discriminatorio de 100 por ciento en sus importaciones de guantes. ¿Qué país exporta guantes a Portugal? ¿Cuántos guantes producirá, consumirá e importará Portugal?
 - Suponga que Portugal forma una unión aduanera con Francia. Determine el efecto creación del comercio y el efecto desviación del comercio de la unión aduanera. ¿Cuál es el efecto general de la unión aduanera sobre el bienestar de Portugal?
 - En lugar de eso suponga que Portugal forma una unión con Alemania. ¿Es una unión aduanera de desviación del comercio o de creación del comercio? ¿En cuánto aumenta o disminuye la unión aduanera el bienestar de Portugal?

Movimientos internacionales de los factores de la producción y las empresas multinacionales

CAPÍTULO 9

Hasta ahora se ha puesto atención en los flujos internacionales de productos y servicios; sin embargo, algunos de los cambios más dramáticos en la economía mundial se han debido a los flujos internacionales de los factores de la producción, incluido el trabajo y el capital. En el siglo XIX el capital y el trabajo europeo (junto con el trabajo de África y de Asia) fluyeron a Estados Unidos y fomentaron su desarrollo económico. En la década de los sesenta Estados Unidos envió grandes cantidades de capital de inversión a Canadá y Europa occidental; en las décadas de los ochenta y los noventa, la inversión fluyó de Japón a Estados Unidos. En la actualidad los trabajadores del sur de Europa encuentran empleo en las fábricas del norte de Europa, en tanto que los trabajadores mexicanos emigran a Estados Unidos. La caída del Muro de Berlín en 1990 disparó un éxodo masivo de trabajadores de Alemania Oriental a Alemania Occidental.

Las fuerzas económicas detrás de los movimientos internacionales de los factores de la producción son prácticamente idénticas a las que se encuentran bajo los flujos internacionales de productos y servicios. Los factores de la producción se mueven, cuando se les permite, de naciones donde son abundantes (baja productividad) hacia naciones donde son escasos (alta productividad). Los factores de la producción fluyen en respuesta a diferencias en los rendimientos (como salarios y rendimientos del capital) siempre y cuando sean lo suficientemente grandes como para exceder por mucho el costo de trasladarse de un país a otro.

En este capítulo se considera el papel de los flujos internacionales de capital (inversión) como sustitutos del comercio en productos intensivos en capital. Se brinda especial atención a la empresa multinacional que realiza la reasignación internacional de capital. También se analiza la movilidad internacional del trabajo como un sustituto para el comercio en los productos intensivos en trabajo.

LA EMPRESA MULTINACIONAL

Aunque el término *empresa* puede definirse con precisión, no hay un acuerdo universal en la definición exacta de **empresa multinacional (EMN)**. Pero un vistazo cercano a algunas EMN representativas sugiere que estas empresas tienen algunas características identificables. Operan en muchos países y con frecuencia realizan actividades de investigación y desarrollo (IyD) además de las operaciones de manufactura, minería, extracción y negocios de servicios. Las EMN rebasan las fronteras nacionales y con frecuencia son dirigidas desde un centro corporativo de planeación que se encuentra distante del país anfitrión. Tanto la propiedad de las

TABLA 9.1

LAS CORPORACIONES MÁS GRANDES DEL MUNDO EN 2007

Empresa	Oficinas centrales	Ingresos (en miles de millones de dólares)
Wal-Mart Stores	Estados Unidos	\$351.2
Exxon-Mobil	Estados Unidos	347.3
Royal Dutch Shell	Holanda	318.8
BP	Reino Unido	274.3
General Motors	Estados Unidos	207.3
Toyota Motor	Japón	204.7
Chevron	Estados Unidos	200.6
DaimlerChrysler	Estados Unidos	190.2
ConocoPhillips	Estados Unidos	172.5
General Electric	Estados Unidos	168.3

Fuente: De "The 2007 Global 500", *Fortune*, disponible en <http://www.fortune.com>.

acciones como la administración de la empresa son de carácter multinacional. Una EMN típica tiene una alta razón de ventas al extranjero en relación con sus ventas totales, con frecuencia 25 por ciento o más. Sin importar la falta de acuerdo en lo que constituye una EMN, no hay duda de que el fenómeno de las multinacionales es enorme. En la tabla 9.1 se proporciona una lista de algunas de las corporaciones más grandes del mundo.

Las EMN diversifican sus operaciones de manera vertical, horizontal y de conglomerado dentro del país anfitrión y el país de origen. La **integración vertical** con frecuencia ocurre cuando la EMN decide establecer subsidiarias en el extranjero para fabricar productos intermedios o aportaciones que van hacia la fabricación del producto terminado. Para industrias como la refinación de petróleo y el acero, dicha integración *hacia atrás* incluye la extracción y procesa-

miento de materia prima. La mayoría de los fabricantes tienden a extender sus operaciones hacia atrás sólo hasta la producción de partes componentes. Las más importantes empresas petroleras internacionales representan un caso clásico de *integración vertical hacia atrás* con una base mundial. Las subsidiarias de producción de petróleo se localizan en áreas como el Medio Oriente, donde las operaciones de refinación y comercialización ocurren en las naciones industrializadas del Occidente. Las EMN también practican una *integración hacia adelante*, en dirección al mercado del consumidor final. Por ejemplo, los fabricantes de automóviles establecen subsidiarias en el extranjero para comercializar los productos terminados de la empresa matriz. En la práctica, la mayoría de las inversiones extranjeras verticales es hacia atrás. Las EMN con frecuencia desean integrar sus operaciones de forma vertical para beneficiarse de las economías de escala y de la especialización internacional.

Una **integración horizontal** ocurre cuando una empresa matriz que produce un artículo de consumo en el país de origen establece una subsidiaria para fabricar el mismo tipo de producto en el país anfitrión. Estas subsidiarias son unidades independientes en capacidad de producción y se establecen para fabricar y comercializar el producto de la empresa matriz en los mercados del extranjero. Por ejemplo, Coca-Cola y Pepsi-Cola se embotellan no sólo en Estados Unidos sino también a lo largo de gran parte del mundo. Las EMN en ocasiones ubican instalaciones de producción en el extranjero para evitar las altas barreras arancelarias foráneas, lo cual colocaría sus productos en una desventaja competitiva. A las empresas matrices también les gusta ubicarse cerca de sus clientes debido a que las diferencias en preferencias nacionales pueden requerir diseños especiales para sus productos.

Además de hacer inversiones horizontales y verticales, las EMN pueden diversificarse en mercados no relacionados, en lo que se conoce como **integración de conglomerado**. Por ejemplo, en la década de los ochenta, las compañías petroleras de Estados Unidos aumentaron sus adquisiciones no energéticas en respuesta a declinaciones anticipadas de oportunidades de inversión futura en petróleo y gas. ExxonMobil adquirió una subsidiaria extranjera de minería de cobre en Chile y Tenneco compró una empresa francesa que produce sistemas de escape de gases para automóviles.

Para realizar sus operaciones a nivel mundial, las EMN dependen de una **inversión extranjera directa**; la adquisición de una parte de capital que les da el control en una empresa

o instalación en el extranjero. La inversión extranjera directa por lo general ocurre cuando 1) la empresa matriz obtiene suficientes acciones comunes en una empresa extranjera para asumir un control de voto (el Departamento de Comercio de Estados Unidos considera a una empresa de propiedad extranjera cuando un "extranjero" mantiene 10 por ciento del capital en la empresa); 2) la empresa matriz adquiere o construye nuevas plantas y equipo en el extranjero; 3) la empresa matriz envía fondos al exterior para financiar una expansión de su subsidiaria extranjera; o 4) la subsidiaria extranjera de la empresa matriz, reinvierte las ganancias para la expansión de la planta.

En la tabla 9.2 se resume la posición de Estados Unidos en relación con la inversión extranjera directa en 2006. Se proporcionan datos relacionados con la inversión extranjera directa de Estados Unidos en 2006. Los datos proporcionados corresponden tanto los flujos de inversión extranjera directa de Estados Unidos como los flujos de capital que recibe el país. En años recientes la mayor parte de la inversión extranjera directa de Estados Unidos ha fluído hacia Europa, América Latina y Canadá, en especial en el sector de manufactura. La mayor parte de la inversión extranjera directa en Estados Unidos ha provenído de Europa y Canadá; áreas que han invertido muy fuerte en la manufactura, el petróleo y las instalaciones comerciales mayoristas en Estados Unidos.

MOTIVOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

La apertura de mercados a la inversión extranjera directa es tan atractiva como lo es para el comercio. Las economías más abiertas registran tasas más altas de inversión privada, lo cual es un determinante importante del crecimiento económico y la creación de empleos. La inversión extranjera directa es activamente atraída por los países porque genera derramas tecnológicas y mejora la administración. Igual que con las empresas que realizan comercio, las empresas y sectores donde la inversión extranjera directa es intensa tienden a tener un alto promedio de productividad de mano de obra y pagan salarios más altos. Los flujos de inver-

TABLA 9.2

POSICIÓN DE LA INVERSIÓN DIRECTA DE ESTADOS UNIDOS, 2006
(VALOR DE LIBROS)*

País	INVERSIÓN DIRECTA DE ESTADOS UNIDOS EN EL EXTRANJERO		INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ESTADOS UNIDOS	
	Cantidad (en miles de millones de dólares)	Porcentaje	Cantidad (en miles de millones de dólares)	Porcentaje
Canadá	\$ 246.5	10.3%	\$ 158.9	8.9%
Europa	1,250.5	52.5	1,270.6	71.0
América Latina	403.3	16.9	79.8	4.5
África	25.6	1.0	2.2	0.0
Medio Oriente	26.4	1.1	17.6	1.0
Asia y Pacífico	431.7	18.2	259.9	14.6
	<u>\$2,384.0</u>	<u>100.0%</u>	<u>\$1,789.0</u>	<u>100.0%</u>

* El valor en libros se entiende como el valor histórico de una inversión, el valor se determina en el momento en el que ocurrió la inversión, sin ajuste por cambio de precios.

Fuentes: Del Departamento de Comercio de Estados Unidos, *U.S. Direct Investment Position Abroad and Foreign Direct Investment Position in the United States on a Historical-Cost Basis*, disponible en <http://www.bea.gov/>. Vea también U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Washington, DC, Government Printing Office.

sión hacia fuera (outward) permite a las empresas seguir siendo competitivas y así respaldar el empleo en el país de origen. La inversión en el extranjero estimula las exportaciones de maquinaria y otros bienes de capital.

Las nuevas EMN no aparecen de manera fortuita en otros países; se desarrollan como resultado de una planeación consciente por parte de los gerentes corporativos. Tanto la teoría económica como los estudios empíricos respaldan la noción de que la inversión extranjera directa se realiza en espera de *ganancias en el futuro*. Por lo general se asume que la inversión fluye de regiones donde se esperan bajas ganancias a otras donde se esperan ganancias más altas, después de permitir algún margen para el riesgo. Aunque finalmente las utilidades esperadas explican el proceso de una inversión extranjera directa, la administración corporativa puede enfatizar una diversidad de factores cuando se le cuestiona acerca de sus motivos de inversión. Estos factores incluyen condiciones de demanda de mercado, restricciones comerciales, regulaciones de inversión, costos laborales y de transporte. Todos estos factores influyen en las condiciones de costos y de ingresos y, por tanto, en el nivel de las ganancias.

Factores de la demanda

La búsqueda de ganancias alienta a las EMN a buscar nuevos mercados y fuentes de demanda. Algunas establecen subsidiarias en el extranjero para utilizar los mercados extranjeros que no pueden mantenerse de forma adecuada por los productos de exportación. En ocasiones esto ocurre como respuesta a una insatisfacción por técnicas de distribución en el extranjero. En consecuencia, una empresa puede establecer una división de comercialización en el extranjero y después, las instalaciones de manufactura. Este incentivo adquiere particular fuerza al percatarse de que existen diferencias locales de gusto y diseño. Una familiaridad cercana con las condiciones locales es de la mayor importancia para el éxito de un programa de comercialización.

La ubicación de instalaciones de manufactura en el extranjero puede sustentarse por el hecho de que algunas empresas encuentran que su capacidad productiva excede su demanda nacional. Si desean disfrutar de tasas de crecimiento que superen la expansión de la demanda nacional, deben exportar o establecer operaciones de producción en el extranjero. Por ejemplo, General Motors (GM), consideró que los mercados de países como Reino Unido, Francia y Brasil son lo suficientemente fuertes como para permitir la supervivencia de subsidiarias de manufactura de GM. Pero Boeing ha centralizado sus operaciones de manufactura en Estados Unidos y exporta al extranjero, porque una planta de producción eficiente de aviones implica una cuantiosa inversión en comparación con el tamaño de la mayoría de los mercados extranjeros.

La *competencia de mercado* también influye en la decisión de una empresa de establecer instalaciones en el extranjero. Las estrategias corporativas pueden ser de naturaleza defensiva si están dirigidas a preservar las participaciones de mercado de la competencia real o potencial. El método más seguro para evitar que un competidor en el extranjero se convierta en una gran fuerza es adquirir empresas extranjeras. Las décadas de los sesenta y setenta testificaron en Estados Unidos un gran surgimiento en la adquisición de empresas en el extranjero y cerca de la mitad de las subsidiarias en el extranjero operadas por las EMN de Estados Unidos fueron adquiridas originalmente a través de la compra de organizaciones ya existentes. Una vez más, General Motors ejemplifica esta práctica, al comprar y establecer plantas de producción de automóviles en todo el mundo. GM ha tenido éxito en controlar muchas de sus empresas de modelos extranjeros más grandes, incluida Monarch (GM Canadá) y Opel (GM Alemania). No adquirió empresas de modelos más pequeñas como Toyota, Datsun y Volkswagen, todas las cuales se han convertido en competidores significativos para General Motors.

¿LAS MULTINACIONALES DE ESTADOS UNIDOS EXPLOTAN A LOS TRABAJADORES EXTRANJEROS?

SALARIO ANUAL PROMEDIO DE LAS FILIALES EXTRANJERAS DE LAS MULTINACIONALES ESTADOUNIDENSES Y SALARIO PROMEDIO DE MANUFACTURA NACIONAL ANUAL EN EL PAÍS ANFITRIÓN, 1994*

	Todos los países	Alto ingreso	Ingreso medio	Ingreso bajo
Salario promedio pagado por las filiales (miles de dólares)	15.1	32.4	9.5	3.4
Salario promedio de manufactura nacional (miles de dólares)	9.9	22.6	5.4	1.7
Razón	1.5	1.4	1.8	2.0

* Los cálculos excluyen los salarios de los empleados expatriados de las multinacionales.

Fuentes: De Edward Graham, *Fighting the Wrong Enemy*, Washington, DC, Institute for International Economics, 2000.

¿Las empresas multinacionales estadounidenses explotan a los trabajadores de los países en desarrollo? De acuerdo con los críticos, maximizar las ganancias es lo único que les preocupa a las multinacionales: buscan en el mundo el trabajo más barato al decidir dónde ubicar las fábricas. La única ganancia de este comportamiento, según afirman, rinde frutos para los dueños de estas empresas que han instalado operaciones fabriles de plantas de bajos salarios en países industrializados hacia fábricas de salarios de pobreza en países en desarrollo. En términos sencillos, los trabajadores en los países en desarrollo, de acuerdo con los críticos, están mal remunerados.

De hecho, las multinacionales funcionan con base en la búsqueda de ganancias. Pero esto no parece ser un problema para muchos trabajadores de los países en desarrollo que compiten por trabajar para ellas. Las personas que van a trabajar para una empresa de propiedad extranjera lo hacen porque es preferible a la alternativa que tengan, cualquiera que sea. Desde su propio punto de vista, sus nuevos empleos los hacen estar mejor.

Suponga que los críticos tienen razón y que estos trabajadores son explotados. Una solución sería amonestar a las multinacionales por operar en los países en desarrollo. Si las multinacionales dejaran de contratar trabajadores en los países en desarrollo, los trabajadores, según sus cálculos, estarían peor. Otra posible acción sería lograr que las multinacionales pagaran a los trabajadores en los países en desarrollo salarios tan altos como los que pagan en los países industriales. Sin embargo, esto desalentaría la inversión directa en los países en desarrollo. ¿Por qué? Los trabajadores en los países en desarrollo reciben menor pago que los trabajadores de los países industriales porque son menos productivos: con frecuencia trabajan con maquinaria menos avanzada y la infraestructura circundante es inadecuada, lo cual reduce la productividad. Estos trabajadores son atractivos para las multinacionales, a pesar de su

productividad más baja, porque son baratos. Si usted retirara esa ventaja contrastante, los convertiría en personas no sujetas a ser empleadas. En términos sencillos, la presión por extender las tarifas salariales de Estados Unidos o de Europa a los países en desarrollo podría significar el cierre de las fábricas de estos países y dañaría a las personas en lugar de ayudarlas.

Si se deja a un lado la productividad, ¿las multinacionales "responsables" deben pagar a sus empleados en países en desarrollo más que a los demás trabajadores locales? Para contratar trabajadores tal vez no sea necesario brindar una prima por encima de los salarios locales si se pueden ofrecer otras ventajas, como una fábrica moderna en la cual trabajar, en vez de un lugar con condiciones de esclavitud. Al participar en el mercado laboral local y sumar a la demanda total de trabajo, es muy probable que las multinacionales incrementen los salarios para todos los trabajadores, no sólo de los que emplean.

Sin embargo, la evidencia sugiere que las multinacionales pagan una prima salarial, lo cual en apariencia refleja el deseo de reclutar trabajadores más o menos calificados. En la tabla anterior se muestra que los salarios pagados por las multinacionales a los trabajadores de los países pobres son aproximadamente el doble del salario de manufactura local; los salarios pagados por las multinacionales a los trabajadores en los países de ingresos medios son alrededor de 1.8 veces el salario de manufactura local. En pocas palabras, ¿las multinacionales estadounidenses dan un salario inferior a los trabajadores de los países en desarrollo? Para los estándares estadounidenses, así es. Pero los estándares estadounidenses son irrelevantes en los países en desarrollo: muy pocos trabajadores en estos países reciben salarios con los niveles de Estados Unidos. El punto clave es que, para los estándares locales, a estos trabajadores por lo general les va bastante bien.

Costos de los factores

Las EMN con frecuencia buscan aumentar los niveles de ganancias a través de reducir los costos de producción. Dicha inversión extranjera directa que reduce costos adopta diversas formas. La búsqueda de materias primas esenciales puede estar detrás de la intención de una empresa de volverse multinacional. Esto es cierto en las industrias de extracción y de ciertos artículos de consumo agrícolas. Por ejemplo, United Fruit ha establecido instalaciones de producción de plátano en Honduras para aprovechar las ventajas de comercio natural que permite el clima y las condiciones de cultivo. Ventajas comerciales naturales similares explican por qué Anaconda ha establecido operaciones mineras en Bolivia y por qué Shell produce y refina petróleo en Indonesia. Las ventajas de una oferta natural como la dotación de recursos o las condiciones climáticas en realidad pueden influir en la decisión de la empresa de invertir en el extranjero.

Los costos de producción incluyen factores distintos a los insumos materiales, notablemente el trabajo. Los *costos laborales* tienden a diferir entre las economías nacionales. Las EMN pueden ser capaces de mantener bajos los costos al ubicar parte o todas sus instalaciones de producción en el extranjero. Por ejemplo, muchas compañías estadounidenses de electrónicos han hecho que sus productos se fabriquen o al menos se ensamblen en el extranjero para aprovechar la mano de obra extranjera barata. (El que Estados Unidos pueda pagar salarios más altos que los prevalecientes en el extranjero no necesariamente indica costos más altos. Los salarios altos pueden resultar del hecho que los trabajadores estadounidenses son mucho más productivos que sus contrapartes extranjeros. La mano de obra extranjera se volverá relativamente más atractiva cuando los salarios más altos de Estados Unidos no sean contrarrestados por una productividad superior de la mano de obra estadounidense.)

La ubicación de la EMN también puede ser determinada por los costos de transporte, en especial en industrias donde tales costos constituyen una alta fracción del valor del producto. Cuando el costo de transportar las materias primas utilizadas por una EMN es significativamente más alto que el costo de embarcar sus productos terminados a los mercados, la EMN ubicará las instalaciones de producción más cerca de sus fuentes de materias primas que de sus mercados; la madera, los químicos básicos, el aluminio y el acero están entre los productos que encajan en esta descripción. Por el contrario, cuando el costo de transportar los productos terminados es significativamente más alto que el costo de transportar las materias primas que se emplean en su manufactura, las EMN ubicarán las instalaciones de producción cerca de sus mercados. Los fabricantes de bebidas, como Coca-Cola y Pepsi-Cola, transportan el concentrado de jarabe a las plantas en todo el mundo, que agregan agua al jarabe, lo embotellan y lo venden a los consumidores. Cuando los costos de transporte son una fracción menor del valor de producto, las EMN tienden a ubicarse donde la disponibilidad y el costo del trabajo y otros insumos les dé el costo de manufactura más bajo. Las EMN que producen componentes electrónicos, prendas y calzado son ejemplos de dicha movilidad de ubicación.

Las *políticas gubernamentales* también atraen la inversión extranjera directa. Algunas naciones que buscan atraer a los fabricantes extranjeros para establecer instalaciones generadoras de empleos en sus países otorgan subsidios, como un tratamiento fiscal preferencial o construcción gratuita de fábricas a las EMN. Lo más común es que la inversión directa pueda ser una forma de rodear las barreras arancelarias de importación. Los muy altos aranceles que Brasil impone en las importaciones de automóviles motivan a que los productores extranjeros de automóviles que desean vender en el mercado brasileño ubiquen instalaciones de producción en ese país. Otro ejemplo es la respuesta de las empresas estadounidenses a la formación de la Unión Europea (UE), que impuso aranceles comunes en contra de los extranjeros mientras que redujo las barreras comerciales entre las naciones miembros. Las empresas estadounidenses fueron inducidas a rodear estas barreras al establecer subsidiarias

en las naciones miembros. Otro ejemplo son las empresas japonesas que en apariencia ubicaron plantas de ensamble automotriz adicionales en Estados Unidos en las décadas de los ochenta y los noventa para desactivar las crecientes presiones proteccionistas.

OFRECER PRODUCTOS A LOS COMPRADORES EXTRANJEROS: LA DECISIÓN DE PRODUCIR EN EL INTERIOR DEL PAÍS O EN EL EXTRANJERO

Una vez que una empresa sabe que en el extranjero existe una demanda por sus productos, debe asegurar el método de menor costo de ofrecer estos productos. Suponga que Anheuser-Busch (A-B) de Estados Unidos quiere vender su cerveza Budweiser en Canadá. A-B considera hacer esto en una de tres formas: 1) construir una cervecería en Wisconsin para producir Budweiser y venderla a los consumidores estadounidenses en la zona del Medio Oeste Superior y también a los consumidores canadienses (exportación directa); 2) construir una cervecería en Canadá para fabricar Budweiser y venderla a los consumidores canadienses (inversión extranjera directa) o 3) licenciar los derechos de una cervecería canadiense para que produzca y venda la cerveza Budweiser en Canadá. El método que A-B elija dependerá del grado de las economías de escala, los costos de transporte y distribución y las barreras internacionales al comercio. Estas consideraciones se analizan en las siguientes secciones.

Exportación directa frente a inversión extranjera directa/licencias

Considere la estrategia de A-B de suministrar Budweiser a los canadienses por medio de exportación directa a diferencia de la inversión extranjera directa o un acuerdo de licencia. Primero conviene analizar la influencia de las economías de escala en esta estrategia. Uno esperaría que las economías de escala animaran a A-B a exportar Budweiser a Canadá cuando la cantidad de cerveza demandada en Canadá es relativamente pequeña; y alentarán la producción canadiense, ya sea por un acuerdo de licencia o una inversión extranjera directa, si la demanda es una cantidad relativamente grande de cerveza en Canadá.

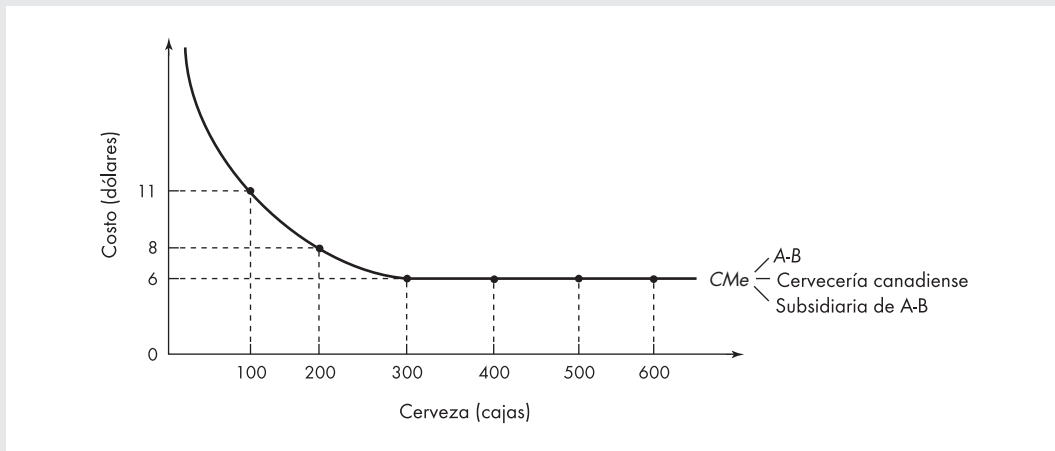
Para ilustrar este principio, asuma que las curvas del costo de producción promedio son idénticas para una cervecería potencial de A-B en Wisconsin, una cervecería potencial de A-B en Canadá y una cervecería canadiense a la cual se le otorgara una licencia para producir Budweiser. Estas curvas de costos se denotan por CMe en la figura 9.1. Al tiempo que estas cervecerías aumentan la producción, los costos promedio de fabricar una caja de cerveza disminuyen hasta un punto, después del cual sus costos promedio ya no disminuyen, sino que se estabilizan.

Suponga que A-B estima que los consumidores estadounidenses demandarán 200 cajas de Budweiser por año, como se puede ver en la figura 9.1. Producir esta cantidad en una cervecería de A-B en Wisconsin permite la obtención de economías de escala considerables, lo cual ocasiona un costo de producción de \$8 por caja. También asuma que se estima que los canadienses demanden una cantidad relativamente pequeña de Budweiser, 100 cajas. Como la cervecería de Wisconsin produciría 200 cajas para consumo estadounidense, incrementar la producción para cumplir con la demanda adicional de Canadá permitiría que la cervecería redujera sobre su curva de costo promedio hasta producir 300 cajas a un costo de \$6 por caja.

La alternativa de producir Budweiser en Wisconsin y de exportarla a Canadá sería producirla en Canadá. Sin embargo, como se calcula que los consumidores canadienses demandarán sólo 100 cajas de Budweiser, el tamaño del mercado es demasiado pequeño para permitir que se obtengan por completo economías de escala. Es decir, la probable cervecería de A-B

FIGURA 9.1

LA ALTERNATIVA ENTRE EXPORTACIÓN DIRECTA O LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA/LICENCIA



Cuando el tamaño del mercado canadiense es lo suficientemente grande para permitir una producción eficiente en Canadá, una empresa estadounidense incrementa sus utilidades al establecer una subsidiaria de producción canadiense o licenciar los derechos a una empresa canadiense para producir y comercializar su producto en Canadá. La empresa estadounidense aumenta sus utilidades al exportar su producto a Canadá cuando el mercado canadiense es demasiado pequeño para permitir una producción eficiente.

en Canadá o la cervecería canadiense con licencia producirían Budweiser a un costo de \$11 por caja. Por tanto, el ahorro de costo de producción para A-B de hacer la cerveza Budweiser en Wisconsin y exportarla a Canadá sería de \$5 por caja ($\$11 - \$6 = \5). Si el costo de transportar y distribuir Bud a los canadienses es menor que esta cantidad, A-B maximizaría las utilidades al exportar Bud a Canadá.

Sin embargo, si la cantidad de Budweiser demandada en Canadá excede las 300 cajas, sería más rentable para A-B utilizar un acuerdo de licencia o una inversión extranjera directa. Para ilustrar esta posibilidad, remítase a la figura 9.1. Suponga que se estima que los canadienses demandarán 400 cajas de Budweiser por año, mientras que la cantidad de Budweiser demandada por los consumidores de Estados Unidos sigue en 200 cajas. Como las economías de escala se agotan en 300 cajas, la mayor demanda canadiense no permite que A-B produzca Budweiser a un costo menor de \$6 por caja. Al producir 400 cajas, la cervecería canadiense con licencia o la cervecería subsidiaria canadiense de A-B podría empatar la eficiencia de la cervecería de Wisconsin de A-B y cada una obtendría un costo de producción de \$6 por caja. Dados los costos de producción iguales, A-B minimizaría el costo total al evitar el costo adicional de transportar y distribuir cerveza a los canadienses. Así, A-B aumenta las utilidades al licenciar su tecnología de cervezas a un cervecero canadiense o invertir en una cervecería subsidiaria en Canadá.

Al igual que los costos de transporte, las restricciones comerciales neutralizan las ventajas de costo de producción. Si Canadá tiene altos aranceles de importación, la ventaja de costo de producción de la cervecería de A-B en Wisconsin puede contrarrestarse, para que la inversión extranjera directa o el licenciamiento sea la única forma factible de penetrar el mercado canadiense.

Inversión extranjera directa frente a licencias

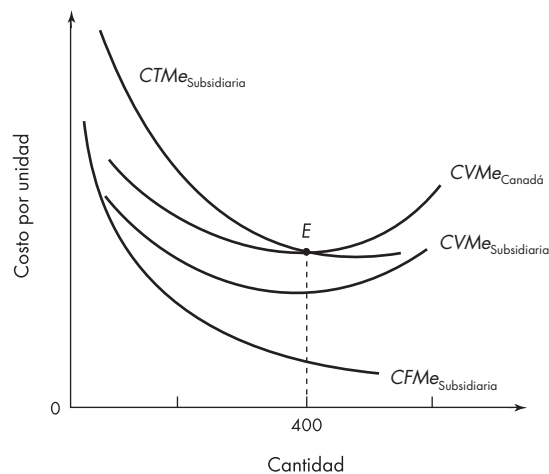
Una vez que una empresa elige la producción en el extranjero como método para suministrar productos en el extranjero, debe decidir si es más eficiente establecer una subsidiaria de producción extranjera o licenciar la tecnología a una empresa extranjera para fabricar sus productos. En el Reino Unido hay establecimientos de Kentucky Fried Chicken que son propiedad de residentes locales y son administrados por ellos. La matriz estadounidense sólo proporciona su nombre y los procedimientos de operación a cambio de cuotas de regalías pagadas por los establecimientos locales. Aunque el proceso de licencias es ampliamente utilizado en la práctica, presupone que las empresas locales son capaces de adaptar sus operaciones al proceso de producción o tecnología de la matriz.

En la figura 9.2 se muestran las condiciones de costo hipotéticas que confronta A-B conforme examina si licenciar la tecnología de producción de Budweiser a una cervecería canadiense o invierte en una subsidiaria de cervecería canadiense. La curva $CVMe_{\text{Subsidiaria}}$ representa el costo variable promedio (como trabajo y materiales) de la subsidiaria de la cervecería A-B, y $CVMe_{\text{Canadá}}$ representa el costo variable promedio de una cervecería canadiense. El establecimiento de una cervecería subsidiaria extranjera también conlleva los costos denotados por la curva $CFMe_{\text{Subsidiaria}}$. Estos incluyen gastos de coordinación de la subsidiaria con la empresa principal y los costos incurridos al evaluar el potencial de mercado del país extranjero. El total de costos unitarios que enfrenta A-B al establecer una subsidiaria extranjera son dados por $CTMe_{\text{Subsidiaria}}$.

Al comparar $CTMe_{\text{Subsidiaria}}$ con $CVMe_{\text{Canadá}}$, para un mercado relativamente pequeño de menos de 400 cajas de cerveza, la cervecería canadiense tiene una ventaja de costo absoluta.

FIGURA 9.2

LA ALTERNATIVA ENTRE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LAS LICENCIAS



La decisión de establecer operaciones en el extranjero a través de una inversión directa o licencia depende de 1) el grado en que se utilice el capital en el proceso de producción, 2) el tamaño del mercado extranjero y 3) la cantidad de costo fijo en que debe incurrir una empresa al establecer una instalación en el extranjero.

Licenciar la tecnología de producción de Budweiser a una cervecería canadiense en este caso es más rentable para A-B. Pero si el mercado canadiense para Budweiser excede 400 cajas, la cervecería subsidiaria de A-B tiene una ventaja de costo absoluta; A-B aumenta sus ganancias al suministrar cerveza a los canadienses por medio de una inversión extranjera directa.

Diversos factores influyen en el nivel de producción al que la subsidiaria cervecera de AB comienza a obtener una ventaja de costo absoluto frente a la cervecería canadiense (400 cajas en la figura 9.2). A medida en que la producción sea intensiva en capital y que la subsidiaria cervecera pueda adquirir capital a un costo menor que el pagado por la cervecería canadiense, la ventaja de costo variable de la subsidiaria es mayor. Esto neutraliza la influencia de una desventaja de costos fijos para la subsidiaria a un nivel más bajo de producción. La cantidad de los costos fijos de la cervecería subsidiaria también tiene una carga en este nivel de producción mínimo. Los costos fijos más pequeños disminuyen el total de costo promedio de la subsidiaria y de nuevo ocasionan una producción más pequeña en la cual primero la subsidiaria comienza a tener una ventaja de costo absoluta.

Como se señaló las decisiones de negocios internacionales están influidas por factores como costos de producción, costos fijos por ubicación en el extranjero, la importancia relativa del trabajo y el capital en el proceso de producción y el tamaño del mercado extranjero. Otro factor es el elemento de riesgo e incertidumbre. Al determinar dónde ubicar las operaciones de producción, la administración está preocupada por posibilidades como las fluctuaciones monetarias y expropiaciones de las subsidiarias.

ANÁLISIS DEL RIESGO PAÍS

Aunque invertir o prestar en el extranjero puede tener sus recompensas, estas actividades conllevan riesgos. Por ejemplo, el gobierno ruso podría expropiar los activos de los inversionistas extranjeros o hacer que los pagos a préstamos del extranjero sean ilegales. Así, las corporaciones multinacionales y los bancos realizan un **análisis del riesgo país** para ayudarles a decidir si deben hacer negocios en el extranjero.

Los individuos que tienen posiciones de responsabilidad en empresas orientadas a lo internacional y los bancos participan en el análisis del riesgo país al evaluar el riesgo de cada país en el que consideran hacer negocios. Por ejemplo, los funcionarios del Chase Manhattan Bank pueden establecer límites en la cantidad de préstamos que están dispuestos a hacer a los clientes en Turquía con base en el riesgo de terrorismo, así como los factores del mercado. Es más, si Toyota teme una gran inflación y costos laborales crecientes en México, puede evitar establecer una planta de ensamble automotriz ahí.

Evaluar el costo y los beneficios de hacer negocios en el extranjero conlleva análisis del riesgo político, financiero y económico. El análisis del *riesgo político* tiene la intención de evaluar la estabilidad política de un país e incluye un criterio como la estabilidad gubernamental, la corrupción, el conflicto nacional, tensiones religiosas y étnicas. El análisis del *riesgo financiero* investiga la capacidad de un país para financiar sus deudas e incluye factores como la deuda extranjera como porcentaje del PIB, falta de pago de la deuda y estabilidad del tipo de cambio. Finalmente, el análisis del *riesgo económico* determina las fortalezas y debilidades económicas actuales de un país al observar su tasa de crecimiento en el PIB, el PIB per cápita, tasa de inflación y demás. Luego los analistas calculan una calificación de riesgo país compuesto basado en estas tres categorías de riesgo. Esta calificación compuesta brinda una evaluación general del riesgo de hacer negocios en algún país.

El análisis de riesgo país tiene la intención de ser usado por alguien en particular. Por ejemplo, una empresa que participa en el turismo internacional estará preocupada en cuanto al riesgo país en tanto a su atractivo como destino vacacional. En este caso, la evaluación del riesgo compuesta de Venezuela, puede no ser de gran utilidad. Es posible que Venezuela sea

TABLA 9.3

**RIESGOS DE PAÍSES SELECCIONADOS
CLASIFICADOS POR PUNTUACIONES
COMPUESTAS, ENERO DE 2007**

País	Riesgo compuesto Calificación (100 puntos máximo)	
Noruega	91.5	Muy bajo riesgo
Suiza	90.5	
Singapur	88.5	↑
Estados Unidos	75.3	
Sudáfrica	72.0	↓
India	70.8	
Pakistán	59.5	Muy alto riesgo
Etiopía	57.5	
Irak	48.8	
Somalia	16.8	

Fuente: De Political Risk Services, *International Country Risk Guide*, 2007, disponible en <https://www.prsgroup.com/FreeSamplePage.aspx/>.

considerado un país con un alto riesgo en su calificación compuesta, pero no presenta un riesgo sustancial para los viajeros porque su riesgo compuesto disminuye por factores como un bajo riesgo financiero o económico, clima de inversión miserable u otros factores que no afectan a los turistas. Sin embargo, Israel podría considerarse como moderadamente riesgoso debido a un gobierno estable y políticas económicas fuertes, pero aún así presentar un riesgo político significativo para los turistas debido a tensiones religiosas y étnicas. En estos casos, puede asegurarse una mejor comprensión del riesgo al considerar los componentes de riesgo en particular, más que la calificación de riesgo compuesto.

Al realizar el análisis de riesgo país, las empresas multinacionales y los bancos pueden obtener ayuda de organizaciones que analizan riesgos. Por ejemplo, Political Risk Services publica su informe mensual *International Country*

Risk Guide.¹ La guía proporciona calificaciones individuales en más de 130 países desarrollados y países en desarrollo por riesgos políticos, financieros y económicos, más una calificación compuesta. Al calcular la calificación de riesgos compuesta, los factores de riesgo político reciben un peso de 50 por ciento, mientras que los factores de riesgo financiero y de riesgo económico, cada uno, contribuyen 25 por ciento. En la tabla 9.3 se proporcionan ejemplos de calificaciones compuestas. Al evaluar el riesgo compuesto de un país, una puntuación más alta indica un menor riesgo y una puntuación más baja indica un riesgo más alto. Dicha información puede ser útil para una empresa como herramienta de pronóstico para inversiones internacionales y transacciones financieras.

Después que una empresa determina la calificación de riesgo país, debe decidir si ese riesgo es tolerable. Si se calcula que el riesgo es demasiado alto, entonces la empresa no necesita continuar más la búsqueda de la factibilidad del proyecto propuesto. Si la calificación de riesgo país está en el rango aceptable, cualquier proyecto relacionado con ese país merece una mayor consideración. En términos de las calificaciones del *International Country Risk Guide* de riesgos de países, se utilizan las siguientes categorías para identificar niveles de riesgo: 1) bajo riesgo, 80-100 puntos; 2) riesgo moderado, 50-79 puntos; 3) alto riesgo, 0-49 puntos. Sin embargo, estas amplias categorías deben ser atenuadas para encajar con las necesidades de empresas multinacionales y bancos.

TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EMPRESA MULTINACIONAL

Tal vez la primera explicación del desarrollo de las EMN reside en las estrategias de la administración corporativa. Las razones para participar en negocios internacionales pueden delimitarse en términos del principio de la ventaja comparativa. Los gerentes corporativos ven

¹ Hay otros servicios que miden el riesgo país, algunos de los más populares son *Euromoney*, Economist Intelligence Unit, Bank of America World Information Services, Business Environment Risk Intelligence, Institutional Investor, Standard and Poor's Rating Group y Moody's Investor Services.

ventajas que pueden explotar en formas de acceso a factores de insumos, nuevas tecnologías y productos y conocimiento administrativo. Las organizaciones establecen subsidiarias en el extranjero en gran medida porque las perspectivas de ganancias se refuerzan más por la producción en el extranjero.

Desde la perspectiva de la teoría del comercio, el análisis de empresa multinacional concuerda con los pronósticos del principio de la ventaja comparativa. Ambos enfoques afirman que un artículo de consumo dado se producirá en el país de bajo costo. La diferencia importante entre el análisis de empresa multinacional y el modelo de comercio convencional es que el primero enfatiza el movimiento internacional de los insumos de factores, mientras que el segundo está basado en el movimiento de mercancía entre las naciones.

La teoría del comercio internacional sugiere que el bienestar del país de origen y del país anfitrión, en total, mejora cuando las EMN realizan inversión extranjera directa para su propio beneficio. La presunción es que si las empresas pueden obtener un rendimiento más alto en inversiones en el extranjero de las que se obtienen en su país, los recursos se transfieren de usos menos productivos a otros de usos de mayor productividad y en balance la asignación mundial de recursos mejorará. Así, *el análisis de las EMN es en esencia igual a la teoría convencional del comercio, que reside en el movimiento de los productos entre las naciones.*

A pesar la concordancia básica entre la teoría convencional del comercio y el análisis de empresa multinacional, hay algunas diferencias notables. El modelo convencional presupone que los productos son intercambiados entre las organizaciones independientes en los mercados internacionales a precios determinados en forma competitiva. Pero las EMN por lo general son empresas integradas en forma vertical cuyas subsidiarias fabrican productos intermedios, así como productos terminados. En una EMN, las ventas se vuelven *intraempañías*, cuando los productos se transfieren de subsidiaria en subsidiaria. Aunque dichas ventas son parte del comercio internacional, su valor puede ser determinado por factores distintos a un sistema de precios competitivo.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ JAPONESA SE TRASPLANTA A ESTADOS UNIDOS

Desde la década de los ochenta, el crecimiento de la inversión directa japonesa en la industria automotriz estadounidense ha sido ampliamente publicitado. Como se puede ver en la tabla 9.4, los fabricantes japoneses de automóviles han invertido millones de dólares en instalaciones de ensamble asentadas en Estados Unidos, conocidas como empresas **trasplantadas**. El establecimiento de empresas trasplantadas en Estados Unidos proporciona varios beneficios para los fabricantes de automóviles japoneses, incluso oportunidades para:

TABLA 9.4

PLANTAS DE AUTOMÓVILES JAPONESAS EN ESTADOS UNIDOS

Nombre de la planta/empresa matriz	Ubicación
Honda of America, Inc. (Honda)	Marysville, Ohio; East Liberty, Ohio
Nissan Motor Manufacturing Corp. (Nissan)	Smyrna, Tennessee
New United Motor Manufacturing, Inc. (Toyota/General Motors)	Fremont, California
Toyota Motor Manufacturing, USA, Inc. (Toyota)	Georgetown, Kentucky
Mazda Motor Manufacturing, USA, Inc. (Mazda)	Flat Rock, Michigan
Diamond-Star Motors Corp. (Mitsubishi/Chrysler)	Normal, Illinois
Ford Motor Co. (Nissan/Ford)	Avon Lake, Ohio

- Silenciar a los críticos que insisten en que los automóviles vendidos en Estados Unidos deben ser producidos ahí.
- Evitar posibles barreras a la importación de Estados Unidos.
- Obtener acceso a un mercado en expansión en un momento en que el mercado japonés está cerca de la saturación.
- Proporcionar un cerco de protección en contra de fluctuaciones en el tipo de cambio yen-dólar.

Por ejemplo, Toyota se ha comprometido a producir en Norteamérica al menos dos tercios de los vehículos que vende en la región, considera fabricar más vehículos en Estados Unidos como un tipo de seguro político. Al esparcir empleos de manufactura a través de muchos estados, Toyota ha construido una red de funcionarios del gobierno estatal y federal amigables hacia la empresa.

El crecimiento de la inversión japonesa en la industria automotriz estadounidense ha llevado a elogios y preocupaciones por el futuro de las industrias de manufactura de automóviles propiedad de Estados Unidos y las industrias de proveedores de partes. Los partidarios de la inversión extranjera directa sostienen que fomenta el mejoramiento en la posición competitiva general de las industrias nacionales de ensamble de automóviles y de refacciones. También afirman que la inversión extranjera genera empleos y proporciona a los consumidores una alternativa de producto más amplia a precios más bajos de lo que estarían disponibles de otra manera. Sin embargo, el sindicato United Auto Workers (UAW) sostiene que esta inversión extranjera ocasiona pérdidas de empleos en las industrias de ensamble de automóviles y en las industrias de proveedores de refacciones.

Un factor que influye el número de trabajadores contratados son las *clasificaciones de puestos* de una empresa, en las que se estipula el alcance del trabajo que cada empleado desempeña. Conforme aumenta el número de clasificaciones de puesto, el alcance del trabajo disminuye, junto con la flexibilidad de utilizar a los empleados disponibles; esto puede llevar a una caída en la productividad de los empleados y a costos de producción crecientes.

Las compañías automotrices afiliadas a los japoneses de forma tradicional han utilizado clasificaciones de puestos significativamente menores que las tradicionales compañías automotrices estadounidenses. Los trasplantes japoneses utilizan equipos de trabajo y cada miembro de un equipo está capacitado para hacer cualquiera de las operaciones realizadas por el equipo. Una planta típica de ensamble filial japonesa tiene entre tres y cuatro clasificaciones de puestos: un líder de equipo, un técnico de producción y uno o dos técnicos de mantenimiento. Con frecuencia, los empleos se rotan entre los miembros del equipo. En contraste, las plantas automotrices estadounidenses han implantado más de 90 distintas clasificaciones de puestos y los empleados por lo general realizan sólo las operaciones permitidas específicamente para su clasificación. Estas tendencias han contribuido a la productividad laboral superior de las empresas trasplantadas japoneses en comparación con los Tres Grandes de Estados Unidos (GM, Ford y Chrysler). Aunque las fuerzas poderosas dentro de los Tres Grandes de Estados Unidos se han opuesto al cambio, la competencia internacional ha forzado a los fabricantes estadounidenses a dismantelar lentamente su administración y métodos de producción y rehacerlos en línea con los procedimientos japoneses.

Para quienes elaboran las políticas, el tema más amplio es si las empresas trasplantadas japonesas han estado a la altura de las expectativas. Cuando los japoneses iniciaron su inversión en las instalaciones de manufactura de automóviles estadounidenses a final de la década de los ochenta, muchos estadounidenses los vieron como modelos para una industria automotriz estadounidense revitalizada y como nuevos clientes para los proveedores estadounidenses de refacciones automotrices. Las empresas trasplantadas eran vistas como una forma de

TABLA 9.5

PRODUCTIVIDAD LABORAL
EN LAS ARMADORAS Y GANANCIAS
POR VEHÍCULO DE LOS FABRICANTES DE
AUTOMÓVILES EN ESTADOS UNIDOS EN 2006

Fabricante	Horas de trabajo por vehículo*	Ganancia a nivel mundial por vehículo
Toyota	22.05	\$2,182
Honda	21.13	1,249
General Motors	22.15	-622
Ford	23.19	-2,580
Chrysler	23.42	-1,072
Mitsubishi	24.39	2,902

* Las cifras de la productividad del trabajo de Honda y Toyota reflejan un reporte parcial de las plantas de ensamble ubicadas en Norteamérica.

Fuente: De J.D. Harbour y Associates, *The Harbour Report*, 2007, Troy, MI.

proporcionar empleos para los trabajadores de automóviles estadounidenses cuyos empleos cada vez menguaban más conforme aumentaban las importaciones. Cuando se anunciaron las fábricas trasplantadas, los estadounidenses anticiparon que la producción de dichas empresas se basaría sobre todo en refacciones, material y mano de obra estadounidense; la producción de las empresas trasplantadas desplazaría a las importaciones del mercado estadounidense al tiempo que transfería nuevas técnicas de administración y tecnología a Estados Unidos.

Ciertamente, las fábricas trasplantadas impulsaron las economías en las regiones donde se localizan. Tampoco hay duda de que las trasplantadas ayudaron a transferir el control de calidad japonés, la entrega justo a tiempo y otras técnicas de producción a Estados Unidos. Sin embargo, las expectativas originales de las trasplantadas sólo fueron satisfechas de forma par-

cial. Los escépticos afirmaban que la probabilidad de que las operaciones de manufactura japonesas importaran partes para armar en Estados Unidos era el doble que el de una empresa extranjera promedio y cuatro veces más que lo de una empresa estadounidense. La gran cantidad de refacciones importadas por las trasplantadas japonesas contribuiría a un déficit comercial automotriz estadounidense con Japón y provocaría menos empleos para los trabajadores estadounidenses de la industria automotriz.

¿Qué tan productivos y rentables son las trasplantadas japonesas en relación con los Tres Grandes fabricantes estadounidenses de automóviles? En la tabla 9.5 se proporcionan las horas de trabajo estimadas por vehículo y las ganancias por vehículo para los fabricantes de automóviles en Estados Unidos en 2006.

JOINT VENTURES INTERNACIONALES

Otra área de participación de empresas multinacionales es la de **joint ventures internacionales**. Una joint venture o empresa conjunta es una organización de negocios establecida por dos o más empresas que combinan sus habilidades y sus activos. Puede tener un objetivo limitado (investigación o producción) y tener poco tiempo de vida. También pueden ser de carácter multinacional, incluir cooperación entre varias empresas nacionales y extranjeras. Las joint ventures difieren de las fusiones en que incluyen la creación de una *nueva* empresa de negocios, más que ser la unión de dos empresas existentes. En la tabla 9.6 se proporcionan ejemplos de joint ventures recientes entre empresas de Estados Unidos y del extranjero.

Hay tres tipos de joint ventures internacionales. El primero es una joint venture formada por dos empresas que conducen a una empresa en un tercer país. Por ejemplo, una compañía petrolera estadounidense y una compañía petrolera británica pueden formar una joint venture para la exploración petrolera en el Medio Oriente. Después está la formación de una joint venture con la iniciativa privada del lugar. Honeywell Information Systems of Japan fue formada por Honeywell, Inc. de Estados Unidos y Mitsubishi Office Machinery Company de Japón para vender equipo de sistemas de información a los japoneses. El tercer tipo de joint venture incluye participación por parte del gobierno local. Bechtel de Estados Unidos, Messerschmitt-Boelkow-Blom de Alemania Oriental y National Iranian Oil (que re-

TABLA 9.6**JOINT VENTURES ENTRE EMPRESAS DE ESTADOS UNIDOS Y EMPRESAS EXTRANJERAS**

Joint venture	Socio	Socio extranjero	Productos
CAMMI	General Motors	Suzuki (Japón)	Automóviles subcompactos
AutoAlliance	Ford	Mazda (Japón)	Automóviles subcompactos
New United Motor Manufacturing	General Motors	Toyota (Japón)	Automóviles subcompactos
National Steel	National Intergroup	Nippon Kokan	Acero
Siecor	Corning Glass Works	Siemens (Alemania)	Fibra óptica
Himont	Hercules	Montedison (Italia)	Resina de polipropileno
International Aero Engines	United Technologies	Rolls-Royce (Reino Unido)	Motores de aeronaves
Tokyo Disneyland	Walt Disney Productions	Oriental Land Company	Entretenimiento

presenta al gobierno de Irán) formaron Iran Oil Investment Company para la extracción de petróleo en Irán.

Se han aportado diversas razones para justificar la creación de las joint ventures. Algunas funciones, como las de investigación y desarrollo, pueden incluir costos demasiado grandes para ser absorbidos por una sola empresa. Muchos de los depósitos de cobre más grandes del mundo han sido de propiedad y extracción conjunta de las compañías de cobre más grandes sobre la base de que se requiere financiamiento conjunto para reunir capital suficiente. La explotación de los depósitos petroleros con frecuencia se hace por un consorcio de varias compañías petroleras. Los proyectos de perforación de pozos por lo general incluyen varias empresas unidas en una joint venture y varias refinerías son dueñas de oleoductos de larga distancia. Las refinerías de petróleo en los países extranjeros pueden ser de propiedad conjunta de varias compañías petroleras grandes de Estados Unidos y del extranjero.

Otro factor que estimula la formación de las joint ventures internacionales son las restricciones que algunos gobiernos imponen en la propiedad extranjera de las empresas locales. Los gobiernos en los países en desarrollo con frecuencia cierran sus fronteras a las empresas extranjeras a menos que estén dispuestas a aceptar socios locales. México, India y Perú requieren que sus empresas nacionales representen un interés mayoritario en cualquier empresa extranjera que realice actividades dentro de sus fronteras. El inversionista extranjero es forzado a aceptar la participación de los nacionales en el capital social o de lo contrario tendrá que dejar ir la operación en el país. Dichas políticas gubernamentales son defendidas sobre la base de que las joint ventures ocasionan la transferencia de técnicas de administración y conocimiento a la nación en desarrollo. Las joint ventures también pueden evitar la posibilidad de una influencia política excesiva por parte de los inversionistas extranjeros. Finalmente, las joint ventures ayudan a minimizar las transferencias de dividendos al extranjero y así fortalecen la balanza de pagos del país en desarrollo.

Las joint ventures internacionales también son vistas como medio para prevenir el proteccionismo en contra de las importaciones. Aparentemente motivados por el temor de que el proteccionismo creciente restrinja su acceso a los mercados estadounidenses, los fabricantes japoneses (Toyota Motor Enterprise) cada vez más formó joint ventures con empresas

estadounidenses a finales de la década de los ochenta. Por lo general, dichas joint ventures ocasionaron que los trabajadores estadounidenses ensamblaran componentes japoneses, y que los productos terminados fueran vendidos a los consumidores estadounidenses. Este proceso permitió no sólo que la producción japonesa ingresara al mercado estadounidense, sino que también borró la distinción entre la producción estadounidense y la japonesa. ¿Quiénes son estadounidenses? y ¿quiénes son japoneses? Por tanto, disminuye la justificación para proteger la producción nacional y los empleos de la competencia extranjera.

Sin embargo, hay desventajas para formar una joint venture internacional. Una joint venture es una organización engorrosa en comparación con una sola organización. El control se divide, crea problemas de “dos dueños”. El éxito o el fracaso depende de qué tan bien las empresas puedan trabajar juntas a pesar de tener diferentes objetivos, culturas corporativas y formas de hacer las cosas. La acción de la química corporativa es difícil de predecir, pero es vital, porque los acuerdos de joint venture por lo general proporcionan a ambos socios un papel continuo en la administración. Cuando la propiedad de la joint venture se divide de forma equitativa, como ocurre con frecuencia, pueden enfrentarse puntos muertos. Si se pretende preservar el equilibrio entre distintos intereses económicos, la negociación debe establecer un mando jerárquico. Incluso cuando se alcanza un equilibrio negociado, éste puede alterarse al cambiar las metas corporativas o el personal.

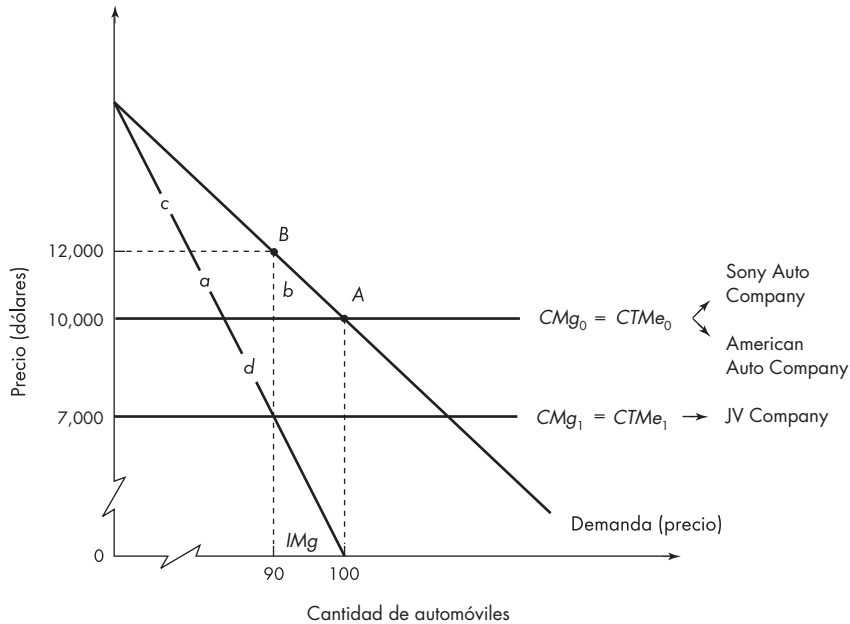
Efectos sobre el bienestar

Las joint ventures internacionales pueden provocar tanto efectos de un mayor bienestar como efectos de una disminución del bienestar para la economía nacional. Las joint ventures llevan a *ganancias del bienestar* cuando 1) el negocio recién establecido suma a la capacidad productiva preexistente y fomenta una competencia adicional, 2) la empresa recién establecida es capaz de ingresar a nuevos mercados que ninguna de las partes podía haber ingresado de forma individual o 3) la empresa genera reducciones de costos que no estarían disponibles si cada parte realizara su función por separado. Sin embargo, la formación de una joint venture también puede resultar en *pérdidas del bienestar*. Por ejemplo, puede dar lugar a un mayor poder de mercado, al sugerir una mayor disponibilidad para influir en la producción del mercado y el precio. Esto es especialmente probable que ocurra cuando se forma la joint venture en los mercados en que las partes realizan negocios. Bajo dichas circunstancias, las partes, a través de sus representantes en la joint venture, están de acuerdo en los precios y la producción en el mismo mercado que ellos mismos operan. Dicha coordinación de actividades limita la competencia, refuerza la presión ascendente en los precios y disminuye el nivel del bienestar nacional.

Considere un ejemplo que contrasta dos situaciones: 1) Dos empresas en competencia venden automóviles en el mercado nacional. 2) Los dos competidores forman una joint venture que opera como un solo vendedor (un monopolio) en el mercado nacional. Se esperaría ver un precio más alto y una cantidad más pequeña cuando la joint venture se comporta como un monopolio. Esto ocurrirá siempre y cuando la curva de costo marginal para la joint venture sea idéntica a la suma horizontal del costo marginal de los competidores individuales. El resultado de este *efecto de poder de mercado* es una pérdida de bienestar, peso muerto para la economía nacional; una reducción en el excedente del consumidor que no es contrarrestada por una ganancia equivalente para los productores. Sin embargo, si la formación de la joint venture conlleva *ganancias de productividad* que ninguna de las partes podría realizar antes de su formación, el bienestar nacional puede aumentar. Esto se debe a que ahora se requiere una menor cantidad de los recursos de la economía nacional para fabricar una producción determinada. Si el bienestar nacional aumenta o cae debido a la joint venture depende de las magnitudes de estas dos fuerzas contrapuestas.

FIGURA 9.3

EFECTOS SOBRE EL BIENESTAR DE UNA JOINT VENTURE INTERNACIONAL



Una joint venture internacional puede generar un efecto de poder de mercado de disminución del bienestar y un efecto de reducción de costo de aumento del bienestar. El origen del efecto de reducción de costos puede ser precios de recursos más bajos o mejoras en la tecnología y en la productividad. La joint venture lleva a mejoras en el bienestar nacional si su efecto de reducción de costos se debe a mejoramientos en la tecnología y la productividad y contrarresta en exceso el efecto del poder de mercado.

En la figura 9.3 se ilustran los efectos del bienestar de las dos empresas matrices que forman una joint venture en el mercado en el que operan. Asuma que Sony Auto Company de Japón y American Auto Company de Estados Unidos son las únicas dos empresas que producen automóviles para venta en el mercado estadounidense. Suponga que cada empresa obtiene costos constantes a largo plazo, lo que sugiere que el costo total promedio es igual al costo marginal en cada nivel de producción. Además, que las curvas de costos de cada empresa antes de la formación de la joint venture son $CMg_0 = CTMe_0$, que es igual a 10,000 dólares. Así, $CMg_0 = CTMe_0$ se vuelve la curva de oferta del mercado a largo plazo de los automóviles.

Asuma que Sony Auto Company y American Auto Company inicialmente operan como competidores, que fijan un precio igual al costo marginal. En la figura 9.3 existe el equilibrio de mercado en el punto A, donde se venden 100 automóviles a un precio de \$10,000 por unidad. El excedente del consumidor totaliza el área $a + b + c$. El excedente del productor no existe, dado que la curva de oferta de automóviles es horizontal (recuerde que el excedente del productor es igual a la suma de las diferencias entre el precio de mercado y cada uno de

los precios mínimos indicados en la curva de oferta de cantidades entre cero y la producción del mercado).

Ahora suponga que los dos competidores anuncian la formación de una joint venture conocida como JV Company, que fabrica automóviles para venta en Estados Unidos. Los automóviles vendidos por JV reemplazan los automóviles vendidos por las dos empresas principales en Estados Unidos.

Suponga que la formación de JV Company conlleva nuevas eficiencias de producción que resultan en reducciones de costos. Además que la nueva curva de costos de JV, $CMg_1 = CTMe_1$, se ubica en \$7,000. Como monopolio, JV maximiza las utilidades al igualar el ingreso marginal con el costo marginal. Existe un equilibrio de mercado en el punto *B*, donde se venden 90 automóviles a un precio de \$12,000 por unidad. El incremento de precios lleva a una reducción en el excedente del consumidor igual al área $a + b$. De esta cantidad, el área a se transfiere a JV como excedente del productor. El área b representa la pérdida del excedente del consumidor que *no* es transferida a JV y que se convierte en una pérdida de bienestar, peso muerto para la economía estadounidense (el efecto consumo).

En contra de esta pérdida del bienestar, peso muerto, se encuentra el efecto eficiencia de JV Company: una disminución en los costos unitarios de \$10,000 a \$7,000 por automóviles. JV puede lograr su producción de maximización de ganancias, 90 automóviles, a una reducción de costo igual al área d en comparación con los costos que existirían si las empresas matrices fabricaran la misma producción. Así, el área d representa un excedente del productor adicional, que es una ganancia de bienestar para la economía estadounidense. El análisis concluye que, para Estados Unidos, la formación de JV Company es deseable si el área d excede el área b .

Se ha asumido que JV Company alcanza reducciones de costos que no están disponibles para cada parte como una empresa independiente. El que las reducciones de costos beneficien la economía estadounidense depende de su origen. Si resultan de las mejoras de productividad (por ejemplo, nuevas reglas de trabajo que lleven a una producción más alta por trabajador), existe una ganancia de bienestar para la economía, porque se requieren menos recursos para fabricar un número determinado de automóviles y el exceso puede trasladarse a otras industrias. Sin embargo, las reducciones de costos que se obtienen de la formación de JV Company pueden ser de naturaleza *monetaria*. Al ser una empresa recién formada, JV puede negociar concesiones salariales de los trabajadores nacionales que no se podrían lograr por American Auto Company. Dicha reducción de costos representa una transferencia de dólares de los trabajadores nacionales a las ganancias de JV y no constituyen una ganancia de bienestar general para la economía.

EMPRESAS MULTINACIONALES COMO UNA FUENTE DE CONFLICTO

Los partidarios de las EMN con frecuencia señalan los beneficios que estas empresas proporcionan a las naciones, incluido el país de origen donde se ubica la organización principal y el país anfitrión donde se establecen las empresas subsidiarias. Supuestamente existen beneficios en forma de niveles adicionales de inversión y capital, creación de nuevos empleos y desarrollo de tecnologías y procesos de producción. Pero los críticos afirman que las EMN con frecuencia crean restricciones comerciales, ocasionan conflictos con los objetivos económicos y políticos de la nación y tienen efectos adversos en la balanza de pagos de una nación. Estos argumentos tal vez expliquen por qué algunas naciones no ven con buenos ojos una inversión directa mientras que otros le dan la bienvenida. En esta sección se analizan algunos de los temas más controversiales que tienen que ver con las multinacionales. El marco de referencia son las EMN de Estados Unidos, aunque los mismos aspectos aplican sin importar en dónde esté la sede de la empresa matriz.

Empleo

Uno de los temas más fuertemente debatidos que rodean a las EMN son sus efectos en el empleo tanto en el país de origen como en el anfitrión. Las EMN con frecuencia afirman que su inversión extranjera directa genera beneficios favorables a la fuerza de trabajo de la nación receptora. Establecer una nueva planta multinacional de manufactura de automóviles en Canadá crea más empleos para los trabajadores canadienses. Pero el efecto de la EMN en los empleos varía de empresa a empresa. Una fuente de controversia surge cuando el gasto de inversión directa de las EMN con sede en el extranjero se utiliza para comprar las empresas locales ya existentes en lugar de establecer nuevas. En este caso, el gasto de inversión puede no resultar en una capacidad de producción adicional y no tener efectos notables en el empleo en el país anfitrión. Surge otro problema cuando las EMN llevan gerentes extranjeros y otros ejecutivos principales para administrar la subsidiaria en el país anfitrión. En las compañías petroleras de Estados Unidos que se localizan en Arabia Saudita, los sauditas cada vez más exigen que sus propias personas estén empleadas en las posiciones de alto nivel.

En cuanto al país de origen, los temas de la pérdida de empleos y de mano de obra barata son de vital preocupación para los trabajadores nacionales. Como los sindicatos están confinados a operar dentro de cada país, la naturaleza multinacional de estas empresas les permite escapar a gran parte de la influencia de las negociaciones colectivas de los sindicatos. También se señala que las EMN pueden buscar países donde los trabajadores tienen mínimo poder de mercado.

El impacto final que las EMN tienen en el empleo en el país anfitrión y el país de origen parece depender en parte de los plazos que se consideren. A corto plazo, es probable que el país de origen experimente una declinación en el empleo cuando la producción se cambia al extranjero. Pero otras industrias en el país de origen pueden encontrar que las ventas en el extranjero aumentan con el paso del tiempo. Esto se debe a que el trabajo en el extranjero consume, así como produce y tiende a comprar más conforme aumentan el empleo y el ingreso como resultado de una mayor inversión. Tal vez la principal fuente de controversia se deriva del hecho que las EMN participan en los veloces cambios de tecnología y en la transmisión de una empresa productiva a los países anfitriones. Aunque dichos esfuerzos pueden promover un bienestar global a largo plazo, los posibles problemas de ajuste a corto plazo que enfrentan los trabajadores del país de origen no pueden ser ignorados.

Transferencia de tecnología

Además de promover la fuga de empleos, las multinacionales fomentan la transferencia de tecnología (conocimiento y habilidades aplicados a la forma en que se fabrican los productos) a otras naciones. Dicho proceso es conocido como **transferencia de tecnología**.

La tecnología ha sido comparada con una enfermedad contagiosa: se disemina más lejos y más rápido si hay más contactos personales. El comercio extranjero se ve como un canal a través del cual las personas en distintas naciones hacen contactos y a través del cual las personas en una nación conocen los productos de otras naciones. La inversión extranjera directa es un método aún más eficaz de transferencia de tecnología. Cuando las empresas extranjeras que tienen ventajas tecnológicas establecen subsidiarias de producción locales, los contactos personales entre estas subsidiarias y las empresas locales son más frecuentes y cercanos que cuando las empresas se localizan en el extranjero.

El comercio internacional y la inversión extranjera directa también facilitan la transferencia de tecnología por medio del llamado *efecto demostración*: cuando una empresa muestra cómo operan sus productos esto envía información importante a las demás empresas de que existen dichos productos y de que son utilizables. La difusión de la tecnología también recibe ayuda del *efecto competencia*: cuando una empresa extranjera fabrica un producto superior que

es popular entre los consumidores, otras empresas son amenazadas. Para sobrevivir, deben innovar y mejorar la calidad de sus productos.

Aunque la transferencia de tecnología aumenta la productividad y la competitividad de los países receptores, las naciones donantes pueden reaccionar en contra debido a que va en detrimento de su base económica. Las naciones donantes afirman que el establecimiento de operaciones de producción en el extranjero por parte de las empresas multinacionales disminuye su potencial de exportación y lleva a pérdidas de empleos para sus trabajadores. Al compartir el conocimiento técnico con los países extranjeros, una nación donante eventualmente puede perder su competitividad internacional y ocasionar así una disminución en su tasa de crecimiento económico.

Considere el caso de la transferencia de tecnología a China a mediados de la década de los noventa. Luego de décadas de hostilidad mutua, Estados Unidos esperaba que para esa década China se abriera al mundo exterior y participara en un libre comercio, para que las naciones extranjeras pudieran comerciar con China de acuerdo con el principio de ventaja comparativa. En lugar de eso, China utilizó su impulso como un gran comprador de productos extranjeros para presionar a las empresas multinacionales a ubicar producción y transferencia de tecnología en China con el fin de ayudarla a volverse más competitiva. Con las empresas multinacionales dispuestas a ganar a las demás para obtener el apoyo de los burócratas chinos, China se encontró en una posición favorable para obtener los beneficios de la difusión de la tecnología.

Por ejemplo, Microsoft Corporation, bajo la amenaza de que su software sería prohibido, realizó un desarrollo conjunto de una versión china de Windows 95 con un socio local y acordó ayudar en los esfuerzos por desarrollar una industria china de software. Otro ejemplo fue General Motors. Para ganarle a Ford el derecho de volverse socio en la manufactura de sedanes en Shangai, GM acordó llevar docenas de joint ventures para refacciones y diseñar gran parte del automóvil en China. También acordó establecer cinco institutos de investigación para enseñar a los ingenieros chinos a utilizar la teoría tecnológica en campos como trenes de potencia y sistemas de inyección de combustible para aplicaciones comerciales.

Las multinacionales estadounidenses acordaron que la transferencia de tecnología a China estaba en gran medida libre de riesgos, porque un desafío competitivo de China se encontraba a décadas de distancia. Sin embargo, la aceleración de transferencias de tecnología a mediados de los noventa se volvió cada vez más impopular en los sindicatos estadounidenses, que temían que sus miembros perdieran empleos ante los trabajadores chinos de menor salario. Los funcionarios del gobierno estadounidense también temían que la transferencia de tecnología ayudara a crear un competidor de proporciones extremas. Considere el caso de la transferencia de tecnología de General Electric a China.

CONCESIÓN DE GENERAL ELECTRIC PARA ENTRAR AL MERCADO CHINO: VENTAS A CORTO PLAZO A CAMBIO DE UNA COMPETENCIA A LARGO PLAZO

Durante décadas General Electric (GE) tuvo una estrategia eficaz para ser competitivo en el equipo generador de energía para el mercado chino: vender el mejor equipo al menor precio. Sin embargo, a principios del 2000, la fórmula se alteró. Además de ofrecer turbinas de alta calidad impulsadas por gas a un precio competitivo, GE acordó compartir con los chinos tecnología sofisticada para producir las turbinas. Para ser considerado para contratos futuros de turbinas con valor de varios miles de millones de dólares, GE, Mitsubishi, Siemens y otros competidores estaban obligados a formar joint ventures con compañías chinas de electricidad propiedad del Estado. A GE también se le pedía que transfiriera tecnología y especificaciones de manufactura avanzadas a sus nuevos socios para su turbina impulsada por gas, que a GE le había costado más de 500 millones de dólares en desarrollar. Los fun-

cionarios de GE señalaron que los chinos querían tener acceso completo a su tecnología, mientras que GE quería proteger la tecnología en la que había hecho una gran inversión financiera.

El gran tamaño del mercado de electricidad de China convenció a los directivos de GE de que valía la pena perseguir el mercado a pesar de las exigencias de tecnología. El mercado estadounidense para turbinas impulsadas por gas era débil debido a los despilfarros de dinero anteriores por aumentar la capacidad por parte de las compañías de energía y de servicios. Por otro lado, se esperaba que China gastara más de \$10,000 millones al año en la construcción de plantas de electricidad en el futuro cercano. Así, los funcionarios de GE enfrentaron la concesión de las ventas a corto plazo en China a cambio de una competencia a largo plazo por parte de los fabricantes chinos. Al final, GE obtuvo un pedido de 13 de sus turbinas impulsadas por gas y como parte del acuerdo también tuvo que compartir tecnología con sus socios chinos.

Antes de la joint venture con GE, los fabricantes chinos habían dominado sólo la tecnología requerida para hacer turbinas mucho menos eficientes impulsadas por vapor. Esa tecnología se obtuvo en parte a través de joint ventures previas con empresas como Westinghouse Electric Co. Sin embargo, los chinos exigieron la tecnología detrás de las turbinas más eficientes impulsadas por gas.

Los funcionarios de GE señalaron que la competencia china no era inminente en productos altamente avanzados como turbinas impulsadas por gas. En el pasado, incluso después de adquirir experiencia de las corporaciones extranjeras, las empresas chinas carecían de las habilidades necesarias para explotar por completo la tecnología y volverse competitivos en el mercado mundial. Es más, para el momento en que las empresas chinas dominaron la tecnología inicialmente obtenida de GE, esta ya había desarrollado tecnologías más avanzadas. Sin embargo, los funcionarios chinos esperaban con vistas al futuro las nuevas rondas de ofertas de equipo generador de energía de GE y sus competidores, cuando los funcionarios chinos esperaban obtener tratos aún más lucrativos de compartición de tecnología.²

Soberanía nacional

Otro tema controversial en el manejo de las EMN es su efecto en las normas económicas y políticas del gobierno anfitrión y del gobierno de origen. Muchas naciones temen que la presencia de las EMN en un país determinado ocasiona una pérdida de su soberanía nacional. Por ejemplo, las EMN pueden resistir los intentos del gobierno por redistribuir el ingreso nacional a través de los impuestos. Al utilizar técnicas contables que cambian los ingresos en el extranjero, una EMN es capaz de evadir los impuestos del país anfitrión. Una EMN podría lograr esto al aumentar los precios de los productos de sus subsidiarias en naciones con tasas impositivas modestas para reducir las ganancias en las operaciones en una nación de altos impuestos donde en realidad realice la mayor parte de sus negocios.

La influencia política de las EMN también es cuestionada, como ilustra el caso de Chile. Durante años, las empresas estadounidenses habían buscado inversiones directas en Chile, en gran medida en las minas de cobre. Cuando Salvador Allende estaba en el proceso de ganar la presidencia, las empresas estadounidenses se oponían a él por temor a que sus operaciones en Chile fueran expropiadas por el gobierno anfitrión. International Telephone and Telegraph trató de evitar la elección de Allende e intentó promover disturbios civiles que llevaran a su caída en el poder. Otro caso de intervención de las EMN en los asuntos del país anfitrión fue el de United Brands (ahora Chiquita); la EMN participaba en ventas de productos alimenticios.

²"China's Price for Market Entry: Give Us Your Technology, Too", *The Wall Street Journal*, 26 de febrero de 2004, pp. A-1 y A-6.

En 1974 la empresa pagó un soborno de 1.25 millones de dólares al presidente de Honduras a cambio de una reducción del impuesto de exportación aplicado a los plátanos. Cuando se hizo público este pago, el presidente fue retirado del cargo.

Existen otras áreas de controversia. Suponga que una subsidiaria canadiense de una EMN con sede en Estados Unidos comercia con un país sujeto a embargos comerciales estadounidenses. ¿Los políticos estadounidenses deben decretar que dichas actividades son ilegales? La subsidiaria canadiense puede ser presionada por la organización principal para cumplir con las políticas extranjeras estadounidenses. Durante las crisis internacionales, las EMN pueden mover fondos de forma rápida entre un centro financiero y otro para evitar pérdidas (generar ganancias) por las modificaciones en los tipos de cambio. Esta conducta dificulta que los gobiernos nacionales estabilicen sus economías.

En un mundo donde las economías nacionales son interdependientes y los factores de producción son móviles, la posible pérdida de la soberanía nacional es vista como un costo necesario, siempre que la inversión directa resulte en un control extranjero de las instalaciones de producción. El que las ganancias de bienestar que se obtengan de la división internacional del trabajo y especialización excedan la disminución potencial de la independencia nacional incluye juicios de valor por parte de los políticos y de los ciudadanos interesados.

Balanza de pagos

Estados Unidos ofrece un buen ejemplo de cómo una EMN puede afectar la balanza de pagos de una nación. En pocas palabras, la *balanza de pagos* es un recuento del valor de los productos y servicios, los movimientos de capital (incluida la inversión extranjera directa) y otros elementos que fluyen dentro o fuera de un país. Los factores que hacen una contribución positiva a la posición de pagos de una nación incluyen exportaciones de bienes y servicios y entrada de flujos de capital (inversión extranjera que entra al país de origen) mientras que los flujos contrarios debilitarían la posición de pagos. A primera vista podría concluirse que cuando las EMN estadounidenses hacen inversiones directas extranjeras, estos pagos representan un flujo exterior de capital de Estados Unidos y, por tanto, un factor negativo en la posición de pagos de Estados Unidos. Aunque este punto de vista puede ser cierto a corto plazo, ignora los efectos positivos en los flujos comerciales y las ganancias que la inversión directa proporciona a largo plazo.

Cuando una EMN estadounidense establece una subsidiaria en el extranjero, por lo general compra equipo de capital estadounidense y materiales necesarios para manejar la subsidiaria. Una vez que están en operación, la subsidiaria tiende a comprar equipo de capital adicional y otros insumos de materiales de Estados Unidos. Estos dos factores estimulan las exportaciones estadounidenses al fortalecer su posición de pagos.

Otro impacto a largo plazo que las inversiones extranjeras directas estadounidenses tienen en su balanza de pagos es el flujo de rendimientos de los ingresos generados por las operaciones en el extranjero. Ese ingreso incluye ganancias de las filiales en el extranjero, intereses y dividendos, así como comisiones y regalías. Estos productos generan flujos de ingresos para la economía y fortalecen la posición de la balanza de pagos.

Aspectos fiscales

Uno de los temas más controversiales que incluyen a las EMN para políticos estadounidenses es el gravamen impuesto a los ingresos que se derivan de la inversión extranjera directa. Con frecuencia, los sindicatos y otros grupos, afirman que las leyes fiscales estadounidenses desincentivan a invertir en el país debido a las concesiones fiscales ofrecidas por el gobierno estadounidense en la inversión extranjera directa. Estas concesiones incluyen *créditos fiscales extranjeros y diferimiento de impuestos*.

De acuerdo con la ley fiscal estadounidense, a una EMN con sede en Estados Unidos se le permiten créditos fiscales para hacer frente a sus obligaciones fiscales de impuesto al ingreso de Estados Unidos en una cantidad igual a los impuestos al ingreso que paga a los gobiernos extranjeros. Si se asume que una subsidiaria canadiense gana \$100,000 de ingreso gravable y que la tasa fiscal de ingresos de Canadá es de 25 por ciento, la empresa pagaría al gobierno canadiense \$25,000. Pero si ese ingreso se aplicara a la empresa matriz en Estados Unidos, el impuesto que se debe al gobierno estadounidense sería de \$34,000, dada una tasa fiscal de ingresos de 34 por ciento. Bajo el sistema de crédito fiscal, la organización matriz pagaría al gobierno estadounidense sólo \$9,000 ($\$34,000 - \$25,000 = \$9,000$). La justificación del crédito fiscal extranjero es que las EMN con sede en Estados Unidos no deben estar sujetas a la doble tributación. El crédito fiscal extranjero está diseñado para evitar que las tasas impositivas combinadas del gobierno extranjero anfitrión y de los gobiernos de origen nacional excedan la tasa más alta de las dos tasas nacionales. En este ejemplo, si la tasa impositiva de ingresos de Canadá es de 34 por ciento, la organización matriz no pagaría ningún impuesto en Estados Unidos por el ingreso de su subsidiaria canadiense.

Las EMN con sede en Estados Unidos también disfrutan de una ventaja de diferimiento de impuestos. Bajo las leyes fiscales estadounidenses, la empresa matriz tiene la opción de diferir los impuestos pagados por el ingreso de su subsidiaria extranjera, siempre y cuando ese ingreso sea retenido en el extranjero más que repatriado a Estados Unidos. Este sistema suma un préstamo libre de intereses extendido por el gobierno estadounidense a la empresa matriz por tanto tiempo como se mantenga el ingreso en el extranjero. Los ingresos retenidos de una subsidiaria extranjera pueden ser reinvertidos en el extranjero sin estar sujetos a los impuestos estadounidenses. En las inversiones nacionales no aplican provisiones similares. Dicho tratamiento fiscal discriminatorio alienta la inversión extranjera directa por encima de la inversión nacional.

Fijación de precios de transferencia

Otro aparato que las EMN utilizan para reducir su carga fiscal general es la **fijación de precios de transferencia**. La fijación de precios de transferencia se refiere a la fijación de precios de productos dentro de una EMN. Por ejemplo, los productos de la división de producción de la empresa pueden ser vendidos a su división extranjera de comercialización o los insumos obtenidos por una empresa matriz pueden venir de una subsidiaria en el extranjero. El precio de transferencia puede ser una cifra puramente arbitraria que significa que puede no estar relacionada con los costos incurridos o con las operaciones realizadas. La alternativa de los precios de transferencia afecta la división de la utilidad total entre las partes de la empresa y así influye en su carga fiscal general.

Por ejemplo, suponga que Dell Inc., produce computadoras en Estados Unidos y que compra microchips de su subsidiaria en Malasia. También suponga que los impuestos corporativos son 34 por ciento en Estados Unidos y 20 por ciento en Malasia. Suponga que Dell le dice a su subsidiaria que venda los microchips a Dell a un precio muy inflado (el precio de transferencia). Así, Dell tiene un gasto de negocios grande que deducir cuando determine su ingreso gravable en sus otras operaciones rentables en Estados Unidos. Al grado al que la fijación de precios de transferencia permite a Dell reducir su ingreso gravable en Estados Unidos, la empresa evita ser gravada a la tasa impositiva de 34 por ciento. Es más, el mayor ingreso de la subsidiaria malaya de Dell, que ocurre debido al precio de transferencia inflado, se grava a la tasa más baja de 20 por ciento. En términos sencillos, Dell puede reducir su carga fiscal general al reportar la mayor parte de su ingreso en Malasia, el país de impuestos bajos, aunque el ingreso se gane en Estados Unidos, el país de impuestos altos. Pero observe que el impuesto pagado al gobierno estadounidense disminuye, mientras que el impuesto pagado

TABLA 9.7

MIGRACIÓN ESTADOUNIDENSE, 1820-2006

Periodo	Número (en miles)
1820-1840	743
1841-1860	4,311
1861-1880	5,127
1881-1900	8,934
1901-1920	14,531
1921-1940	4,636
1941-1960	3,551
1961-1980	7,815
1981-2000	16,433
2001-2006	6,168

Fuentes: De U.S. Department of Homeland Security, Office of Immigration Statistics, *Yearbook of Immigration Statistics*, 2004, disponible en <http://www.uscis.gov/graphics/shared/statistics/yearbook/>. Vea también U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Statistical Abstracts of the United States*, Washington, DC, Government Printing Office, disponible en <http://www.census.gov/>.

relacionar con los costos reales incurridos y con las operaciones que en realidad se realizan. Sin embargo, demostrar que los precios que una subsidiaria cobra a otra están lejos de los precios del mercado es algo muy difícil.

al gobierno malayo aumenta. En otras palabras, la pérdida de un gobierno es la ganancia de otro gobierno. Así que es de esperarse que un gobierno legisle en contra de las prácticas injustas de precios de transferencia, mientras que también es de esperarse que otro gobierno se oponga a dicha legislación.

Tanto el gobierno extranjero como el gobierno estadounidense están interesados en el papel que juegan los precios de transferencia en la obtención de utilidades corporativas. Los abusos en la fijación de precios a través de las fronteras nacionales son ilegales cuando se pueden demostrar. De acuerdo con las regulaciones del servicio estadounidense de recaudación fiscal (IRS, Internal Revenue Service), se requiere que las empresas que tratan con sus propias subsidiarias establezcan precios “a su alcance”, tal como lo harían con clientes no relacionados que no sean parte de la misma estructura corporativa. Esto significa que los precios se deben

MOVILIDAD INTERNACIONAL DEL TRABAJO: MIGRACIÓN

Históricamente, Estados Unidos ha sido un objetivo favorito para la **migración** internacional. Debido a su vasto flujo interno de migrantes, Estados Unidos ha sido descrito como el crisol del mundo. En la tabla 9.7 se indica el volumen de migración a Estados Unidos desde 1820 hasta 2006. Europa occidental fue una fuente importante de migrantes durante esta era, con Alemania, Italia y el Reino Unido entre los mayores proveedores. En los años recientes, grandes números de mexicanos han migrado a Estados Unidos, así como personas de Asia. Los migrantes han sido motivados por mejores oportunidades económicas y por factores no económicos como política, guerra y religión.

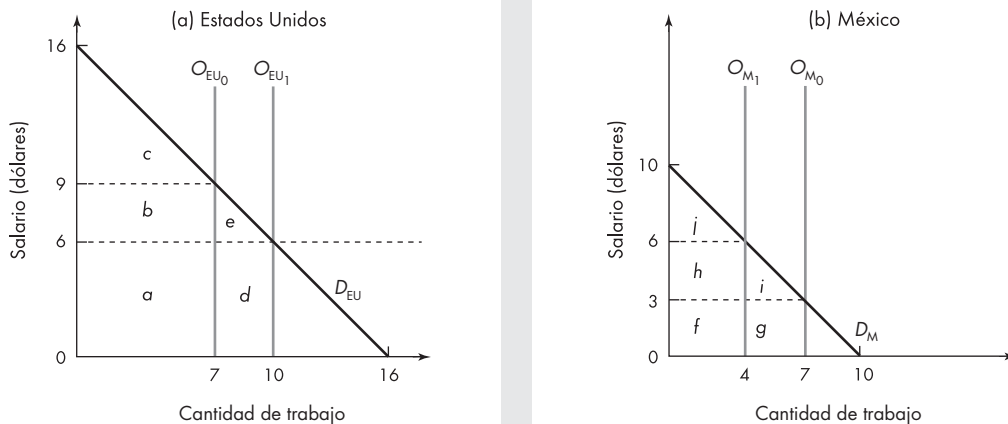
Aunque los movimientos laborales internacionales pueden mejorar la eficiencia de la economía mundial, con frecuencia están restringidos por los controles gubernamentales. Estados Unidos, al igual que la mayoría de los países, limita la migración. Después de olas de migración en el cambio de siglo, se promulgó la Ley de Migración de 1924. Además de restringir el flujo general de migrantes a Estados Unidos, la ley implementó una cuota que limitaba el número de migrantes de cada país extranjero. Como las cuotas estaban basadas en el número de ciudadanos que previamente habían emigrado de esos países, el sistema de asignación favorecía a los migrantes del norte de Europa en relación con los del sur. A finales de la década de los sesenta, la fórmula de la cuota fue modificada, lo que llevó a mayores números de migrantes asiáticos a Estados Unidos.

Efectos de la migración

En la figura 9.4 se ilustra la economía de la migración de la mano de obra o trabajo. Suponga que el mundo consiste de dos países, Estados Unidos y México, que en principio están en

FIGURA 9.4

EFECTOS DE LA MIGRACIÓN DE LOS TRABAJADORES DE MÉXICO A ESTADOS UNIDOS



Antes de la migración, el salario en Estados Unidos excedía al de México. En respuesta al diferencial de salarios, los trabajadores mexicanos emigran a Estados Unidos; esto lleva a una reducción de la oferta de trabajo en México y a un aumento en la oferta de trabajo en Estados Unidos. Las tasas salariales continúan en aumento en México y a la baja en Estados Unidos hasta que eventualmente se igualan. La migración de la mano de obra daña a los trabajadores nativos estadounidenses, pero ayuda a los dueños estadounidenses del capital; en México ocurre lo opuesto. Como los trabajadores migrantes fluyen de usos menos productivos a otros más productivos, la producción mundial se amplía.

aislamiento. Los ejes horizontales denotan la cantidad total de trabajo en Estados Unidos y México y los ejes verticales describen los salarios pagados a los trabajadores. Para cada país, la curva de demanda de trabajo es designado por el valor del producto marginal ($VPMg$) del trabajo.³ También asuma que la oferta fija de trabajo es de siete trabajadores en Estados Unidos, que se denota por O_{EU0} y siete trabajadores en México, que se denota por O_{M0} .

El salario de equilibrio en cada país se determina en el punto de intersección de las curvas de oferta y demanda para el trabajo. En la figura 9.4(a), el salario de equilibrio estadounidense es de \$9 y el ingreso total del trabajo es de \$63; esta cantidad es representada por el área $a + b$. El área restante bajo la curva de demanda de trabajo es el área c , que es igual a \$24.50; esto representa la porción del ingreso de la nación que se acumula para los dueños del capital.⁴ En la figura 9.4(b), el salario de equilibrio para México es de \$3; el ingreso del

³ El valor del producto marginal del trabajo ($VPMg$) se refiere a la cantidad de dinero que reciben los productores de vender la cantidad que fue producida por el último trabajador contratado; en otras palabras $VPMg = \text{precio del producto} \times \text{producto marginal del trabajo}$. La curva de $VPMg$ es la curva de demanda del trabajo. Esto sigue de una aplicación de la regla de que una empresa que contrata bajo condiciones competitivas encuentra más rentable contratar el trabajo hasta el punto en el que el precio del trabajo (salario) es igual a su $VPMg$. La ubicación de la curva de $VPMg$ depende de la productividad marginal del trabajo y del precio del producto que fabrica. Bajo competencia pura, el precio es constante. Por tanto, dada la productividad marginal decreciente, la curva de demanda de trabajo tiene una pendiente negativa.

⁴ ¿Cómo sabe que el área c representa el ingreso que obtienen los dueños de capital estadounidense? Este análisis asume dos factores productivos, trabajo y capital. El ingreso total (valor de la producción) que resulta de utilizar una cantidad dada de trabajo con una cantidad fija de capital es igual al área bajo la curva $VPMg$ del trabajo para esa cantidad de trabajo en particular. La parte de la superficie correspondiente al trabajo se calcula al multiplicar el salario por la cantidad de trabajadores contratados. El área restante debajo de la curva de $VPMg$ es el ingreso que obtienen los dueños del capital.

trabajo es igual a \$21, representado por el área $f + g$; los dueños del capital disfrutan ingresos que son iguales al área $h + i + j$ o \$24.50.

Suponga que los trabajadores se pueden mover libremente entre México y Estados Unidos y que la migración no cuesta y que ocurre sólo en respuesta a los diferenciales salariales. Como los salarios estadounidenses son relativamente altos, hay un incentivo para que los trabajadores mexicanos emigren a Estados Unidos y compitan en su mercado laboral; este proceso continuará hasta que se elimina el diferencial de salarios. Suponga que tres trabajadores emigran de México a Estados Unidos. En Estados Unidos, la nueva curva de oferta laboral se vuelve O_{EUI} ; la oferta excesiva de trabajo a un salario de \$9 ocasiona que el salario caiga a \$6. En México, la emigración laboral ocasiona una nueva curva de oferta laboral es O_{MI} ; la demanda excesiva por trabajo a un salario de \$3 ocasiona que el salario aumente a \$6. Así, el efecto de la **movilidad de los trabajadores** es igualar los salarios en los dos países.⁵ El siguiente trabajo es evaluar cómo la migración laboral en respuesta a los diferenciales salariales afecta la eficiencia de la economía mundial. ¿La producción mundial se expande o se contrae con la migración abierta? Para Estados Unidos, la migración aumenta la oferta de trabajo de O_{EU} a O_{EUI} . Esto lleva a una expansión de la producción; el valor de la producción adicional se denota por el área $d + e$ (\$22.50). Para México, la disminución en la oferta de trabajo de O_{M0} a O_{MI} resulta en una contracción de la producción; el valor de la producción perdida se representa por el área $g + i$ (\$13.50). El resultado es una ganancia neta de \$9 en la producción mundial como resultado de la migración del trabajo. Esto se debe a que el $VPMg$ del trabajo en Estados Unidos excede al de México a lo largo del rango correspondiente. Los trabajadores son atraídos a Estados Unidos por los salarios pagados más altos. Estos salarios señalan a los trabajadores mexicanos el valor más alto de la productividad de los trabajadores, con lo cual atraen a los trabajadores a esas áreas donde serán más eficientes. Conforme los trabajadores se utilizan de forma más productiva, la producción mundial se expande.

La migración también afecta la *distribución del ingreso*. Como verá, las ganancias en el ingreso mundial que resultan de la movilidad de los trabajadores no se distribuyen de forma equitativa entre todas las naciones y los factores de producción. Estados Unidos, como un todo, se beneficia de la migración; su ganancia de ingresos general es la suma de las pérdidas por parte de los trabajadores nativos estadounidenses, las ganancias de los migrantes mexicanos que ahora viven en Estados Unidos y las ganancias de los dueños de capital estadounidense. México experimenta pérdidas de ingreso general como resultado de su migración laboral; sin embargo, los trabajadores que permanecen en México ganan en relación con los dueños de capital mexicano. Como se sugirió antes, los migrantes mexicanos ganan en su reubicación en Estados Unidos.

Para Estados Unidos la ganancia de ingresos como resultado de la migración se denota por el área $d + e$ (\$22.50) en la figura 9.4(a). De esta cantidad, los migrantes mexicanos capturan el área d (\$18), mientras que el área e (\$4.50) es el ingreso adicional que obtienen los dueños estadounidenses de capital, gracias a la disponibilidad del trabajo adicional para usar con el capital. Sin embargo, la migración impulsa a los salarios a la baja de \$9 a \$6. Los ingresos de los trabajadores nativos estadounidenses caen por el área b (\$21); esta cantidad es transferida a los dueños estadounidenses de capital.

En cuanto a México, su emigración laboral ocasiona una disminución en ingreso igual a $g + i$ (\$13.50); esto representa una transferencia de México a Estados Unidos. Los traba-

⁵ El equilibrio del salario asume una movilidad irrestricta del trabajo en la que los trabajadores están preocupados sólo por sus ingresos. También asume que la migración no tiene costo para los trabajadores. En la realidad, hay costos económicos y psicológicos al migrar a otro país. Dichos costos pueden resultar en sólo un pequeño número de personas que encuentran en el país migrante ganancias salariales lo suficientemente altas para compensar sus costos de migración. Así, la igualación salarial completa puede no ocurrir.

ADORES restantes en México ganan el área h (\$12) como resultado de salarios más altos. Sin embargo, los dueños de capital mexicano pierden porque hay menos trabajo disponible para usar con su capital.

Aunque la migración pueda reducir los salarios para algunos trabajadores nativos estadounidenses, debe señalarse también que estos salarios más bajos benefician a los productores estadounidenses. Los salarios más bajos también resultan en precios de productos de equilibrio más bajos, con lo cual benefician a los consumidores. Desde la perspectiva de la sociedad, las ganancias por la migración para los productores y consumidores deben ser sopesadas contra las pérdidas a causa de los trabajadores de bajo salario.

Es posible concluir que el efecto de la movilidad de los trabajadores es aumentar el ingreso mundial general y redistribuir el ingreso del trabajo al capital en Estados Unidos y del capital al trabajo en México. La migración tiene un impacto en la distribución del ingreso similar a un aumento en las exportaciones de los productos intensivos en trabajo de México a Estados Unidos.

La migración como problema

El ejemplo anterior deja claro por qué los grupos laborales nacionales en los países de capital abundante con frecuencia prefieren restricciones a la migración; la migración abierta tiende a reducir sus salarios. Cuando los migrantes no están capacitados; como por lo general es el caso, el efecto negativo en los salarios afecta sobre todo a los trabajadores nacionales no capacitados. Por el contrario, los fabricantes nacionales tenderán a favorecer a la migración sin restricciones como una fuente de trabajo barato.

Otra controversia acerca de los migrantes es si son una carga para los recursos gubernamentales. Las naciones que brindan pagos de bienestar generosos a los que están en desventaja económica pueden temer que inducirán un flujo de personas no productivas que no producirán como lo hicieron los migrantes de la figura 9.4, pero que disfrutarán de los beneficios de bienestar a costa de los residentes nacionales y de los migrantes trabajadores. Sin embargo, el alivio fiscal puede no estar lejos. Los hijos de los migrantes pronto se incorporarán a la fuerza de trabajo y comenzarán a pagar impuestos, con lo cual pagan no sólo la educación de sus hijos, sino también el retiro de sus padres. En cuestión de dos generaciones, la mayoría de las familias de migrantes tienden a asimilar al punto de que sus cargas fiscales son indistinguibles de las de otros residentes. Cuando todo se suma, la mayoría de los cálculos a largo plazo muestra que los migrantes tienen una contribución positiva neta para las arcas públicas.

Los países en desarrollo en ocasiones han temido a las políticas de migración abierta porque puede resultar en una **fuga de cerebros** (migración de personas de mucha educación y capacidades de los países en desarrollo a los países industrializados), con lo cual limitan su crecimiento potencial. La fuga de cerebros ha sido alentada por las leyes nacionales de migración, como en Estados Unidos y otros países industrializados que permiten la migración de personas calificadas al tiempo que restringen la de los trabajadores no calificados.

En el ejemplo anterior, de migración de trabajo, se asumió que la decisión de migración de los trabajadores mexicanos era más o menos permanente. En la práctica, gran parte de la migración de los trabajadores es temporal, en especial en la Unión Europea. Es decir, un país como Francia permitirá la migración temporal de trabajadores extranjeros cuando se necesiten; estos trabajadores son conocidos como **trabajadores invitados**. Durante periodos de una recesión de negocios, Francia se rehusará a emitir permisos de trabajo cuando los trabajadores extranjeros ya no se necesiten. Dicha práctica tiende a proteger a la economía francesa de la escasez de trabajo durante las expansiones comerciales y los excedentes de

trabajo durante las recesiones de negocios. Sin embargo, el problema de ajuste de trabajo se traslada a los países de emigración laboral.

La migración ilegal es también un problema. En Estados Unidos se ha convertido en una papa caliente política, con millones de migrantes ilegales que encuentran empleo en la llamada economía subterránea, con frecuencia con salarios por debajo del mínimo. Se calcula que entre 3 y 15 millones de migrantes están en Estados Unidos, muchos de ellos de México. Para Estados Unidos y en especial para los estados del suroeste, la migración de los trabajadores mexicanos ha proporcionado una oferta barata de trabajadores agrícolas y menos capacitados. Para México, ha sido una fuente importante de divisas y un amortiguador en contra del desempleo nacional. La migración ilegal también afecta la distribución del ingreso para los nativos estadounidenses, porque tiende a reducir el ingreso de los trabajadores estadounidenses no calificados.

Por otro lado, los migrantes no sólo diversifican una economía, sino que también pueden contribuir al crecimiento económico. La economía en general se beneficia porque con frecuencia los migrantes son distintos de los nativos. En muchos casos, los migrantes causan que los precios caigan, lo cual beneficia a todos los consumidores y permite que la economía produzca de forma nacional una variedad más amplia de productos de la que los nativos podrían producir por sí solos. Si los migrantes no fueran distintos a los nativos, sólo aumentarían la población y la escala de la economía, pero no tendrían un efecto en la tasa de crecimiento general del ingreso per cápita. De acuerdo con el National Research Council, el efecto general de la migración en el producto interno bruto está entre 1,000 millones y 10,000 millones de dólares al año.⁶ Aunque estas cantidades pueden parecer insignificantes en una economía de 8 billones de dólares (aproximadamente un octavo de 1 por ciento como máximo), aún tienen una ganancia y no son la fuga que muchos creen que es la migración.

Como usted aprendió de la figura 9.4, los migrantes aumentan la oferta de trabajo en la economía. Esto ocasionaría un salario de mercado más bajo para todos los trabajadores si todos los trabajadores fueran iguales. Pero esto no sucede. Algunos nativos competirán con los migrantes por posiciones, porque poseen habilidades similares; otros trabajarán junto a los migrantes y complementarán las habilidades de éstos con las propias. Esta distinción de habilidades significa que no todos los trabajadores nativos recibirán un salario inferior. Los que compiten con los migrantes (los sustitutos) recibirán un salario más bajo del que recibirían si no hubiese migración, mientras que los que complementan a los migrantes recibirán un salario más alto. La mayoría de los análisis de diversos países ha encontrado que un aumento de 10 por ciento en la porción migrante de la población reduce los salarios nativos 1 por ciento como máximo. Este resultado sugiere que la mayoría de los migrantes no sustituye el trabajo nativo (capacitada o no capacitada), sino que en realidad la complementan.⁷

Los defensores de una mayor migración señalan que los niños no comienzan a trabajar en cuanto nacen. Producir un trabajador adulto requiere de gastos significativos en forma de comida, ropa, casa, educación y otros costos de manutención de los hijos. Estas inversiones en la formación de capital humano son sustanciales. Los migrantes, a diferencia de los niños recién nacidos, pueden comenzar a participar en actividades productivas desde el momento en que llegan al país. El costo de gran parte de su formación como capital humano fue absorbido por el país del cual emigraron. Como la mayoría de los migrantes llega en una etapa de su vida en la que son productivos, las tasas más altas de migración por lo general resultan

⁶ Vea National Research Council Panel on the Demographic and Economic Impacts of Immigration, *The New Americans: Economic, Demographic, and Fiscal Effects of Immigration*, Washington, DC, National Academy Press, 1997.

⁷ R.M. Friedberg y J. Hunt, "The Impact of Immigrants on Host Country Wages, Employment and Growth", *Journal of Economic Perspectives*, primavera de 1995, pp. 23-44.



GLOBALIZACIÓN

¿LA POLÍTICA ESTADOUNIDENSE DE MIGRACIÓN DAÑA A LOS TRABAJADORES NACIONALES?

Las ganancias netas de la migración actual son pequeñas, así que es poco probable que puedan tener un papel crucial en el debate de las políticas. La investigación económica enseña una lección muy valiosa: el impacto económico de la migración es esencialmente distributivo. La migración actual redistribuye la riqueza de los trabajadores no capacitados, cuyos salarios son reducidos por los migrantes a los trabajadores capacitados y a los dueños de empresas que compran los servicios de los migrantes y de los contribuyentes que llevan la carga de pagar por los servicios sociales utilizados por los migrantes a los consumidores que utilizan los productos y servicios fabricados por ellos.

— George Borjas, "The New Economics of Immigration", *The Atlantic Online*, noviembre de 1996.

Los migrantes altamente capacitados, que también crean empleos para los estadounidenses, no son los únicos que contribuyen a nuestro boom económico. Incluso los migrantes menos capacitados contribuyen a nuestra economía y a nuestras vidas al trabajar en empleos que la mayoría de los estadounidenses no quiere, como limpiar oficinas, cocinar en los restaurantes y atender las compras en las tiendas de abarrotes. Ellos, a su vez, contribuyen con la compra de casas, ropa y abarrotes. La maravillosa diversidad cultural llevada a Estados Unidos por los migrantes se ha vuelto secundaria a su disposición de trabajar duro y volverse parte del Estados Unidos de hoy.

— Bronwyn Lance, "The Economic Impact of Immigrants", mayo de 2000, disponible en <http://www.worldandihomeschool.com/>.

La mayoría de los residentes de Estados Unidos en la actualidad son descendientes de migrantes que llegaron al país durante los últimos 150 años. Sin embargo, las preocupaciones acerca del efec-

to de migración en los trabajadores nacionales han resultado en la aprobación de diversas leyes diseñadas para restringir la migración. Los sindicatos, en particular, han defendido una política de migración más restrictiva sobre la base de que la migración reduce los niveles salariales y de empleo para los residentes nacionales.

No se impusieron restricciones sustanciales en la migración en Estados Unidos hasta la aprobación de la Ley de Cuotas de 1921. Esta ley estableció cuotas en el número de migrantes basadas en el país de origen. La Ley de Cuota restringía sobre todo la migración del este y el sur de Europa. Las enmiendas a la Ley de Migración y Nacionalidad de 1965 eliminaron el sistema de cuota específico del país y en su lugar establecieron un límite en el número máximo de migrantes permitido a Estados Unidos. Bajo esta ley, se da un trato preferencial a los migrantes con el fin de reunificar a la familia. Los que posean habilidades excepcionales también reciben una prioridad. Sin embargo, no se establece un límite en los refugiados políticos a los que se les permite migrar a Estados Unidos. Desde luego, no todos los migrantes ingresan al país a través de medios legales. Con frecuencia, los individuos ingresan con visas de estudiante o de turista y comienzan a trabajar en violación de su estatus de visa. Otros individuos ingresan al país de forma ilegal sin una visa estadounidense válida. La Ley de Reforma y Control de Migración de 1986 aborda el tema de la migración ilegal al imponer multas sustanciales a los empleadores que contraten migrantes ilegales.

La Ley de Reforma y Responsabilidad del Migrante de 1996 proporcionó varias nuevas restricciones para la migración. Las familias anfitrionas sólo pueden aceptar migrantes si dicha familia percibe un ingreso que sea al menos 125 por ciento del nivel de pobreza. Esta ley también requiere que el Servicio de Migración y Naturalización mantenga registros más estrictos de entrada y salida de los extranjeros no residentes.

en un aumento en la proporción de la población que trabaja. Conforme aumenta la proporción de la población que trabaja, también aumenta el ingreso per cápita.

La preocupación por el futuro de la seguridad social también se utiliza para respaldar las restricciones laxas de migración. La declinación en los nacimientos en Estados Unidos combinada con mayores expectativas de vida, resultan en un aumento constante en la razón de los individuos retirados y de los que trabajan durante las siguientes décadas. Un aumento en el número de migrantes más jóvenes podría ayudar a aliviar este problema.

¿Los migrantes en realidad dañan los salarios de los trabajadores estadounidenses?

Un estudio del efecto salarial de la migración merece nuestra atención. Los investigadores en el National Bureau of Economic Research han examinado si los migrantes que ingresan al

TABLA 9.8

**LOS MERCADOS LABORALES TRABAJAN:
PORCENTAJE DE CAMBIO DE SALARIO DEBIDO
AL INFLUJO DE MIGRACIÓN DE 1980-2000**

Categoría de trabajo	PORCENTAJE DEL CAMBIO SALARIAL	
	A corto plazo	A largo plazo
Todos los trabajadores	-3.3%	0.1%
Bachillerato truncado	-8.2	-4.8
Graduados de bachillerato	-2.2	1.1
Universidad truncada	-2.6	0.8
Graduados de la universidad	-3.8	-0.5

Fuente: George Borjas y Lawrence Katz, *The Evolution of the Mexican-Born Workforce in the United States*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 2005.

mercado laboral estadounidense deprimen los salarios de los trabajadores estadounidenses que compiten con ellos. Investigaron el efecto salarial de la migración (principalmente de origen mexicano) hacia Estados Unidos durante 1980-2000. Encontraron que a corto plazo, la migración reducía 3 por ciento el salario promedio de los trabajadores estadounidenses en competencia. Para los trabajadores en competencia que truncaron el bachillerato, el salario promedio disminuyó 8 por ciento. Los resultados de los investigadores se resumen en la tabla 9.8.

Sin embargo, también señalaron que a largo plazo, los salarios dependen del suministro de capital, así como del trabajo. Por sí solo, el influjo de migrantes aumenta la oferta de trabajadores y, por tanto, disminuye los salarios. Pero el trabajo más barato aumenta el rendimiento potencial para los empleadores que construyen

nuevas fábricas. Al hacerlo, ellos crean demanda adicional de trabajadores. Una vez que el capital se ha ajustado por completo, el efecto final en los salarios generales debe permanecer sin cambio, siempre y cuando los migrantes no hayan alterado la productividad de la fuerza de trabajo como un todo. Resulta que los investigadores encontraron que el salario del trabajador promedio en competencia no fue afectado por la migración a largo plazo, pero el salario de los que truncaron el bachillerato disminuyó aproximadamente 5 por ciento. Estos resultados confirmaron la noción de que, a largo plazo, la migración tenía sólo un pequeño efecto negativo en la remuneración de los trabajadores menos capacitados de Estados Unidos. Si el Congreso quiere reducir la inequidad salarial, la construcción de muros en la frontera es una forma muy cuestionable de hacerlo.

RESUMEN

1. En la actualidad la economía mundial se caracteriza por el movimiento internacional de los factores de insumos. La empresa multinacional tiene un aporte importante en este proceso.
2. No hay una sola definición acordada de lo que constituye una EMN. Algunas de las características más identificables de las multinacionales son las siguientes: a) la propiedad de las acciones y la administración son de carácter multinacional; b) las oficinas centrales de la empresa pueden estar lejos del país donde ocurre una actividad en particular y c) las ventas en el extranjero representan una alta proporción de las ventas totales.
3. Las EMN han diversificado sus operaciones en forma vertical, horizontal o de conglomerados.
4. Entre los principales factores que influyen en las decisiones para realizar inversión extranjera directa están a) la demanda del mercado, b) las restricciones al comercio, c) las regulaciones de inversión y d) la productividad laboral y los costos.
5. En la planeación para establecer las operaciones en el extranjero, una empresa debe decidir si construir (o comprar) plantas en el extranjero u otorgar licencias a las empresas extranjeras para fabricar sus productos.
6. La teoría de la empresa multinacional en esencia concuerda con los pronósticos del principio de la ventaja comparativa. Sin embargo, la teoría del comercio convencional asume que los artículos de consumo se comercializan entre las empresas

independientes y competitivas, mientras que las EMN con frecuencia son empresas verticalmente integradas con ventas sustanciales entre ellas. Así, las EMN pueden usar la fijación de precios de transferencia para maximizar las utilidades de la empresa en general más que las utilidades de cualquier subsidiaria individual.

7. En años recientes, las empresas cada vez más se han vinculado con rivales extranjeros en un vasto grupo de joint ventures o empresas conjuntas. Las joint ventures internacionales pueden generar efectos que aumenten el bienestar, así como los efectos del poder de mercado.
8. Algunos de los temas más controversiales vinculados con las EMN son a) el empleo, b) la transferencia de tecnología, c) la soberanía nacional, d) la balanza de pagos y e) los aspectos fiscales.
9. Hay importantes diferencias entre la teoría de la empresa multinacional y la teoría de comercio convencional. El modelo convencional asume que los artículos de consumo se comercian entre empresas independientes, competitivas. Sin embargo, las EMN con frecuencia son empresas verticalmente integradas con ventas significativas entre ellas. También, las EMN pueden utilizar una fijación de precios de transferencia para maximizar las utilidades generales de la empresa en lugar de las utilidades de cualquier subsidiaria independiente.
10. La migración laboral internacional ocurre por razones económicas y no económicas. La migración aumenta la producción y disminuye los salarios en el país de la inmigración y disminuye la producción y aumenta los salarios en el país de la emigración. Para el mundo como un todo, la migración lleva a aumentos netos en la producción.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Análisis del riesgo país (p. 317)
- Empresa multinacional (EMN) (p. 308)
- Fijación de precios de transferencia (p. 330)
- Fuga de cerebros (p. 334)
- Integración de conglomerado (p. 309)
- Integración horizontal (p. 309)
- Integración vertical (p. 309)
- Inversión extranjera directa (p. 309)
- Joint ventures internacionales (p. 321)
- Migración (p. 331)
- Movilidad de los trabajadores (p. 333)
- Trabajadores invitados (p. 334)
- Transferencia de tecnología (p. 326)
- Trasplantadas (p. 319)

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. Las empresas multinacionales pueden diversificar sus operaciones de forma vertical, horizontal o de conglomerados dentro del país anfitrión y del país de origen. Distinga entre estos enfoques de diversificación.
2. ¿Cuáles son las principales industrias en el extranjero en las cuales las empresas estadounidenses han elegido colocar inversiones directas? ¿Cuáles son las principales industrias en Estados Unidos en las cuales los extranjeros colocan inversiones directas?
3. ¿Por qué la tasa de rendimiento de las inversiones directas estadounidenses en las naciones en desarrollo excede a la tasa de rendimiento de sus inversiones en los países industriales?
4. ¿Cuáles son los motivos más importantes detrás de la decisión de una empresa de realizar una inversión extranjera directa?
5. ¿Qué es la empresa multinacional?
6. ¿Bajo qué condiciones una empresa que desea entrar a los mercados extranjeros debe otorgar licencias o franquicias a empresas locales para fabricar sus productos?
7. ¿Cuáles son los temas importantes en los que participan las empresas multinacionales como una fuente de conflicto para el país de origen y el país anfitrión?
8. ¿La teoría de la empresa multinacional es consistente o inconsistente con el modelo tradicional de una ventaja comparativa?

9. ¿Cuáles son algunos ejemplos de ganancias de bienestar y pérdidas de bienestar que pueden resultar de la formación de joint ventures internacionales entre empresas en competencia?
10. ¿Qué efectos tiene la migración del trabajo en el país de inmigración? ¿En el país de emigración? ¿En el mundo como un todo?
11. En la tabla 9.9 se ilustran las condiciones de ingresos que enfrenta ABC, Inc. y XYZ, Inc. que operan como competidores en el mercado estadounidense de calculadoras. Cada empresa tiene costos constantes a largo plazo ($CMg = CMe$) de \$4 por unidad. En papel milimétrico grafique la demanda de empresa, el ingreso marginal y las curvas $CMg = CMe$. Sobre la base de esta información, responda las siguientes preguntas:
 - a. Si ABC y XYZ se comportan como competidores, el precio de equilibrio es \$___ y la producción es de ___. Al precio de equilibrio, los hogares estadounidenses logran \$___ de excedente del consumidor, mientras que las utilidades de la empresa suman un total de \$___.
 - b. Suponga que dos organizaciones de manera conjunta forman un nuevo, JV, Inc., cuyas calculadoras reemplazan la producción vendida por las empresas principales en el mercado estadounidense. Su asume que JV opera como un monopolio y que sus costos ($CMg = CMe$) son de \$4 por unidad, la producción de la empresa sería ___ a un precio de \$___ y la utilidad total sería de \$___. En comparación con la posición de equilibrio del mercado alcanzada por ABC y XYZ como competidores, JV como un monopolio lleva a una pérdida de peso muerto de excedente al consumidor igual a \$___.
 - c. Asuma ahora que la formación de un JV requiere de avances tecnológicos que resultan en un costo por unidad de sólo \$2, dibuje la nueva

curva $CMg = CMe$ en la figura. Al percatarse de que JV ocasiona una pérdida de peso muerto del excedente del consumidor, como se describe en la parte *b*, el efecto neto de la formación del JV en el bienestar de Estados Unidos es una ganancia/pérdida de \$___. Si la reducción de costos de JV se debió a concesiones salariales de los empleados estadounidenses de la JV, la ganancia/pérdida de bienestar neto para Estados Unidos sería igual a \$___. Si las reducciones de costos de JV fueran el resultado de cambios en las reglas de trabajo que llevan a una mayor productividad de los trabajadores, la ganancia/pérdida de bienestar neto para Estados Unidos sería igual a \$___.

12. En la tabla 9.10 se ilustran las curvas de oferta y demanda hipotéticas de trabajo en Estados Unidos. Asuma que el trabajo y el capital son los únicos dos factores de producción. En papel milimétrico grafique estas curvas.
 - a. Sin migración, suponga que la fuerza de trabajo en Estados Unidos se denota por la curva O_0 . El salario de equilibrio es de \$___; los pagos a los trabajadores nativos estadounidenses son un total de \$___, mientras que los pagos a los dueños de capital estadounidense son iguales a \$___.
 - b. Suponga que la migración de Hong Kong resulta en un aumento general en el trabajo estadounidense a O_1 . Los salarios aumentarían/caerían a \$___, los pagos a los trabajadores nativos estadounidenses son un total de \$___ y los pagos a los migrantes de Hong Kong serían un total de \$___. Los dueños estadounidenses de capital recibirían pagos de \$___.
 - c. ¿Qué factores de producción estadounidense ganarían de una migración expandida? ¿Qué factor de producción estadounidense es probable que se oponga a las políticas que permiten a los trabajadores de Hong Kong migrar libremente a Estados Unidos?

TABLA 9.9

PRECIO E INGRESO MARGINAL: CALCULADORAS

Cantidad	Precio (\$)	Ingreso marginal (\$)
0	9	—
1	8	8
2	7	6
3	6	4
4	5	2
5	4	1
6	3	-2
7	2	-4

TABLA 9.10

DEMANDA Y OFERTA DE TRABAJO

Salarios (\$)	Cantidad demandada	Cantidad ofrecida ₀	Cantidad ofrecida ₁
8	0	2	4
6	2	2	4
4	4	2	4
2	6	2	4
0	8	2	4

A grayscale, textured world map background. The map is rendered in shades of gray, with a grainy, almost watercolor-like texture. The continents are clearly visible, though the colors are muted. The overall tone is professional and academic.

PARTE 2

Relaciones monetarias internacionales

La balanza de pagos

CAPÍTULO 10

Cuando ocurre el comercio entre naciones se registran muchos tipos de transacciones financieras, que se resumen en la balanza de pagos. En este capítulo se analizarán los aspectos monetarios del comercio internacional al considerar la naturaleza y la trascendencia de la balanza de pagos de una nación.

La **balanza de pagos** es un registro de las transacciones económicas entre los residentes de un país y el resto del mundo. Las naciones registran su balanza de pagos durante el curso de un año; Estados Unidos y algunas otras naciones también llevan registros con una base trimestral.

Una *transacción internacional* es un intercambio de productos, servicios o activos entre los residentes de un país y los de otro. Pero ¿qué significa el término residente? Los residentes incluyen empresas, individuos y agencias gubernamentales que tienen al país en cuestión como su domicilio legal. Aunque una corporación se considera residente del país en el que está, su sucursal en el extranjero o su subsidiaria no lo es. El personal militar, los diplomáticos del gobierno, los turistas y los trabajadores que emigran en forma temporal son considerados residentes del país en el que mantienen una ciudadanía.

CONTABILIDAD DE PARTIDA DOBLE

El registro de las transacciones internacionales en la cuenta de balanza de pagos requiere que cada transacción sea ingresada como un cargo o un abono. Una **transacción de cargo** resulta en la *recepción* de un pago de extranjeros. Una **transacción de abono** es una que implica realizar un *pago* para extranjeros. Esta distinción se aclara al asumir que las transacciones se dan entre residentes de, por ejemplo, Estados Unidos y extranjeros y que todos los pagos son financiados en dólares.

Desde la perspectiva de Estados Unidos, las siguientes transacciones son cargos (+), que permiten recibir dólares por parte de los extranjeros:

- Exportaciones de mercancía
- Ingresos por concepto de transporte y viaje
- Ingreso recibido por inversiones en el extranjero
- Donaciones recibidas de residentes extranjeros

- Ayuda recibida de gobiernos extranjeros
- Inversiones en Estados Unidos por residentes del extranjero

Por el contrario, las siguientes transacciones son abonos (–) desde el punto de vista de Estados Unidos, porque implican pagos a extranjeros:

- Importaciones de mercancías
- Gastos de transporte y de turismo
- Ingreso pagado sobre las inversiones de extranjeros
- Donaciones otorgadas a los residentes en el extranjero
- Ayuda otorgada por el gobierno estadounidense
- Inversión realizada en el extranjero por parte de los residentes estadounidenses

Aunque se habla en términos de transacciones que representan un cargo o un abono, cada transacción internacional incluye un intercambio de activos y, por tanto, tiene un lado de cargo y de abono. Cada cargo asentado deberá de ser equilibrado con un abono asentado y viceversa, así que el registro de cualquier transacción internacional lleva dos asientos que se compensan. En otras palabras, las cuentas de la balanza de pagos utilizan un sistema de **contabilidad de partida doble**. Los siguientes dos ejemplos ilustran la técnica de partida doble.

Ejemplo 1

IBM vende computadoras con un valor de 25 millones de dólares a un importador alemán, quien hace un pago por medio de una letra de cambio, que aumenta los saldos de los bancos de Nueva York en su banco correspondiente de Bonn. Como la exportación incluye una transferencia de los activos estadounidenses al extranjero por los cuales se recibirá un pago, se registra en la balanza de pagos de Estados Unidos como una transacción de cargo. La recepción del pago de IBM mantenido en el banco alemán es clasificada como un movimiento financiero a corto plazo, porque los cobros de Estados Unidos en contra del banco alemán han aumentado. Los asientos en la balanza de pagos de Estados Unidos aparecerían de la siguiente forma:

	Cargos (+)	Abonos (–)
Exportaciones de mercancías	\$25 millones	
Movimiento financiero a corto plazo		\$25 millones

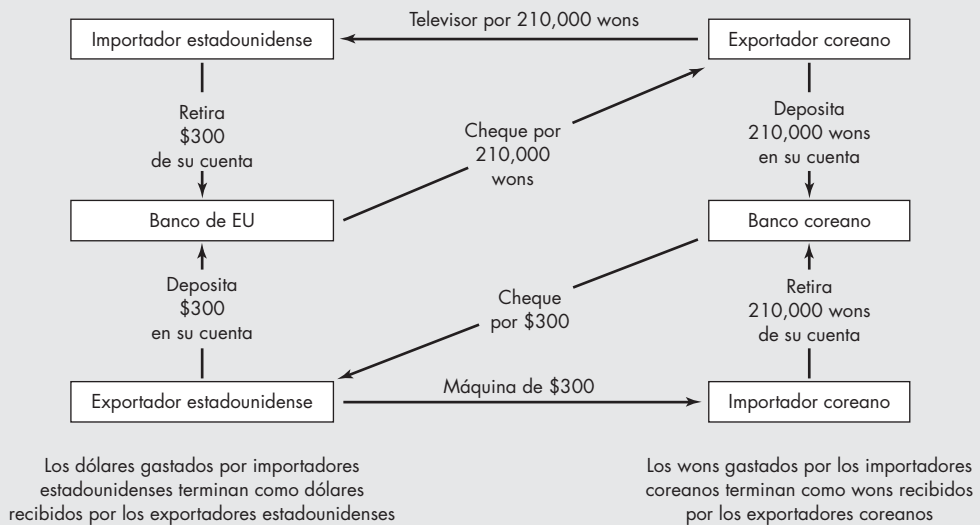
Ejemplo 2

Un residente de Estados Unidos que posee bonos emitidos por una empresa japonesa recibe un pago por intereses de \$10,000. Con el pago aumentan los saldos propiedad de los bancos de Nueva York en su filial de Tokio. El impacto de esta transacción en la balanza de pagos de Estados Unidos sería la siguiente:

	Cargos (+)	Abonos (–)
Exportaciones de servicio	\$10,000	
Movimiento financiero a corto plazo		\$10,000

Estos ejemplos ilustran cómo cada transacción internacional tiene dos lados iguales, un cargo y un abono. Si calcula todos los cargos como sumas y los abonos como restas, el resultado neto es cero; es decir, los cargos totales deben ser siempre iguales al total de abonos. Esto significa que la cuenta *total* de la balanza de pagos siempre debe estar balanceada. No hay tal cosa como un superávit o un déficit en la balanza de pagos.

PROCESO DE PAGOS INTERNACIONALES



Cuando los residentes de distintos países contemplan vender o comprar productos, deben considerar cómo ocurrirán los pagos. Suponga que usted, como residente de Estados Unidos, compra un televisor directamente de un productor en Corea del Sur. ¿Cómo, cuándo y dónde el productor de Corea del Sur obtendrá sus wons para poder gastar el dinero en Corea del Sur?

Primero usted tendría que emitir un cheque por 300 dólares, que su banco estadounidense convertiría a 210,000 wons (si asume un tipo de cambio de 700 wons por dólar). Cuando el productor surcoreano reciba su pago en wons, depositará los fondos en su banco. Así el banco en Corea del Sur tiene un cheque de un banco estadounidense que promete pagar una cantidad estipulada de wons.

Suponga que al mismo tiempo que usted pagó por su televisor, un comprador en Corea del Sur pagó a un productor estadounidense 300 dólares para maquinaria. El diagrama de flujo anterior ilustra la ruta de ambas transacciones.

Cuando el comercio está equilibrado, el dinero de distintos países no cambia realmente de manos a través de los océanos. En este ejemplo, el valor de las exportaciones de Corea del Sur a Estados Unidos es igual al valor de las importaciones de Corea del Sur de Estados Unidos. Los wons que los importadores surcoreanos utilizan para comprar dólares para pagar por los productos estadounidenses son iguales a los wons que los exportadores surcoreanos reciben en pago por los productos que embarcan a Estados Unidos. Los dólares que fluirían en efecto de los importadores estadounidenses a los exportadores estadounidenses exhiben una igualdad.

En teoría, los importadores en un país pagan a los exportadores en ese mismo país en la moneda nacional. Sin embargo, en realidad, los importadores y los exportadores en un país dado no tratan directamente entre sí; para facilitar los pagos, los bancos realizan estas transacciones.

Aunque la balanza de pagos, por definición, debe estar equilibrada de forma numérica, la consecuencia no necesariamente es que alguna sola subcuenta o subcuentas del Estado se deban equilibrar. Por ejemplo, las exportaciones totales de mercancía pueden o no estar en balance con las importaciones totales de mercancía. Cuando se hace referencia a un superávit o déficit de la balanza de pagos, se refiere a subcuentas particulares de la balanza de pagos, no al valor general. Ocurre un *superávit* cuando el saldo de una subcuenta (subcuentas) es positivo; ocurre un *déficit* cuando el saldo es negativo.

ESTRUCTURA DE LA BALANZA DE PAGOS

Ahora considere la estructura de la balanza de pagos al analizar sus diversas subcuentas.

Cuenta corriente

La **cuenta corriente** de la balanza de pagos se refiere al valor monetario de los flujos internacionales asociados con las transacciones en bienes y servicios, flujos de ingresos y transferencias unilaterales. Cada uno de estos flujos se describirá en su momento.

El *comercio de mercancías* incluye todos los bienes que Estados Unidos exporta o importa: productos agrícolas, maquinaria, automóviles, petróleo, electrónica, textiles y demás. El valor en dólares de las exportaciones de mercancías se registra con un signo de positivo (carga) y el valor en dólares de las importaciones de mercancías se registra como un signo negativo (abono). La combinación de las exportaciones y las importaciones de bienes genera la **balanza comercial de mercancías**. Cuando el saldo es negativo, el resultado es un déficit comercial de mercancías; mientras que un saldo positivo implica un superávit comercial de mercancías.

Las exportaciones y las importaciones de *servicios* incluyen una variedad de rubros. Cuando los barcos estadounidenses llevan productos extranjeros o cuando turistas extranjeros gastan dinero en restaurantes y hoteles estadounidenses, se proporcionan servicios valiosos por los residentes estadounidenses, que deben ser compensados. Dichos servicios se consideran exportaciones y se registran como artículos de carga en la cuenta de bienes y servicios. Por el contrario, cuando barcos extranjeros llevan productos estadounidenses o cuando los turistas estadounidenses gastan dinero en hoteles y restaurantes en el extranjero, entonces los residentes extranjeros proporcionan servicios que requieren una compensación. Como los residentes estadounidenses, en efecto, importan estos servicios, los servicios se registran como productos de abono. Los servicios de seguros y de banca se explican en la misma forma. Los servicios incluyen productos como transferencias de productos bajo programas militares, servicios de construcción, servicios legales, servicios técnicos y demás.

Para obtener una comprensión más amplia de las transacciones internacionales de un país, se debe agregar el rubro de servicios a la cuenta comercial de mercancías. Este total da la **balanza de bienes y servicios**. Cuando esta balanza es positiva, el resultado es un superávit en transacciones de bienes y servicios; una balanza negativa implica un déficit. ¿Qué es una balanza con superávit o déficit que aparezca en la cuenta de bienes y servicios de Estados Unidos? Si la cuenta de bienes y servicios muestra un superávit, Estados Unidos ha transferido más recursos (bienes y servicios) a extranjeros de los que ha recibido de ellos durante el periodo de un año. Además de medir el valor de la *transferencia neta de recursos*, la balanza de bienes y servicios también proporciona información acerca del estado del producto interno bruto de una nación (PIB). Esto es porque la balanza en la cuenta de bienes y servicios se define esencialmente en la misma forma como exportación *neto de bienes y servicios*, que es parte del PIB de una nación.

Recuerde de su curso de macroeconomía que el PIB es igual al valor de los bienes y servicios procedentes de una economía durante cierto periodo. En una economía con comercio, el PIB es igual a la suma de cuatro diferentes tipos de gasto en la economía: consumo, inversión bruta, gasto del gobierno y exportaciones netas de bienes y servicios. En efecto, las exportaciones netas representan el valor de los bienes y servicios fabricados en la nación pero no incluidos en el consumo nacional.

Entonces, para el PIB de una nación, la balanza en la cuenta de bienes y servicios puede ser interpretada de la siguiente forma: un balance positivo en la cuenta muestra un exceso de exportaciones sobre las importaciones y esta diferencia debe sumarse al PIB. Cuando la cuenta arroja un déficit, el exceso de las importaciones sobre las exportaciones debe restarse

del PIB. Si las exportaciones de bienes y servicios de una nación son iguales a sus importaciones, la cuenta tendrá un desequilibrio de cero y no afectará el estatus del PIB. Por tanto, según el valor relativo de las exportaciones y las importaciones, el saldo de la cuenta de bienes y servicios contribuye al nivel del producto nacional de un país.

Para ampliar más este resumen de la balanza comercial, debe incluir *los pagos e ingresos de capital*. Este concepto consiste en ingresos netos (dividendos más intereses) de inversiones estadounidenses en el exterior; es decir, las ganancias de las inversiones estadounidenses en el extranjero menos los pagos sobre los activos extranjeros en Estados Unidos. También incluye la compensación de empleados.

En último lugar, el resumen de la balanza de pagos se amplía para incluir **transferencias unilaterales**. Estos conceptos incluyen transferencias de bienes y servicios (donativos en especie) entre Estados Unidos y el resto del mundo. Los *pagos de transferencia privada* se refieren a los donativos hechos por instituciones individuales y no gubernamentales a extranjeros. Éstos podrían incluir las remesas de un migrante que vive en Estados Unidos a sus familiares en su país de origen, un regalo de cumpleaños enviado a un amigo en el extranjero o una contribución por un residente estadounidense a un fondo de ayuda para países en desarrollo. Las *transferencias gubernamentales* se refieren a los donativos o subvenciones hechas por un gobierno a los residentes o gobiernos extranjeros. El gobierno estadounidense hace transferencias en la forma de efectivo y bienes de capital a países subdesarrollados, ayuda militar a gobiernos extranjeros y envíos como pensiones de retiro a trabajadores extranjeros que han regresado a su país de origen. En algunos casos las transferencias del gobierno estadounidense representan pagos asociados con programas de ayuda externa que utilizan gobiernos extranjeros para financiar su comercio con Estados Unidos. Debe señalarse que muchos programas de transferencias estadounidenses (ayuda extranjera) están vinculados con la compra de exportaciones estadounidenses (como equipo militar o exportaciones agrícolas) y, por tanto, representan un subsidio a los exportadores estadounidenses. Cuando se combina el ingreso de inversión y las transferencias unilaterales con el saldo de bienes y servicios se llega al saldo de la cuenta corriente. Esta es la medida más amplia de la balanza de pagos de un país regularmente citada en los periódicos y los reportes de noticias de la televisión y radio nacionales.

Cuenta de capital y financiera

Las transacciones de capital y financieras en la balanza de pagos incluyen todas las compras internacionales o las ventas de activos. El término *activos* se define ampliamente para incluir productos como títulos de bienes raíces, acciones y certificados corporativos, valores gubernamentales y depósitos ordinarios en bancos comerciales. La **cuenta de capital y financiera**¹ incluye transacciones del sector privado y del sector oficial (banco central).

Las transacciones de capital consisten en transferencias de capital y la adquisición y disposición de ciertos activos no financieros. Los principales tipos de transferencia de capital son la condonación de deudas y los productos y activos financieros de los migrantes que los acompañan cuando salen o entran al país. La compra-venta de ciertos activos no financieros incluyen las ventas y las compras de derechos sobre los recursos naturales, patentes, derechos reservados, marcas registradas, franquicias y arrendamientos. Aunque conceptualmente importantes, las transacciones de capital por lo general son muy pequeñas en las cuentas estadounidenses y por tanto no se enfatizarán en este capítulo.

¹ Desde 1999 las transacciones internacionales estadounidenses se han clasificado en tres grupos (la cuenta corriente, la cuenta de capital y la cuenta financiera). Antes las transacciones se clasificaban como cuenta corriente y cuenta de capital. Vea "Upcoming Changes in the Classification of Current and Capital Transactions in the U.S. International Accounts", *Survey of Current Business*, febrero de 1999.

La gran mayoría de las transacciones que aparece en la cuenta de capital y financiera viene de transacciones financieras. Los siguientes son ejemplos de transacciones financieras en el sector privado:

INVERSIÓN DIRECTA

La inversión directa ocurre cuando los residentes de un país adquieren una participación de control (propiedad de acciones de 10 por ciento o más) en una empresa comercial en otro país.

VALORES

Los valores son obligaciones de corto y largo plazo que compra el sector privado, como bonos, pagarés, certificados del tesoro y valores de empresas privadas.

TÍTULOS Y OBLIGACIONES BANCARIAS

Los títulos bancarios consisten en préstamos, depósitos en el exterior, aceptaciones bancarias, papel comercial extranjero, títulos de crédito sobre filiales bancarias en el exterior y obligaciones gubernamentales extranjeras. Las obligaciones bancarias incluyen depósitos a la vista y de plazo fijo y cuentas de retiro de orden negociable, depósitos de cuentas de ahorros, certificados de depósitos y pasivos de filiales bancarias en el extranjero.

Las transacciones financieras y de capital se registran en el estado de la balanza de pagos al aplicar un signo de más (carga) a flujos entrantes financieros y de capital y un signo de menos (abono) a flujos financieros y de capital salientes. Para Estados Unidos, un *flujo financiero entrante* podría ocurrir bajo las siguientes circunstancias: 1) un aumento en los pasivos estadounidenses con extranjeros (por ejemplo, un residente francés compra valores de IBM); 2) una disminución de los títulos estadounidenses en manos de extranjeros (Citibank recibe pago por un préstamo que hizo a una empresa mexicana); 3) un aumento en los activos de propiedad extranjera en Estados Unidos (Toyota construye una planta de ensamble en Estados Unidos) o 4) una disminución de los activos estadounidenses en el extranjero (Coca-Cola vende una de sus plantas embotelladoras japonesas a un comprador japonés). Un *flujo financiero saliente* implicaría lo contrario.

La siguiente regla resulta útil para apreciar la diferencia fundamental entre las transacciones de cargo y abono que constituyen la cuenta de capital y financiera. Cualquier transacción que lleva a la recepción de pagos del país de los extranjeros puede ser considerado un producto de cargo. La entrada de capital (financiera) puede ser equiparada con la exportación de bienes y servicios. Por el contrario, cualquier transacción que lleve a que los extranjeros reciban pagos de sus países se considera un concepto de abono. En efecto, la salida de capital (financiera) es similar a la *importación* de bienes y servicios.

Además de incluir transacciones del sector privado, la cuenta de capital y financiera incluye **transacciones oficiales de liquidación** del banco central del país de origen. Las transacciones oficiales de liquidación se refieren al movimiento de los activos financieros entre los dueños oficiales [por ejemplo, la Reserva Federal Estadounidense (Fed) y el Banco de Inglaterra]. Estos activos financieros se clasifican en dos categorías: los activos de reserva oficial (activos del gobierno estadounidense en el extranjero) y pasivos con organismos extranjeros oficiales (activos extranjeros oficiales en Estados Unidos).

Los activos de reservas oficiales se utilizan para dos propósitos. Primero, permiten a un país tener una liquidez internacional suficiente para financiar déficits comerciales a corto plazo y crisis monetarias periódicas. Esta función de liquidez por lo general sólo es importante para los países en desarrollo que no tienen una moneda de pronta convertibilidad o un acceso rápido a los mercados internacionales de capital en términos favorables. Segundo, los bancos centrales en ocasiones compran o venden activos de reserva oficiales en merca-

TABLA 10.1**ACTIVOS DE LA RESERVA
DE ESTADOS UNIDOS, 2007***

Tipo	Cantidad (miles de millones de dólares)
Reservas en oro**	\$11.0
Derechos especiales de giro	9.0
Posiciones de reservas en el Fondo Monetario Internacional	4.5
Monedas extranjeras convertibles	41.5
Total	\$66.0

* Al mes de mayo.

** Oro valuado en \$42.22/onza troy fina.

Fuente: De *Statistical Supplement to the Federal Reserve Bulletin*, junio de 2007, p. A-44.

son aceptadas con rapidez como pago por transacciones internacionales y pueden ser intercambiadas con facilidad por otra moneda. Otro activo de la reserva son los derechos especiales de giro (DEG) que se describen en el capítulo 17. Al final está la posición de reserva que Estados Unidos mantiene en el Fondo Monetario Internacional, que igualmente se analiza en el capítulo 17.

TABLA 10.2**PASIVOS SELECCIONADOS DE ESTADOS
UNIDOS CON INSTITUCIONES EXTRANJERAS
OFICIALES, 2007***

	Cantidad (miles de millones de dólares)
POR TIPO	
Pasivos reportados por bancos de EU**	\$ 323.9
Letras y certificados del Tesoro de EU	178.0
Bonos y pagarés del Tesoro de EU	1,279.8
Otros valores de EU	914.5
Total	\$2,696.2
POR ÁREA	
Europa	\$ 433.9
Canadá	8.2
América Latina/Caribe	207.2
Asia	1,984.5
África	16.3
Otros	46.1
Total	\$2,696.2

* Al mes de abril.

** Incluye depósitos a la vista, depósitos a plazo, aceptaciones bancarias, papel comercial, certificados de depósito a plazo negociables y préstamos a contratos de recompra.

Fuente: De *Statistical Supplement to the Federal Reserve Bulletin*, junio de 2007, p. A-45.

dos del sector privado para estabilizar el valor de su moneda. Para países con tipos de cambio fijos, los cambios en las reservas pueden ser grandes conforme las reservas son compradas o vendidas a través de una intervención del tipo de cambio extranjero. Como Estados Unidos ha manejado un tipo de cambio flotante, que por lo general requiere una intervención insignificante del tipo de cambio extranjero, los cambios en sus activos de reserva oficial tienden a ser pequeños. Este tema se analiza con mayor detalle en el capítulo 15.

En la tabla 10.1 se resume la posición de los **activos de reserva oficial** de Estados Unidos a 2007. Uno de esos activos es la existencia de reservas de oro que mantiene el gobierno de Estados Unidos. A continuación están las monedas convertibles, como el yen japonés, que

son aceptadas con rapidez como pago por transacciones internacionales y pueden ser intercambiadas con facilidad por otra moneda. Otro activo de la reserva son los derechos especiales de giro (DEG) que se describen en el capítulo 17. Al final está la posición de reserva que Estados Unidos mantiene en el Fondo Monetario Internacional, que igualmente se analiza en el capítulo 17.

Las transacciones oficiales de liquidación también incluyen pasivos con los propietarios oficiales extranjeros. Estos pasivos se refieren a las propiedades extranjeras oficiales con los bancos comerciales estadounidenses y las propiedades oficiales de los valores del Tesoro de Estados Unidos. Los gobiernos extranjeros con frecuencia desean mantener dichos activos debido a las ganancias de intereses que brindan. En la tabla 10.2 se ilustran los pasivos de Estados Unidos con los propietarios oficiales extranjeros a 2007.

Discrepancia estadística: errores y omisiones

El proceso de recolección de datos sobre el cual se basan las cifras publicadas de la balanza de pagos está lejos de ser perfecto. El costo de recabar las estadísticas de la balanza de pagos es alto y un sistema de recolección preciso tiene un costo prohibitivo. Por tanto, los estadistas del gobierno en parte basan sus cifras en la información recabada y en parte en los estimados. Quizá la información más confiable reside en los datos del comercio de mercancías, que princi-

palmente se recolectan de los registros aduanales. La información de capital y financiera se deriva de informes de las instituciones financieras que indican cambios en sus pasivos y cobros de los extranjeros; estos datos no son verificados contra las transacciones específicas de la cuenta corriente. Como los estadistas no tienen un sistema con el cual registrar en forma simultánea los lados de cargo y abono de cada transacción, dicha información tiende a venir de diferentes fuentes. Un alto número de las transacciones no se registra.

Cuando los estadísticos suman los cargos y los abonos, no sorprende que los dos totales no concuerden. Como los abonos totales deben ser iguales a los cargos totales en principio, los estadísticos insertan un *residual* para igualarlos. Este asiento de corrección se conoce como **discrepancia estadística** o errores u omisiones. En el estado de la balanza de pagos, la discrepancia estadística es tratada como parte de la cuenta de capital y financiera porque las transacciones financieras a corto plazo por lo general son la fuente más frecuente de error.

BALANZA DE PAGOS ESTADOUNIDENSE

El método que utiliza el Departamento de Comercio de Estados Unidos para presentar las estadísticas de la balanza de pagos se muestra en la tabla 10.3. Este formato agrupa transacciones específicas a lo largo de líneas funcionales para proporcionar a los analistas información acerca del impacto de las transacciones internacionales en la economía nacional. Los *saldos parciales* publicados regularmente incluyen el saldo comercial de mercancías, el saldo de bienes y servicios, el saldo de cuenta corriente e información acerca de transacciones de capital y finanzas.

La *balanza comercial de mercancías*, comúnmente llamado **balanza comercial** por los medios de noticias, se deriva de calcular las exportaciones (importaciones) netas en las cuentas de mercancías. Debido a que se centra en los productos comerciados, la balanza comercial

TABLA 10.3

LA BALANZA DE PAGOS DE ESTADOS UNIDOS, 2006 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

Cuenta corriente		Cuenta de capital y financiera	
Balanza comercial de mercancías	-838.3	Transacciones de la cuenta capital, netas	-3.9
Exportaciones	1,023.5	Transacciones de la cuenta financiera, netas	833.4
Importaciones	-1,861.4	Discrepancia estadística	-18.0
Balanza de servicios	79.8	Saldo de la cuenta de capital y financiera	811.5
Turismo y transporte, netos	-10.6		
Transacciones militares, netas	-14.0		
Donaciones y cuotas de licencia, netas	35.9		
Otros servicios, netos	68.5		
Balanza de bienes y servicios	-758.5		
Balanza de ingresos	36.6		
Ingreso de inversión, neto	43.1		
Compensación de empleados, neta	-6.5		
Balanza de transferencias unilaterales	-89.6		
Donaciones del gobierno estadounidense	-27.2		
Pensiones del gobierno estadounidense	-6.5		
Envíos privados	-55.9		
Saldo de cuenta corriente	-811.5		

Fuentes: Del Departamento de Comercio Estadounidense, *Survey of Current Business*, diciembre de 2005. Vea también Bureau of Economic Analysis, *U.S. International Transactions Account Data*, disponible en <http://www.bea.gov/>.

de mercancías ofrece un conocimiento limitado de la política. La popularidad de la balanza comercial de mercancías se debe en gran medida a su disponibilidad mensual. Los datos del comercio de mercancías pueden ser recabados e informados con rapidez, mientras que medir el comercio en los servicios requiere de cuestionarios que consumen tiempo.

Como se puede ver en la tabla 10.3, Estados Unidos tuvo un déficit comercial de mercancías de 838,300 millones de dólares en 2006, que resultó de la diferencia entre las exportaciones de mercancía de Estados Unidos (1,023,100 millones de dólares) e importaciones de mercancía de Estados Unidos (1,861,400 millones de dólares). Así, Estados Unidos fue un importador neto de mercancía. En la tabla 10.4 se muestra que Estados Unidos ha enfrentado frecuentes déficits comerciales de mercancía en las décadas recientes. Esta situación contrasta con las décadas de los cincuenta y sesenta, cuando los superávits comerciales de mercancías eran comunes para Estados Unidos.

Por lo general los déficits comerciales no son populares con los residentes y con quienes elaboran las políticas nacionales porque tienden a ejercer consecuencias adversas en los términos de los niveles de comercio y de empleo de la nación de origen, así como en la estabilidad de los mercados monetarios internacionales. Para Estados Unidos las preocupaciones de los economistas por déficits comerciales persistentes con frecuencia han estado enfocadas en sus efectos posibles en los términos en los que Estados Unidos comercia con otros países. Con un déficit comercial, el valor del dólar puede caer en los mercados monetarios internacionales, ya que los pagos salientes en dólares exceden a los pagos entrantes. Las monedas extranjeras se volverían más costosas en términos de dólares, así que las importaciones se volverían más costosas para los residentes estadounidenses. Un déficit comercial que induce una disminución en el valor internacional del dólar impone un costo real en los residentes estadounidenses en forma de costos de importación más altos.

Otra consecuencia anunciada con frecuencia es su impacto adverso en los niveles de empleo en ciertas industrias nacionales, como la acerera o la automotriz. Una balanza comercial que empeora puede dañar a los trabajadores nacionales, no sólo por el número de empleos perdidos a causa de los trabajadores extranjeros que producen las importaciones estadounidenses sino también por las pérdidas de empleo debidas al deterioro de las ventas por exportaciones. No sorprende que los sindicatos de la nación de origen eleven fuertes protestas acerca de los daños de los déficits comerciales para la economía nacional. Sin embargo, tenga en mente que el déficit comercial de una nación, que lleva a un menor empleo en ciertas industrias, se contrarresta por flujos entrantes de la cuenta de capital y finanzas que generan

TABLA 10.4**BALANZA DE PAGOS DE ESTADOS UNIDOS, 1980-2006 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)**

Año	Balanza comercial de mercancías	Balanza de servicios	Balanza de bienes y servicios	Balanza de ingresos	Balanza de transferencias unilaterales	Saldo de cuenta corriente
1980	-\$25.5	\$6.1	-\$19.4	-\$30.1	-\$8.3	\$2.4
1984	-112.5	3.3	-109.2	30.0	-20.6	-99.8
1988	-127.0	12.2	-114.8	11.6	-25.0	-128.2
1992	-96.1	55.7	-40.4	4.5	-32.0	-67.9
1996	-191.3	87.0	-104.3	17.2	-42.1	-129.2
2000	-452.2	76.5	-375.7	-14.9	-54.1	-444.7
2004	-665.4	47.8	-617.6	30.4	-80.9	-668.1
2006	-838.9	79.8	-758.5	36.6	-89.6	-811.5

Fuente: Del Departamento de Comercio Estadounidense, *Survey of Current Business*, diversos temas.

¿LOS DÉFICITS DE LA CUENTA CORRIENTE CUESTAN EMPLEOS ESTADOUNIDENSES?

Los numerosos déficits de la cuenta corriente estadounidense ocurridos en los años recientes han provocado preocupaciones acerca de que los empleos están en peligro. Una creciente competencia en el mercado nacional de importaciones asiáticas de bajo costo podría presionar a las empresas estadounidenses a despedir trabajadores. Los exportadores como Ford, cuyas ventas disminuyen conforme un dólar fuerte aumenta el precio de sus automóviles en los mercados extranjeros, también podrían moverse hacia la restricción del empleo. Finalmente, los empleos en las empresas orientadas a la exportación como Boeing fueron dañados por la recesión en Asia de 1997-1998, que debilitó la demanda de productos estadounidenses. Las economías extranjeras débiles a principios del 2000 también contribuyeron a una declinación en la demanda de productos estadounidenses. Además de las preocupaciones por los efectos del empleo del déficit de la cuenta corriente, está el temor de que un número cada vez mayor de empresas estadounidenses cierre sus operaciones nacionales y las cambie a otros países, en gran medida para aprovechar los costos más bajos de mano de obra.

Sin embargo, aunque las tendencias de exportación y de importación plantean preocupaciones por la pérdida de empleos en Estados Unidos, las estadísticas del empleo no muestran la relación entre un creciente déficit de la cuenta corriente y un menor empleo. De acuerdo con los economistas del Banco de la Reserva Federal de Nueva York, el déficit de la cuenta corriente no es una amenaza para el empleo total de la economía en general. Un déficit alto de cuenta corriente en realidad puede dañar el empleo en las empresas e industrias particulares conforme los trabajadores son desplazados por mayores importaciones o por la reubicación de la producción en el extranjero. Sin embargo, a lo ancho de la economía, el déficit de la cuenta corriente es equiparado por un flujo entrante

igual de fondos extranjeros, que financian el gasto de inversión en el sostenimiento de empleos, lo que no ocurriría de otra manera. Cuando el déficit de cuenta corriente es visto como el flujo entrante neto de inversión extranjera, produce empleos para la economía: tanto por los efectos directos de un empleo más alto en las industrias orientadas a la inversión como por los efectos indirectos de un gasto de inversión más alto en el empleo a lo ancho de la economía. En términos sencillos, con un déficit de cuenta corriente algunas industrias sensibles a las importaciones (como textiles) tendrán su declinación en producción y empleo, pero algunas industrias sensibles al crédito (como la construcción de casas) tendrán su aumento en producción y empleo. También la Reserva Federal, que utiliza una política monetaria, puede establecer el nivel general de gasto en la economía a un nivel consistente con un empleo completo. Si se considera el déficit de la cuenta corriente como una entrada neta de inversión extranjera, esto ayuda a disipar las concepciones erróneas acerca de las consecuencias adversas de la globalización económica en el mercado laboral nacional.

Aunque los análisis económicos indican que los déficits de la cuenta corriente no ocasionan una pérdida neta de producción o empleos en la economía general, tienden a cambiar la composición de la producción y el empleo. Por ejemplo, la evidencia sugiere que durante las últimas dos décadas, los déficits persistentes de la cuenta corriente causaron una reducción en el tamaño del sector de manufactura de Estados Unidos, al tiempo que ha aumentó la producción y el empleo en el sector servicios de la economía.

Fuentes: Matthew Higgins y Thomas Klitgaard, "Viewing the Current Account Deficit as a Capital Inflow", *Current Issues and Economics and Finance*, Federal Reserve Bank of New York, diciembre de 1999, pp. 1-6 y Craig Elwell, *Deindustrialization of the U.S. Economy*, Congressional Research Service, 2004.

empleo en otras industrias. Más que determinar el empleo nacional total, un déficit comercial influye en la distribución del empleo entre las industrias nacionales.

La discusión sobre la competitividad de Estados Unidos en el comercio de mercancías con frecuencia da la impresión de que este país ha tenido un consistente mal desempeño en relación con otras naciones industriales. Sin embargo, el déficit comercial de mercancías es un concepto estrecho, porque los productos son sólo parte de lo que el mundo comercia. Una mejor indicación de la posición de pagos internacionales del país es la balanza de bienes y servicios. En la tabla 10.3 se muestra que en 2006, Estados Unidos generó un superávit de 79,800 millones de dólares en transacciones de servicio. La combinación de este superávit con el déficit comercial de mercancías de 838,300 millones de dólares arroja un déficit en la balanza de bienes y servicios de 758,500 millones de dólares. Esto significa que Estados

Unidos transfirió menos recursos (bienes y servicios) a otras naciones de los que recibió de ellos durante 2006.

En décadas recientes Estados Unidos ha generado un superávit en su cuenta de servicios, como se puede ver en la tabla 10.4. Estados Unidos se ha vuelto competitivo en categorías de servicios como transporte, construcción, ingeniería, comisiones de corredores (o brokers) y ciertos servicios de cuidados médicos. También, por tradición, Estados Unidos ha registrado grandes recepciones netas de transacciones que tienen que ver con derechos de propiedad: cuotas, regalías y otras recepciones derivadas en su mayoría de añejas relaciones entre empresas matrices con sede en Estados Unidos y sus filiales en el extranjero.

Ajustar la balanza de bienes y servicios por recepciones y pagos de ingresos y transferencias unilaterales netas produce el saldo de la cuenta corriente. Como se muestra en la tabla 10.3, Estados Unidos tuvo un déficit de *cuenta corriente* de 811,500 millones de dólares en 2006. Esto significa que un exceso de importaciones sobre las exportaciones (de productos, servicios, flujos entrantes y transferencias unilaterales) resultó en una disminución de la inversión extranjera neta para Estados Unidos. Sin embargo, no hay que preocuparse de más por el saldo de la cuenta corriente, ya que no toma en cuenta las transacciones de la cuenta de capital y financiera. Si los extranjeros compran más activos estadounidenses en Estados Unidos (como terrenos, edificios y bonos) entonces este país puede permitirse comprar más bienes y servicios del extranjero. Observar un aspecto de la posición de pagos internacionales de un país sin considerar los demás aspectos, resulta engañoso.

Tomado como un todo, las transacciones internacionales estadounidenses siempre se equilibran. Esto significa que cualquier fuerza que lleva a un aumento o una disminución en una cuenta de la balanza de pagos pone en movimiento un proceso que realiza cambios que contrarrestan exactamente los saldos de otras cuentas. Como se puede ver en la tabla 10.3, Estados Unidos tuvo un déficit de la cuenta corriente en 2006 por 811,500 millones de dólares; el cual se contrarrestó con un excedente combinado de 811,500 millones de dólares en las cuentas restantes de capital y financiera, de la siguiente forma: 1) transacciones de cuenta de capital, netas, -3,900 millones de dólares de flujo saliente; 2) transacciones de cuenta financiera, netas, \$833,400 millones de dólares de flujo entrante y 3) discrepancia estadística, -18,000 millones de dólares de flujo saliente.

¿QUÉ SIGNIFICA UN DÉFICIT (SUPERÁVIT) DE LA CUENTA CORRIENTE?

En relación con la balanza de pagos, la cuenta corriente y la cuenta de capital y financiera no están aisladas; en esencia son reflejos de las demás. Como la balanza de pagos es un sistema contable de partida doble, los abonos totales siempre serán iguales a los cargos totales. La consecuencia es que si la cuenta corriente registra un *déficit* (los abonos superan los cargos), la cuenta de capital y financiera debe registrar un *superávit* o un *flujo entrante* neto de capital/financiero (los cargos superan los abonos). Por el contrario, si la cuenta corriente registra un *superávit*, la cuenta de capital y financiera debe registrar un *déficit* o un *flujo saliente* neto de capital/financiero.

Para entender mejor este concepto, suponga que cierto año su gasto es mayor que su ingreso. ¿Cómo financiará su déficit? La respuesta sería pedir prestado o vender parte de sus activos. Usted podría liquidar algunos activos reales (por ejemplo, vender su computadora personal) o tal vez algunos activos financieros (vender una garantía del gobierno que usted posea). De igual manera, cuando una nación experimenta un déficit de la cuenta corriente, sus gastos por bienes y servicios extranjeros son mayores que el ingreso recibido por las ventas internacionales de sus propios bienes y servicios, después de hacer concesiones para flujos de ingresos de inversión y regalos a y de extranjeros. La nación de alguna manera debe financiar su déficit de la cuenta corriente. ¿Pero cómo? La respuesta habita en la venta de

activos y la solicitud de préstamos. En otras palabras, un déficit de la cuenta corriente de un país (cuando los abonos superan los cargos) se financia por un flujo entrante financiero neto (cuando los cargos superan los abonos) en su cuenta de capital y financiera.

La inversión extranjera neta y el saldo de la cuenta corriente

El saldo de la cuenta corriente es sinónimo de **inversión extranjera neta** en la contabilidad de ingresos nacionales. Un *superávit de la cuenta corriente* significa un exceso de las exportaciones sobre las importaciones de bienes y servicios, ingreso de inversión y transferencias unilaterales. Esto permite una recepción neta de cobros financieros para los residentes del país de origen. Estos fondos pueden ser utilizados por la nación de origen para construir sus activos financieros o reducir sus pasivos con el resto del mundo, al mejorar su posición de inversión extranjera (su valor neto frente al resto del mundo). Así, el país de origen se vuelve un *proveedor* neto de fondos (prestamista) del resto del mundo. Por el contrario, un *déficit de cuenta corriente* implica un exceso de las importaciones sobre las exportaciones de productos, servicios, ingreso de inversión y transferencias unilaterales. Esto lleva a un aumento en los cobros extranjeros sobre la nación de origen. El país de origen se vuelve un *demandante* neto de fondos del extranjero, demanda que se cumple a través de la solicitud de préstamos de otras naciones o de la liquidación de los activos extranjeros. El resultado es un deterioro mayor de la posición de inversión extranjera del país de origen.

Entonces, el saldo de la cuenta corriente representa la línea de fondo de la declaración de ingresos de una nación. Si es positivo, entonces la nación gasta menos de su ingreso total y acumula cobros de activos en el resto del mundo. Si es negativo, entonces el gasto nacional excede al ingreso y la nación solicita préstamos al resto del mundo.

La deuda neta de una economía puede expresarse como la suma de la deuda neta de cada uno de sus sectores: el gobierno y el sector privado, incluidas empresas y hogares. La deuda neta por parte del gobierno es igual a su déficit presupuestal: el exceso de gastos (G) sobre impuestos (T). Las deudas netas del sector privado igualan el exceso de inversión privada (I) sobre un ahorro privado (S). La deuda neta de la nación está dada por la siguiente identidad:

$$\begin{array}{rcccccc} (G - T) & + & (I & - & S) & = & \text{Déficit de} \\ \text{Déficit} & & \text{Inversión} & & \text{Ahorros} & & \text{cuenta corriente} \\ \text{gubernamental} & & \text{privada} & & \text{privados} & & \text{(deuda neta)} \end{array}$$

Un aspecto importante de esta identidad es que el déficit de la cuenta corriente es un fenómeno macroeconómico: refleja los desequilibrios entre las erogaciones del gobierno y los impuestos así como los desequilibrios entre la inversión privada y el ahorro. Cualquier política eficaz para reducir el déficit de la cuenta corriente requiere disminuciones en el déficit presupuestal del gobierno o aumentos en el ahorro privado en relación con la inversión o ambos. Sin embargo, estas opciones son difíciles de alcanzar. Reducir los déficits presupuestales puede requerir aumentos de impuestos poco populares o recortes de programas gubernamentales. Los esfuerzos por reducir el gasto de inversión encontrarían resistencia porque la inversión es un determinante clave de la productividad y el estándar de vida de un país. Finalmente, los incentivos para estimular el ahorro, como exenciones de impuestos, son impopulares, ya que favorecen a los ricos más que a los pobres.

Disminuir un déficit de cuenta corriente no depende del país de origen. Para el mundo como un todo, la suma de los saldos de cuenta corriente de todos los países debe ser igual a cero. Así, una reducción en el déficit de cuenta corriente de un país va de la mano con una disminución en el superávit de cuenta corriente del resto del mundo. La política complementaria en los países extranjeros, en especial aquellos con grandes superávits de cuenta corriente, puede ayudar a una transición exitosa.

Impacto de los flujos financieros en la cuenta corriente

En la sección anterior se describieron los flujos de capital y financieros de un país como respuesta a los acontecimientos en la cuenta corriente. Sin embargo, el proceso puede funcionar de manera contraria y con frecuencia es el caso: con flujos de capital y financieros que inician cambios en la cuenta corriente. Por ejemplo, si los extranjeros quieren comprar instrumentos financieros que exceden la cantidad de las obligaciones financieras extranjeras que los estadounidenses quieren tener, deben pagar por el exceso con embarques de bienes y servicios extranjeros. Por tanto, un flujo entrante hacia Estados Unidos está asociado con un déficit de cuenta corriente de Estados Unidos.

Observe cómo un déficit de la cuenta corriente de Estados Unidos puede ser causado por un flujo entrante financiero hacia Estados Unidos. Suponga que los ahorros nacionales caen por debajo de la inversión nacional extranjera. Por tanto, las tasas de interés estadounidenses aumentan en relación con las tasas de interés en el extranjero, lo cual atrae un flujo entrante de ahorros extranjeros para ayudar a respaldar la inversión estadounidense. Así, Estados Unidos se convierte en un importador neto de ahorro extranjero, por medio del poder de compra que ha pedido prestado para adquirir bienes y servicios extranjeros, lo que resulta en un flujo entrante neto de igual tamaño: un déficit de cuenta corriente. Pero ¿cómo un flujo entrante financiero ocasiona un déficit de cuenta corriente para Estados Unidos? Cuando los extranjeros empiezan a comprar más de los activos estadounidenses de lo que los estadounidenses compran los suyos, el dólar se encarece en el mercado cambiario extranjero (vea el capítulo 11). Esto ocasiona que los productos estadounidenses se vuelvan más caros para los extranjeros, lo cual ocasiona una declinación en las exportaciones; también, los productos extranjeros se vuelven más baratos para los estadounidenses, lo cual resulta en un aumento de las importaciones. El resultado es un aumento en el déficit de cuenta corriente o una declinación en el superávit de cuenta corriente.

Los economistas creen que en la década de los ochenta, un masivo flujo financiero interno ocasionó un déficit de cuenta corriente para Estados Unidos. El flujo financiero entrante fue el resultado de un aumento en la tasa de interés estadounidense en comparación con las tasas de interés en el extranjero. A su vez, la tasa de interés más alta se debió a los efectos combinados del déficit presupuestal creciente del gobierno federal estadounidense y a una declinación en la tasa de ahorros privados.

¿Un déficit en la cuenta corriente es un problema?

Contrario a los puntos de vista comunes, un déficit en la cuenta corriente tiene poco que ver con las prácticas comerciales extranjeras o cualquier incapacidad inherente de un país para vender sus productos en el mercado mundial. En lugar de eso, se debe a condiciones macroeconómicas subyacentes nacionales que requieren que más importaciones cumplan con la demanda local actual de bienes y servicios se pueden pagar por medio de las ventas de exportación. En efecto, la economía nacional gasta más de lo que produce y este exceso de demanda se cumple por un flujo entrante neto de bienes y servicios extranjeros que lleva al déficit de la cuenta corriente. Esta tendencia se minimiza durante periodos de recesión, pero se expande de forma significativa con el creciente ingreso asociado con la recuperación y expansión económica. En términos sencillos, los déficits de cuenta corriente no se revierten en forma eficiente por políticas comerciales que intentan alterar los niveles de importaciones o exportaciones como aranceles, cuotas o subsidios.

Cuando una nación obtiene un déficit de cuenta corriente, se vuelve un solicitante de deuda neta de fondos del resto del mundo. ¿Es este un problema? No necesariamente. El beneficio de un déficit de cuenta corriente es la capacidad para impulsar el gasto actual más

allá de la producción existente. Sin embargo, el costo es el mantenimiento de deuda que se debe pagar en la solicitud de préstamos al resto del mundo.

¿Es bueno o malo que un país incurra en deudas? Evidentemente la respuesta depende en lo que el país hace con el dinero. Lo que importa para los futuros ingresos y los estándares de vida es si el déficit se utiliza para financiar más consumo o más inversión. Si el uso es exclusivo para financiar un aumento en la inversión extranjera, la carga podría ser ligera. Se sabe que el gasto de inversión aumenta la existencia de capital de un país y expande la capacidad de la economía para promover bienes y servicios. El valor de esta producción adicional puede ser suficiente tanto para pagar a los acreedores extranjeros como para aumentar el gasto nacional. En este caso, como el consumo futuro no debe caer por debajo de lo pronosticado, no habría ninguna carga económica verdadera. Si, por otro lado, se utiliza la solicitud de préstamos extranjeros para financiar o aumentar el consumo nacional (privado o público) no hay un impulso dado a la capacidad productiva futura. Por tanto, para cumplir con el gasto de servicio de deudas, el consumo futuro se debe reducir por debajo de lo que hubiera sido de otra manera. Dicha reducción representa la carga de la solicitud de préstamos. Eso no es necesariamente malo; todo depende de cómo se valora el consumo actual frente al futuro.

Durante la década de los ochenta, cuando Estados Unidos obtuvo déficits de cuenta corriente, la tasa de ahorro nacional disminuyó en relación con la tasa de inversión. De hecho, la declinación de la tasa general de ahorros se debió a una disminución de su componente de ahorros públicos, ocasionada por grandes y persistentes déficits presupuestales federales en ese periodo; los déficits presupuestales son en efecto ahorros negativos que se restan del conjunto de ahorros. Esto indicó que Estados Unidos utilizó la solicitud de préstamos extranjeros para aumentar el consumo actual, no la inversión pública que mejora la productividad. Por tanto, los déficits de la cuenta corriente estadounidense de la década de los ochenta causaron preocupación en muchos economistas.

Sin embargo, en la década de los noventa, los déficits de la cuenta corriente fueron impulsados por aumentos en la inversión nacional. Este impulso de inversión contribuyó a expandir el empleo y la producción. Sin embargo, no podía haber sido financiado sólo por el ahorro nacional. Los préstamos extranjeros proporcionaron el capital adicional necesario para financiar este auge. En la ausencia de préstamos del extranjero, las tasas de interés estadounidenses tendrían que ser más altas y la inversión inevitablemente hubiera sido restringida por la oferta de ahorro nacional. Por tanto, la acumulación del capital y el crecimiento de la producción y del empleo hubieran sido menores si Estados Unidos no hubiera sido capaz de manejar un déficit de cuenta corriente en la década de los noventa. Más que ahogar el crecimiento y el empleo, el déficit de cuenta corriente grande permitió, a largo plazo, un crecimiento más rápido en la economía estadounidense, lo que mejoró el bienestar económico.

Ciclos de negocios, crecimiento económico y la cuenta corriente

¿Cómo se relaciona la cuenta corriente con el ciclo de negocios de un país y el crecimiento económico a largo plazo? En cuanto al ciclo de negocios, un crecimiento de producción y empleo *rápidos* se asocian con un comercio grande o creciente y con *déficits* de cuenta corriente, mientras que un crecimiento de producción y empleo *lentos* se asocian con *superávits* grandes o crecientes.

Durante una recesión tanto el ahorro como la inversión tienden a caer. El ahorro cae mientras los hogares tratan de mantener sus patrones de consumo frente a una caída temporal en el ingreso; la inversión declina debido a que el uso de la capacidad decrece y las utilidades caen. Sin embargo, como la inversión es altamente sensible a la necesidad de una

capacidad adicional, tiende a caer con mayor estrépito que el ahorro durante las recesiones. Así, el saldo de la cuenta corriente tiende a aumentar. En consecuencia, pero visto desde un ángulo distinto, por lo general la balanza comercial mejora durante una recesión, porque las importaciones tienden a caer con el consumo y la demanda de inversión. Ocurre lo contrario durante periodos de auge, cuando aumentos abruptos en la demanda de inversión superan los aumentos en el ahorro, lo cual produce una declinación de la cuenta corriente. Desde luego, los factores distintos al ingreso influyen en el ahorro y la inversión, para que la tendencia del déficit de la cuenta corriente de un país no sea inflexible al declinar en las recesiones.

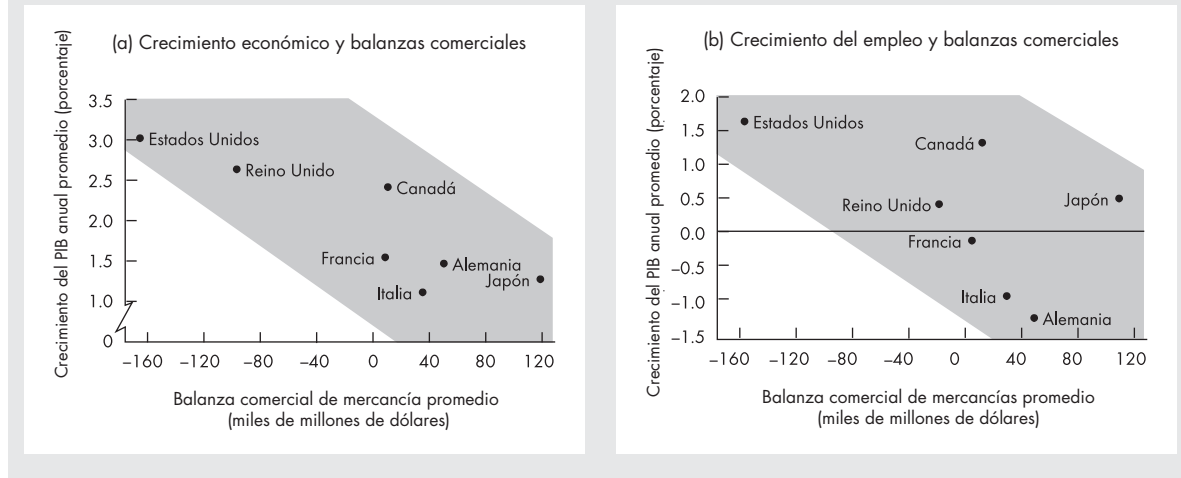
La relación que se acaba de describir entre la cuenta corriente y el desempeño económico, por lo general no sólo es a corto plazo o cíclica, sino también actúa a largo plazo. Con frecuencia los países que disfrutaron de un crecimiento económico *rápido* poseen *déficits* de cuenta corriente a largo plazo, en sentido inverso, los que tienen un crecimiento económico *más lento* tienen *superávits* de cuenta corriente a largo plazo. Esta relación quizá se deriva de que un crecimiento económico rápido y una fuerte inversión van de la mano. Cuando la fuerza impulsora da con el descubrimiento de nuevos recursos naturales, el progreso tecnológico o la implementación de una reforma económica, los periodos de rápido crecimiento económico absorben una inversión nueva inusualmente rentable. Sin embargo, la inversión debe ser financiada con ahorro y si el ahorro nacional de un país no es suficiente para financiar todos los nuevos proyectos de inversión rentables, el país confiará en el ahorro extranjero para financiar la diferencia. Así experimenta un flujo entrante financiero neto y un correspondiente déficit de cuenta corriente. Siempre y cuando las nuevas inversiones sean rentables, generarán las ganancias adicionales necesarias para volver a pagar los cobros contraídos para realizarlas. De modo que, cuando los déficits de cuenta corriente reflejan programas de inversión fuertes y rentables, trabajan para aumentar la tasa de producción y el crecimiento del empleo, no para destruir los empleos y la producción.

Noruega proporciona el ejemplo de una de estas oportunidades de producción. En la década de los sesenta, se descubrieron en el Mar del Norte ricos depósitos de petróleo. Noruega fue uno de los beneficiarios de este descubrimiento. Llegar a estos valiosos depósitos de petróleo y gas requirió de grandes y repetidas inversiones en las plataformas de petróleo extranjeras, en los oleoductos de transporte, barcos y helicópteros. Noruega también tuvo que desarrollar un conocimiento de exploración y extracción para localizar con precisión y explotar estos recursos. Adquirir estos artículos requería importaciones considerables que promovieron los déficits comerciales para Noruega. Al momento de estos descubrimientos, Noruega carecía del equipo y la experiencia para aprovechar la oportunidad. Aunque el ingreso del petróleo eventualmente pagaría por estas inversiones, tenían que pagarse por adelantado. Así, Noruega financió las inversiones al pedir préstamos del resto del mundo. Los inversionistas extranjeros estaban felices de hacer estos préstamos porque el capital de Noruega era visto como más productivo y, por tanto, obtenía un rendimiento más alto del que se pudiera ganar en el extranjero. Una vez que el petróleo estuvo en línea, Noruega comenzó a tener superávits comerciales persistentes, que eran utilizados para restituir el pago de sus préstamos originales y a ahorrar para cuando se terminaran las reservas de petróleo. En términos sencillos, el déficit comercial inicial de Noruega fue una señal de un crecimiento económico fuerte y continuo y, por tanto, cosas buenas por venir.

El vínculo entre el comercio, los déficits de la cuenta corriente y el crecimiento económico se confirma al comparar la balanza comercial estadounidense con las de otros importantes países industriales durante 1992-1997. En la figura 10.1 se muestra una correlación negativa entre el crecimiento económico y la balanza comercial y entre el crecimiento del empleo y la balanza comercial, respectivamente. Durante este periodo Estados Unidos obtuvo la producción y el crecimiento del empleo más rápido (y el déficit comercial más grande) entre los países que se muestran. Esto se debió, en parte, a los sectores de tecnología de información

FIGURA 10.1

CRECIMIENTO ECONÓMICO, CRECIMIENTO DE EMPLEO Y BALANZAS COMERCIALES DE IMPORTANTES PAÍSES INDUSTRIALES, 1992-1997



y de telecomunicaciones, en Estados Unidos, que desarrollaron muchas tecnologías nuevas durante la década de los noventa. Por el contrario, Japón tuvo los superávits comerciales más grandes, pero la segunda tasa más lenta de crecimiento. Los superávits comerciales también eran la norma en Europa, donde el crecimiento de la producción y del empleo fue decepcionante.

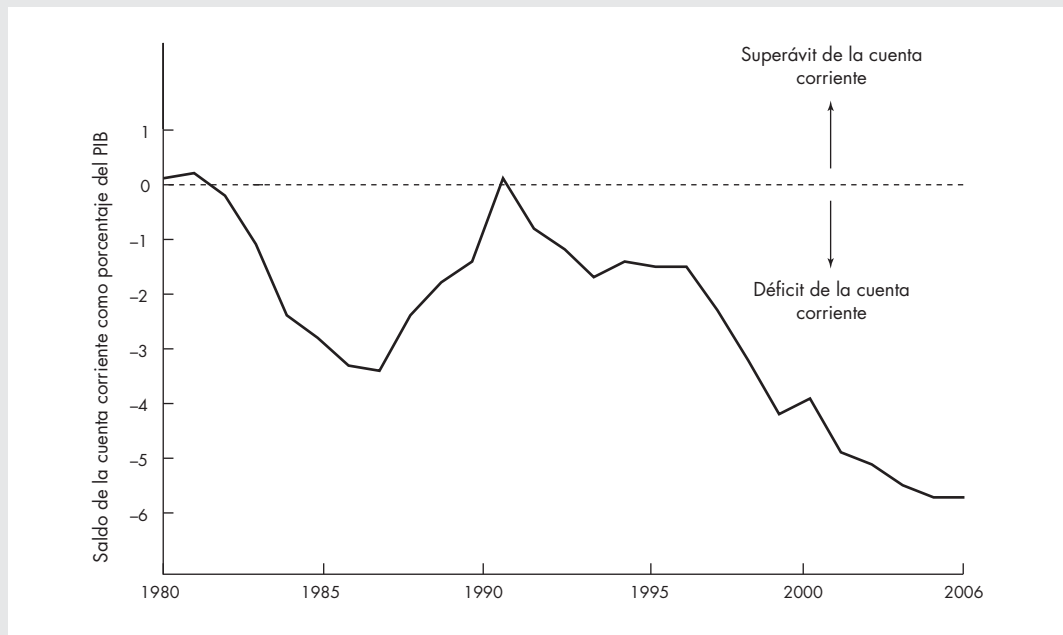
¿Estados Unidos puede continuar, año tras año, con déficits de cuenta corriente?

En las dos últimas décadas Estados Unidos ha presentado continuos déficits en su cuenta corriente. ¿Estados Unidos puede continuar con esta situación? Como el déficit de cuenta corriente surge debido a que los extranjeros desean comprar activos estadounidenses, no hay una razón económica por la que no puedan continuar de forma indefinida. Siempre y cuando las oportunidades de inversión sean suficientemente grandes para proporcionar a los inversionistas extranjeros tasas de rendimiento competitivas, estarán contentos de continuar el suministro de fondos a Estados Unidos. En términos sencillos, no hay una razón por la que el proceso no pueda continuar de forma indefinida: ninguna fuerza automática ocasionará que se revierta ni un déficit de cuenta corriente ni un superávit de cuenta corriente.

La historia de Estados Unidos ilustra este punto. De 1820 a 1875, Estados Unidos obtuvo déficits de cuenta corriente casi de manera continua. En este tiempo, Estados Unidos era un país relativamente pobre (para los estándares europeos) pero de rápido crecimiento. La inversión extranjera ayudó a fomentar este crecimiento. Esta situación cambió después de la Primera Guerra Mundial. Estados Unidos fue más rico y las oportunidades de inversión eran más limitadas. Así, los superávits de cuenta corriente estuvieron presentes de forma casi continua entre 1920 y 1970. Durante los últimos 25 años, la situación se revirtió de nuevo. Los déficits de cuenta corriente de Estados Unidos están basados en su sistema de derechos de propiedad, un ambiente político y monetario estable y una fuerza de trabajo de rápido crecimiento (en comparación con Japón y Europa), lo que hace que Estados Unidos sea un

lugar atractivo para la inversión. Es más, la tasa de ahorros de Estados Unidos es baja en comparación con la de sus socios comerciales más importantes. El déficit de cuenta corriente estadounidense refleja esta combinación de factores y es probable que continúe mientras estén presentes.

En el cambio de siglo, el déficit de cuenta corriente de Estados Unidos era alto y creciente. Para 2006, el déficit de cuenta corriente de Estados Unidos era de 6 por ciento del PIB, el más alto en la historia del país, como se puede ver en la figura 10.2. Aún a finales del siglo XIX, después de la guerra civil, el déficit de Estados Unidos generalmente estaba por debajo de 3 por ciento del PIB. Durante los déficits presupuestales del presidente Ronald Reagan en la década de los ochenta, el déficit de cuenta corriente tuvo un pico en 3.4 por ciento del PIB. Debido a las perspectivas de crecimiento en Estados Unidos, en comparación con el resto del mundo, el capital internacional fluía a Estados Unidos en busca de la seguridad y de los aceptables rendimientos que ahí se ofrecían. Sin embargo, el capital no fluía a los mercados emergentes como en la década de los noventa. Europa enfrentaba un alto desempleo y un crecimiento lento y Japón afrontaba una contracción económica y problemas financieros continuos. En este entorno, no es de sorprender que el capital fluyera a Estados Unidos debido al pasado desempeño relativamente superior y a las expectativas de un crecimiento futuro en la economía de Estados Unidos. En términos sencillos, el déficit de cuenta corriente de Estados Unidos reflejaba un superávit de buenas oportunidades de inversión en Estados Unidos y un déficit de perspectivas de crecimiento en cualquier parte del mundo. Sin embargo, muchos

FIGURA 10.2**SALDO DE LA CUENTA CORRIENTE DE ESTADOS UNIDOS COMO PORCENTAJE DEL PIB**

Desde 1980 Estados Unidos ha obtenido déficits de cuenta corriente. A principios del 2000, estos déficits se incrementaban con rapidez. En efecto, cada año Estados Unidos tuvo que pedir préstamos a los extranjeros para gastar más de lo que producía.

economistas sienten que las economías se extienden en exceso y que tienen problemas cuando sus déficits de cuenta corriente alcanzan de 4 a 5 por ciento del PIB.

Algunos economistas sostienen que debido a una globalización que se extiende, el conjunto de ahorros ofrecidos a Estados Unidos por los mercados financieros mundiales es más grande y más líquido que nunca. Esto permite que los inversionistas extranjeros continúen proveyendo a Estados Unidos del dinero que necesita, sin demandar a cambio tasas de interés más altas. Presumiblemente un déficit de cuenta corriente de 6 por ciento o más del PIB no hubiera sido tan rápidamente costeable hace varias décadas. La capacidad de mover tanto ahorro del mundo hacia Estados Unidos en respuesta a tasas de rendimiento relativamente altas hubiera sido obstaculizada por un menor grado de integración financiera internacional. Sin embargo, en años recientes, la creciente integración de los mercados financieros ha creado una clase, en expansión, de extranjeros dispuestos y con la capacidad para invertir en Estados Unidos.

La consecuencia de un déficit de cuenta corriente implica necesariamente una creciente propiedad de las acciones de capital de Estados Unidos en manos de extranjeros y una creciente fracción del ingreso estadounidense que debe ser desviada al extranjero en forma de interés y dividendos. Un serio problema podría surgir si los extranjeros perdieran la confianza en la capacidad de Estados Unidos para generar los recursos necesarios para repagar los fondos que pidió prestados al exterior. Como resultado, suponga que los extranjeros decidieran reducir la fracción de ahorro que envían a Estados Unidos. El efecto inicial podría ser tanto una declinación súbita y grande en el valor del dólar, conforme aumenta la oferta de dólares en el mercado cambiario extranjero, y un aumento súbito y grande en las tasas de interés estadounidenses, ya que una fuente importante de ahorro se retira de los mercados financieros. Grandes aumentos en las tasas de interés podrían ocasionar problemas para la economía estadounidense, ya que reducen el valor del mercado de los valores de deuda, causan que los precios en la bolsa de valores disminuyan y plantean dudas acerca de la solvencia de diversos deudores. En términos sencillos, el que Estados Unidos pueda sostener su déficit de cuenta corriente a lo largo del futuro previsible depende de que los extranjeros estén dispuestos a aumentar sus inversiones en los activos estadounidenses. El déficit de cuenta corriente pone, parcialmente, las fortunas económicas de Estados Unidos en manos de inversionistas extranjeros.

Sin embargo, la capacidad de la economía de lidiar con grandes déficits de cuenta corriente depende de las mejoras continuas en eficiencia y tecnología. Si la economía se vuelve más productiva, entonces su riqueza real puede crecer lo suficientemente rápido para cubrir su deuda. Los optimistas señalan que los grandes aumentos en la productividad de Estados Unidos, en años recientes, han hecho que los déficits de cuenta corriente sean costeables. Pero si se estanca el crecimiento de productividad, la capacidad de la economía para lidiar con los déficits de cuenta corriente se deteriora.

Aunque el nivel apropiado del déficit de cuenta corriente estadounidense es difícil de evaluar, al menos dos principios son relevantes si se demuestra que es necesario reducir el déficit. Primero, Estados Unidos tiene un interés en políticas que estimulen el crecimiento extranjero, porque es mejor reducir el déficit de cuenta corriente a través de un crecimiento más rápido en el extranjero que a través de un crecimiento más lento en el país de origen. Una recesión en el país de origen evidentemente sería un remedio indeseable para reducir el déficit.

Segundo, cualquier reducción en el déficit se alcanza mejor a partir de un mayor ahorro nacional que a través de inversión nacional reducida. Si hay oportunidades atractivas de inversión en Estados Unidos, los estadounidenses estarán mejor si las piden prestadas del extranjero para financiar estas oportunidades, que si se privan de ellas. Por otro lado, los ingresos en Estados Unidos serían aún más altos en el futuro, si estas inversiones se financiaran

a través de un ahorro nacional más alto. Los aumentos en los ahorros nacionales permiten que las tasas de interés sigan siendo más bajas de lo que serían de otra manera. Las tasas de interés más bajas llevarían a una mayor inversión nacional que, a su vez, impulsaría la demanda de equipo y construcción. Para cualquier nivel de inversión determinado, un mayor ahorro resultaría también en exportaciones netas más altas, lo cual de nuevo aumentaría el empleo en estos sectores.

Sin embargo, la reducción del déficit de la cuenta corriente de Estados Unidos puede ser difícil. Las economías de las naciones extranjeras tal vez no sean lo suficientemente fuertes para absorber las exportaciones estadounidenses y los estadounidenses pueden estar renuentes a modificar su apetito de productos extranjeros. También el gobierno estadounidense ha mostrado un sesgo hacia el gasto del déficit. Invertir un déficit se asocia con una caída considerable en el tipo de cambio y una disminución en la producción en el país de ajuste, temas que se analizarán en los capítulos subsecuentes.

¿HAY UNA SATURACIÓN DE AHORROS GLOBALES?

Respecto de los considerables déficits de cuenta corriente de Estados Unidos, los economistas se preguntan si los ocasiona el gasto desmedido de los estadounidenses o si simplemente son la contraparte de la frugalidad extranjera. Vea por qué.

Ahorrar dinero es lo deseable para un economista. Entre más personas ahorren, más tienen para invertir. Y entre más inviertan en fábricas, edificios de oficinas y equipo nuevo, más productiva se volverá la economía y más rápido crecerá.

Desde este punto de vista, los economistas consideran que Estados Unidos es inadecuado. Con los hogares estadounidenses que en la actualidad ahorran menos de 1 por ciento de su ingreso y con los políticos incapaces o sin la disposición para eliminar el déficit presupuestal federal, Estados Unidos puede finalmente tener que enfrentar crecientes tasas de interés, inversión lenta y un crecimiento económico disminuido.

Pero eso no ocurría en 2006. Las tasas de interés a largo plazo eran relativamente bajas, la inversión en negocios y la residencial fue robusta y pocos indicadores señalaban a una economía en desaceleración. Estos sucesos ocasionaron que los economistas pensarán en forma más global que nunca antes. Consideraron la probabilidad de que fuera la economía global la que en realidad determinara las tasas de interés y que el problema puede ser demasiado ahorro en relación con la cantidad que la gente quiere invertir. La teoría económica sugiere que el ahorro excesivo mantiene bajas las tasas de interés, lo cual permite que Estados Unidos pida prestadas cantidades sorprendentes a los extranjeros.

Un vistazo alrededor del mundo en 2006 reveló que dinero extra se estaba acumulando en todo tipo de lugares. Las corporaciones japonesas obtuvieron altas utilidades, pero no hicieron un gran gasto. La tasa de inversión de China fue la más alta del mundo por mucho, pero su tasa de ahorros fue aún mayor. También el pico en los precios del petróleo a aproximadamente 70 dólares el barril proporcionó a los países productores de petróleo como Arabia Saudita y Rusia mucho más dinero del que podían usar de inmediato y los trabajadores más viejos de Europa guardaban dinero para un futuro incierto.

Los economistas consideraron la posibilidad de que algo importante hubiera cambiado: un exceso de los ahorros mundiales fluía de los países en desarrollo y de los mercados emergentes a los países desarrollados, principalmente hacia Estados Unidos. Esto contrasta con la teoría económica: la inversión debe fluir hacia los países en desarrollo y no de ellos, ya que ahí se puede obtener una tasa de rendimiento más alta. Un número creciente de economistas sugirió que el exceso de ahorro es el resultado de cambios estructurales a largo plazo y es probable que dure por años, tal vez décadas.

PARADOJA DE LA DEUDA EXTERNA: CÓMO ESTADOS UNIDOS HA PEDIDO PRÉSTAMOS SIN COSTO

Durante las tres décadas pasadas, la cuenta corriente de Estados Unidos se ha movido de un pequeño superávit a un déficit en 2006 de más de 800,000 millones de dólares. Este déficit es financiado, ya sea al solicitar préstamos o al vender activos a extranjeros. Como el déficit de cuenta corriente ha aumentado para Estados Unidos, el país se ha convertido en un gran deudor neto. El legado de déficits acumulativos de cuenta corriente en Estados Unidos ocasionó la acumulación neta de pasivos de Estados Unidos a lo largo de 2006 por casi 2.7 billones de dólares, que fue equivalente a 22 por ciento del PIB de Estados Unidos.

Cuando un país aumenta los préstamos que recibe del extranjero, se espera que aumente el costo de la recaudación de los intereses de su deuda. Esto es porque el país debe hacer pagos más grandes de intereses y de capital a los prestamistas extranjeros. Sin embargo, durante las dos décadas pasadas, se ha presentado una paradoja en las transacciones internacionales estadounidenses: los residentes de Estados Unidos consistentemente han ganado más ingresos de sus inversiones foráneas de lo que ganan los extranjeros en sus inversiones más grandes en Estados Unidos. En la mayoría de los años el superávit ha estado entre 20,000 y 30,000 millones de dólares. Por tanto, Estados Unidos ha podido ser una nación deudora grande sin cargar con el costo negativo del mantenimiento de la deuda. Esto sugiere que los déficits de cuenta corriente estadounidenses pueden ser menos onerosos de lo que se muestra con frecuencia.

¿Por qué se presenta esta paradoja? Una explicación se refiere a los rendimientos de inversión asimétricos. Estados Unidos ha tendido a ganar de manera consistente altos rendimientos por sus inversiones extranjeras en comparación a lo que los extranjeros ganan en sus inversiones en Estados Unidos. Esta tasa general de ventaja

en el rendimiento por lo general ha sido de 1 a 2 puntos porcentuales. Una razón para esto es que las empresas estadounidenses toman mayores riesgos cuando invierten en países extranjeros, tales como inestabilidad económica y política. Las inversiones que incluyen un mayor riesgo no se realizarán a menos que ofrezcan el potencial de mayores recompensas. Por el contrario, como Estados Unidos generalmente se considera como un paraíso seguro para la inversión, es más probable que los inversionistas extranjeros compren activos estadounidenses que ofrecen un menor rendimiento y un riesgo bajo.

Esta paradoja explica por qué los préstamos masivos a Estados Unidos han sido prácticamente indoloros en las últimas dos décadas. Sin embargo, las perspectivas futuras de préstamos pueden no ser tan favorables. Los escépticos temen que si las tasas de interés globales aumentan, Estados Unidos tendría que pagar tasas de interés más altas para atraer la inversión extranjera, con lo cual aumentaría los pagos de intereses estadounidenses a los extranjeros. Esto podría cambiar la balanza de inversión-ingreso de Estados Unidos de un superávit a un déficit y ocasionar que los costos del mantenimiento de la deuda estadounidense fueran muy gravosos. Conforme creciera este costo, el déficit de la cuenta corriente estadounidense y sus consecuencias se volverían asuntos crecientes de preocupación para quienes elaboran las políticas económicas.

Fuentes: Juann Hung y Angelo Mascaro, *Why Does U.S. Investment Abroad Earn Higher Returns Than Foreign Investment in the United States?* Congressional Budget Office, Washington, DC, 2005; Craig Elwell, *U.S. External Debt: How Has the United States Borrowed Without Cost?* Congressional Research Service, Washington, DC, 2006; y William Cline, *The United States as a Debtor Nation*, Institute for International Economics, Washington, DC, 2005.

La oleada de ahorros fue comparada con una rosa con espinas. Las tasas de interés bajas tienen el potencial de impulsar la productividad y aumentar los estándares de vida en todo el mundo. Pero un exceso de ahorros aumenta los riesgos para la economía mundial. El dinero barato, más que fluir hacia inversiones productivas, puede resultar en un gasto extremo que incrementa demasiado los precios de las acciones y las casas y crea una atmósfera para un descalabro futuro. El libre flujo de ahorros a través de las fronteras nacionales crea un problema para la Reserva Federal, que tiene menos influencia sobre los mercados financieros y la economía estadounidense.

Un exceso de ahorros globales ocasiona que los inversionistas operen sin muchas de las señales en las que previamente habían confiado. En el pasado podían tomar decisiones de acuerdo con lo que sucedía en Estados Unidos. Si la Fed reducía el crecimiento de la oferta de dinero o si aumentaba el déficit presupuestal federal, como resultado las tasas de interés

tendían a aumentar. Pero con una economía mundial inundada con ahorros, los inversionistas deben estar más preocupados acerca de lo que ocurre fuera de Estados Unidos. Si el Banco Central Europeo adoptara una política monetaria de expansión, eso podría resultar en una caída de las tasas de los valores estadounidenses, incluso si la Fed aumentara sus tasas al mismo tiempo. Si el gobierno de China reevalúa su yuan, eso podría forzar a la alza las tasas de interés estadounidenses porque los chinos tendrían un excedente menor para invertir en los valores del Tesoro.

Lo que es especialmente molesto, es que la mayor parte de los ahorros mundiales ha estado fluyendo a un país, Estados Unidos. Los economistas calcularon que Estados Unidos absorbió 75 por ciento del exceso de la oferta mundial de ahorros en 2006. Así, Estados Unidos obtuvo un déficit que rompió récords en la cuenta corriente, que sumó 5.7 por ciento de su PIB. Los economistas se preocupaban de que en cierto punto, los inversionistas y los gobiernos extranjeros podrían dejar de canalizar grandes cantidades a Estados Unidos, lo que resultaría en una abrupta depreciación del dólar y un pico en las tasas de interés estadounidenses. También se agobiaban por el propósito para el cual se utilizaba el dinero que se pedía prestado. A diferencia de la década de los noventa, cuando Estados Unidos confiaba en los extranjeros para financiar la inversión que aumentaba la productividad, gran parte del dinero que se pidió prestado a principios del 2000 ha sido para pagar el déficit del presupuesto federal. En general, los economistas afirmaban que para volver a equilibrar la economía global, Estados Unidos debía incrementar su tasa de ahorro. Esto podría suceder por medio de políticas que recorten el déficit del presupuesto federal e impulsen los ahorros privados.

Desde luego, no todos los economistas están de acuerdo en que el mundo enfrenta una saturación de ahorros. Al ver las cosas de otra manera, afirman que la economía mundial ha enfrentado una deficiencia de inversión. Señalan que las tasas de inversión en Japón han menguado en respuesta a una década de estancamiento económico, mientras que las tasas de inversión en las economías recientemente industrializadas de Asia nunca se han recuperado a sus niveles previos de la crisis de 1997-1998. Esto parecería requerir un conjunto distinto de políticas para equilibrar la economía global. Además de requerir que Estados Unidos impulsara su tasa de ahorros, el mundo también necesitaría políticas para impulsar la inversión en Asia, América Latina, el Medio Oriente y África. Está por verse cuánto tiempo más Estados Unidos continuará gastando los ahorros del resto del mundo.²

BALANZA DE LA DEUDA INTERNACIONAL

Una principal característica de la balanza de pagos estadounidense es que mide las transacciones económicas de Estados Unidos durante un año o un trimestre. Pero en cualquier momento en particular, una nación tendrá una existencia fija de activos y pasivos en contra del resto del mundo. El enunciado que resume esta situación se conoce como **balanza de la deuda internacional**. Es un registro de la posición internacional de Estados Unidos en un momento en particular (datos al cierre del ejercicio).

La balanza de la deuda internacional indica la posición de inversión internacional de Estados Unidos, que refleja el valor de sus propias inversiones comparadas con las inversiones de propiedad extranjera. Estados Unidos se considera un **acreedor neto** ante el resto del mundo cuando sus cobros sobre los extranjeros exceden los cobros propios en un momento determinado. Cuando ocurre lo contrario, Estados Unidos asume una posición de **deudor neto**.

² "The Great Thrift Shift", *The Economist*, 24 de septiembre de 2005, pp. 3-24; Ben Bernanke, "The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit", 10 de marzo de 2005, disponible en <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/200503102/default.htm>; y "Too Much Money", en *BusinessWeek Online*, 22 de julio de 2005, disponible en http://www.businessweek.com/magazine/content/05_28/b3942001_mz001.htm.

Los términos *acreedor neto* y *deudor neto* por sí mismas no son particularmente significativos. Es necesaria información adicional acerca de los tipos específicos de derechos y obligaciones de los que se habla. Por tanto, la balanza de la deuda internacional busca las posiciones de inversión a corto y largo plazo de los sectores privado y gubernamental de la economía. En la tabla 10.5 se dan ejemplos de la balanza de la deuda internacional estadounidense.

¿Qué uso tiene la balanza de deuda internacional? Tal vez lo que tiene mayor trascendencia es que desglosa las propiedades de inversión internacional en diversas categorías para que puedan tomarse de cada categoría separada las implicaciones de políticas acerca de la *posición de liquidez* de la nación. Para la posición de la inversión a corto plazo, el factor estratégico es la cantidad de obligaciones a corto plazo (depósitos bancarios y valores del gobierno) que mantienen los extranjeros. Esto es porque estas propiedades potencialmente pueden retirarse con muy corta anticipación, lo cual ocasionaría una alteración de los mercados financieros nacionales. El saldo de las propiedades monetarias oficiales también es significativo. Suponga que este saldo es negativo desde el punto de vista de Estados Unidos. Si las autoridades monetarias extranjeras decidieran liquidar sus valores del gobierno estadounidense y convertirlas en activos oficiales de reserva, la fuerza financiera del dólar se reduciría. En cuanto a la posición de inversión a largo plazo de una nación, es de menos importancia para la posición de liquidez de Estados Unidos, porque las inversiones a largo plazo por lo general responden a tendencias económicas básicas y no están sujetas a retiros erráticos.

Estados Unidos como nación deudora

En las primeras etapas de su desarrollo industrial, Estados Unidos era un deudor internacional neto. Al confiar demasiado en fondos extranjeros construyó sus industrias al hipotecar parte de su riqueza a los extranjeros. Después de la Primera Guerra Mundial, Estados Unidos se volvió un acreedor internacional neto. La posición de inversión internacional estadounidense evolucionó con firmeza de una posición de acreedor neto de 6,000 millones de dólares en 1919 a una posición de 337,000 millones de dólares en 1983. Sin embargo, para 1987, Estados Unidos se había convertido en un deudor internacional neto, en la cantidad de 23,000 millones de dólares, por primera vez desde la Primera Guerra Mundial; desde entonces, Estados Unidos ha continuado como un deudor internacional neto, como se puede ver en la tabla 10.5.

TABLA 10.5

POSICIÓN DE LA INVERSIÓN INTERNACIONAL DE ESTADOS UNIDOS AL CIERRE DEL EJERCICIO
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

Tipo de inversión*	1995	2000	2006
<i>Activos de propiedad estadounidense en el extranjero</i>			
Activos del gobierno de Estados Unidos	\$ 257	\$ 274	\$ 1,530
Activos privados estadounidenses	3,149	5,954	12,225
Total	<u>\$3,406</u>	<u>\$6,168</u>	<u>\$13,755</u>
<i>Activos de propiedad extranjera en Estados Unidos</i>			
Activos extranjeros oficiales	\$ 672	\$ 922	\$ 3,949
Otros activos extranjeros	3,234	7,088	12,346
Total	<u>\$3,906</u>	<u>\$8,010</u>	<u>\$16,295</u>
<i>Posición de la inversión internacional neta</i>	-500	-1,842	-2,540

*Al costo corriente.

Fuentes: Del U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *The International Investment Position of the United States at Year End*, disponible en <http://www.bea.gov/>. Vea también U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, varios ejemplares de junio y julio.

¿Cómo ocurrió este cambio con tanta rapidez? La razón fue que los inversionistas extranjeros colocaban más fondos en Estados Unidos de los que invertían en el extranjero los residentes de este país. Estados Unidos se consideraba atractivo para los inversionistas de otros países debido a su rápida recuperación económica de la recesión a principios de la década de los ochenta, su estabilidad política y sus altas tasas de interés. Las inversiones estadounidenses en el extranjero cayeron debido a una demanda lenta de préstamos en Europa, un deseo de los bancos comerciales de reducir su exposición en el extranjero como reacción a los problemas de restitución del pago de deuda de los países de América Latina y a las disminuciones en la demanda de crédito por parte de las naciones en desarrollo importadoras de petróleo, como resultado de la declinación de los precios. De los fondos de inversión extranjeros en Estados Unidos, menos de una cuarta parte fueron a una propiedad directa de bienes raíces y empresas estadounidenses. La mayor parte de los fondos estaban en activos financieros como depósitos bancarios, acciones y bonos.

Para el típico residente estadounidense, la transición de ser acreedor neto a deudor neto pasó desapercibida. Sin embargo, el estatus de deudor neto de Estados Unidos hizo surgir el tema de la propiedad. Para muchos observadores, parecía inapropiado para Estados Unidos, uno de los países más ricos del mundo, pedir prestado en una escala masiva al resto del mundo.

RESUMEN

1. La balanza de pagos es un registro de las transacciones económicas de una nación con todas las demás naciones por un año determinado. Una transacción de cargo resulta en la recepción de pagos de extranjeros mientras que una transacción de abono lleva a un pago en el extranjero. Debido a una contabilidad de partida doble, la balanza de pagos de una nación siempre estará en equilibrio.
2. Desde un punto de vista funcional, la balanza de pagos identifica las transacciones económicas como a) transacciones de cuenta corriente y b) transacciones de capital y financieras.
3. La balanza de bienes y servicios es importante para quienes elaboran las políticas, porque indica la transferencia neta de los recursos reales en el extranjero. También mide el grado en que las exportaciones e importaciones de una nación son parte de su producto interno bruto.
4. La cuenta de capital y financiera de la balanza de pagos muestra el movimiento internacional de préstamos, inversiones y demás. Los flujos entrantes de capital y financiera (flujos salientes) son análogos a las exportaciones (importaciones) de bienes y servicios porque ocasionan la recepción (pago) de fondos desde (hacia) otros países.
5. Las reservas oficiales consisten en los activos financieros de un país: a) propiedades monetarias en oro, b) monedas convertibles, c) derechos de retiro especiales y d) posiciones de retiro en el Fondo Monetario Internacional.
6. El Departamento de Comercio, al presentar la posición de pagos internacionales de Estados Unidos, emplea un formato funcional que enfatiza los siguientes *saldos* parciales: a) balanza comercial de mercancías, b) balanza de bienes y servicios y c) saldo de la cuenta corriente.
7. Como la balanza de pagos es un sistema contable de partida doble, los abonos totales siempre igualarán los cargos totales. Por consiguiente, si la cuenta corriente registra un déficit (superávit), la cuenta de capital y finanzas debe registrar un superávit (déficit) o un flujo entrante (flujo saliente) de capital o finanzas netas. Si un país obtiene un déficit (superávit) en su cuenta corriente, se convierte en un demandante neto (proveedor) de fondos de (al) resto del mundo.
8. En relación con el ciclo de negocios, un crecimiento rápido de la producción y del empleo se asocia por lo común con un comercio grande o en crecimiento y con déficits de cuenta corriente, mientras que un crecimiento lento de la producción y el empleo se asocian con superávit grandes o crecientes de la cuenta corriente.
9. La posición de la inversión internacional de Estados Unidos en un momento en particular es medida por la balanza de deuda internacional. A diferencia de la balanza de pagos, que es un concepto de flujo (durante un periodo), el balance de deuda internacional es un concepto de acciones (al cierre del ejercicio).

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Acreeedor neto (p. 363)
- Activos de reserva oficial (p. 349)
- Balanza comercial (p. 350)
- Balanza comercial de mercancías (p. 346)
- Balanza de bienes y servicios (p. 346)
- Balanza de la deuda internacional (p. 363)
- Balanza de pagos (p. 343)
- Contabilidad de partida doble (p. 344)
- Cuenta corriente (p. 346)
- Cuenta de capital y financiera (p. 347)
- Deudor neto (p. 363)
- Discrepancia estadística (p. 350)
- Inversión extranjera neta (p. 354)
- Transacción de abono (p. 343)
- Transacción de cargo (p. 343)
- Transacciones oficiales de liquidación (p. 348)
- Transferencias unilaterales (p. 347)

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. ¿Qué es balanza de pagos?
2. ¿Qué transacciones económicas dan surgimiento a la recepción de dólares de extranjeros? ¿Qué transacciones económicas dan surgimiento a los pagos a extranjeros?
3. ¿Por qué queda en “equilibrio” la balanza de pagos?
4. Desde un punto de vista funcional, la balanza de pagos de una nación puede ser agrupada en varias categorías. ¿Cuáles son estas categorías?
5. ¿Qué activos financieros se clasifican como activos de reserva oficiales para Estados Unidos?
6. ¿Qué significa un superávit (déficit) en a) la balanza comercial de mercancías, b) la balanza de bienes y servicios y c) el saldo de la cuenta corriente?
7. ¿Por qué la balanza de bienes y servicios en ocasiones ha mostrado un superávit mientras que la balanza comercial de mercancías muestra un déficit?
8. ¿Qué mide la balanza de la deuda internacional? ¿En qué difiere este enunciado de la balanza de pagos?
9. Indique si cada uno de los siguientes conceptos representa un abono o un cargo en la balanza de pagos estadounidense:
 - a. Un importador estadounidense compra un embarque de vino francés.
 - b. Una empresa japonesa de automóviles construye una planta de ensamble en Kentucky.
 - c. Un fabricante británico exporta maquinaria a Taiwán en un barco estadounidense.
 - d. Un estudiante universitario de Estados Unidos pasa un año de estudio en Suiza.
 - e. La beneficencia de Estados Unidos dona alimentos a personas afectadas por la sequía en África.
 - f. Inversionistas japoneses cobran intereses por sus propiedades de valores del gobierno de Estados Unidos.
 - h. Lloyds of London vende una póliza de seguros a una empresa de negocios estadounidense.
 - i. Un residente suizo recibe dividendos por sus acciones de IBM.
10. En la tabla 10.6 se resumen transacciones hipotéticas en miles de millones de dólares que se realizaron durante un año dado.

TABLA 10.6

TRANSACCIONES INTERNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

Recepciones de ingresos por transporte y turismo, netas	\$25
Importaciones de mercancía	450
Transferencias unilaterales, netas	-20
Asignación de DEG	15
Recepciones por inversiones estadounidenses en el extranjero	20
Discrepancia estadística	40
Compensación de empleados	-5
Cambios en los activos estadounidenses en el extranjero, netos	-150
Exportaciones de mercancías	375
Otros servicios, netos	35
Pagos de inversiones en el extranjero en Estados Unidos	-10

- a. Calcule las balanzas estadounidenses de comercio de mercancías, servicios, bienes y servicios, ingreso, transferencias unilaterales y cuenta corriente.
- b. ¿Cuál de estas balanzas se relaciona con la posición de inversión extranjera neta de Estados Unidos? ¿Cómo describiría esa posición?
11. Dados los conceptos hipotéticos que se muestran en la tabla 10.7, determine la posición de inversión internacional de Estados Unidos. ¿Es Estados Unidos un país acreedor neto o un país deudor neto?

TABLA 10.7

POSICIÓN DE INVERSIÓN INTERNACIONAL DE ESTADOS UNIDOS (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

Activos oficiales extranjeros en Estados Unidos	\$25
Otros activos extranjeros en Estados Unidos	225
Activos del gobierno estadounidense en el extranjero	150
Activos privados estadounidenses en el extranjero	75

Entre los factores que hacen de la economía internacional una materia diferente se encuentra la existencia de distintas unidades monetarias nacionales. En Estados Unidos, los precios y el dinero se miden en términos del dólar. El peso representa la unidad monetaria de México, mientras que el franco y el yen son las unidades monetarias de Suiza y Japón, respectivamente.

Una transacción internacional típica requiere de dos compras diferentes: primero se compra la divisa y, en segundo lugar, se utiliza para facilitar la transacción internacional. Por ejemplo, antes de que los importadores franceses puedan comprar mercancía a los exportadores estadounidenses, deberán comprar los dólares necesarios para cubrir su obligación internacional. Son necesarios algunos arreglos institucionales para proporcionar un mecanismo eficiente en el que sea posible fijar los títulos monetarios con el mínimo de inconveniencias para ambas partes. Este mecanismo existe en la forma del mercado de divisas.¹

En este capítulo se estudia la naturaleza y operación de este mercado.

MERCADO DE DIVISAS

El término **mercado de divisas** se refiere al escenario internacional en el que individuos, empresas, gobiernos y bancos compran y venden divisas y otros instrumentos de deuda.² Sólo una pequeña parte de las transacciones cotidianas en el cambio de divisas implica un verdadero intercambio de monedas. La mayoría de las transacciones de divisas comprenden la transferencia de depósitos bancarios. Los principales bancos estadounidenses, como el Citibank, mantienen inventarios de divisas en forma de depósitos nominados en otras monedas, resguardados en sucursales o bancos corresponsales en ciudades del extranjero. Los estadounidenses pueden obtener estas divisas en los bancos de su ciudad que, a su vez, las compran al Citibank.

El mercado de divisas es, con mucho, el mercado más grande y de mayor liquidez en el mundo. La cantidad estimada de transacciones de divisas en el mundo es de alrededor de 2 billones de dólares al día. Son muy comunes las transacciones individuales de 200 millones a

¹ Este capítulo considera el mercado de divisas en ausencia de restricciones gubernamentales. En la práctica, los mercados extranjeros para muchas divisas están controlados por los gobiernos; por tanto, no son posibles todas las actividades de cambio de divisas analizadas en este capítulo.

² Esta sección se basa en Sam Cross, *The Foreign Exchange Market in the United States*, Banco de la Reserva Federal de Nueva York, 1998.

500 millones de dólares. Los precios cotizados cambian hasta 20 veces por minuto. Se calcula que los tipos de cambio más activos del mundo cambian hasta 18,000 veces en un solo día.

No todas las divisas se intercambian en los mercados de divisas. Las monedas que no se intercambian se evitan por razones que van desde la inestabilidad política hasta la incertidumbre económica. En ocasiones, la moneda de un país no se intercambia por la sencilla razón de que esa nación produce muy pocos productos de interés para otros países.

A diferencia de los intercambios de acciones o mercancía, el mercado de divisas no es una estructura organizada. No tiene un lugar de reunión centralizado ni requisitos formales para participar. Tampoco está limitado a un solo país. Para cualquier divisa, como el dólar, el mercado de cambio de divisas consiste en todos los lugares en los que el dólar se intercambia por monedas locales de otros países. Tres de los mercados de divisas más grandes del mundo son los de Londres, Nueva York y Tokio. Asimismo, hay alrededor de una docena de centros cambiarios en todo el mundo, como París y Zurich. Como los corredores de divisas están en contacto constante por teléfono y por computadora, el mercado es muy competitivo; en efecto, funciona de modo muy similar a un mercado centralizado.

El mercado de divisas abre los lunes por la mañana en Hong Kong, cuando aún es domingo por la noche en Nueva York. A medida que avanza el día abren los mercados de Tokio, Frankfurt, Londres, Nueva York, Chicago, San Francisco y otras ciudades. Cuando el mercado de la costa oeste de Estados Unidos está por cerrar, en Hong Kong sólo falta una hora para comenzar las transacciones del martes. De hecho el mercado de divisas funciona las 24 horas del día.

El mercado de divisas funciona en tres niveles: 1) en las transacciones entre los bancos comerciales y sus clientes comerciales, quienes son los mayores demandantes y proveedores de divisas extranjeras; 2) en el mercado interbancario nacional conducido a través de corredores; y 3) en el intercambio activo de divisas con bancos en el extranjero.

Exportadores, importadores, inversionistas y turistas compran y venden divisas a bancos comerciales, en lugar de hacerlo entre ellos. Como ejemplo de lo anterior, considere la importación de automóviles alemanes por parte de una distribuidora estadounidense. La distribuidora tiene que pagar 50,000 euros por cada automóvil importado y no puede extender un cheque por esta cantidad porque no tiene una cuenta de cheques denominada en euros. En vez de ello, la distribuidora automotriz acude al departamento de divisas de Bank of America para arreglar el pago. Si el tipo de cambio es de 1.1 euros = 1 dólar, la distribuidora automotriz extiende un cheque a Bank of America por 45,454.55 dólares ($50,000/1.1 = 45,454.55$) por automóvil. Después, Bank of America pagará al fabricante alemán 50,000 euros por automóvil en Alemania. Bank of America puede hacer esto porque tiene una cuenta de cheques en euros en su sucursal en Bonn.

Por lo general, los principales bancos que manejan divisas no tratan directamente entre ellos, sino que utilizan los servicios de *corredores o brokers de divisas*. El propósito de un corredor es permitir que los bancos comerciales mantengan los saldos de divisas deseados. Si en un momento en particular un banco no tiene los saldos de divisas apropiados, puede recurrir a un corredor para comprar divisas adicionales o vender el superávit. De este modo, los corredores representan un mercado interbancario mayorista en el que los bancos comerciales pueden comprar y vender divisas. Los corredores reciben una comisión por sus servicios de venta al banco.

El tercer ámbito del mercado de divisas consiste en las transacciones entre los bancos comerciales y sus sucursales o corresponsales en el extranjero. Aunque varias docenas de bancos estadounidenses participan en el intercambio de divisas, por lo regular, los principales bancos en Nueva York son los que realizan las transacciones con los bancos extranjeros. Los demás bancos comerciales internos cubren sus necesidades de divisas manteniendo relaciones de corresponsales con los bancos de Nueva York. El comercio con los bancos extranjeros permite

igualar la oferta y la demanda de divisas en el mercado de Nueva York. Estas transacciones internacionales se llevan a cabo sobre todo por teléfono y computadora.

Hasta la década de los ochenta, la mayor parte del comercio de divisas se hacía por teléfono. Sin embargo, en la actualidad, casi todo este comercio se realiza electrónicamente. El comercio ocurre a través de terminales de computadora en miles de lugares en todo el mundo. Al realizar un intercambio de divisas, el mayorista hace un pedido mediante su computadora, indicando la cantidad en una divisa, el precio y la instrucción de comprar o vender. Si es posible cubrir el pedido a partir de otros pedidos, éste se captura en el sistema y los mayoristas de otros bancos que se encuentren en el sistema tendrán acceso a él. Otro mayorista puede aceptar el pedido presionando el botón de “comprar” o “vender” y el botón de transmisión. Los defensores del comercio electrónico comentan que los beneficios de éste son la certidumbre y la claridad de la ejecución. No es como el comercio por teléfono, en el que a veces ocurren conflictos entre los corredores en cuanto a los precios acordados por las divisas.

Antes de 2000, las empresas que necesitaban divisas todos los días para cubrir sus nóminas en el extranjero o convertir ventas hechas en otras monedas en dólares casi siempre trataban con los corredores de los principales bancos, como Citicorp y JP Morgan Chase. Para ello era necesario que los clientes corporativos estuvieran siempre al teléfono, hablando con corredores de varios bancos a la vez para obtener las cotizaciones correctas. Sin embargo, existía muy poca competencia entre los bancos, y los clientes corporativos buscaban alternativas. Todo esto cambió cuando la nueva empresa Currenex, Inc. creó un mercado en línea donde los bancos podían competir para ofrecer el servicio de transacciones de divisas a las empresas. El concepto fue adoptado por los principales bancos y por clientes corporativos como The Home Depot. El hecho de realizarlo en línea hace que el proceso de transacciones de divisas sea más transparente. Los clientes corporativos pueden ver varias cotizaciones al instante y elegir la mejor oferta.

TIPOS DE TRANSACCIONES DE DIVISAS

Al realizar compras y ventas de divisas, los bancos prometen pagar una cantidad estipulada a otro banco o cliente en una fecha acordada. Por lo general, los bancos participan en tres tipos de transacciones en divisas: *spot*, *a futuro* y *swap*.

Una **transacción spot** es la compra y venta directas de una divisa. La operación spot (en otras palabras, el intercambio físico de divisas) se realizará dos días hábiles después de cerrar el trato. Este periodo de dos días se conoce como *entrega inmediata*. Por lo general, la fecha de pago es el segundo día hábil después de la fecha en que ambas partes acuerdan la transacción. El periodo de dos días ofrece tiempo suficiente para que ambas partes confirmen el acuerdo y arreglen el pago, así como el cargo y el abono necesarios en las cuentas bancarias residentes en distintos lugares del mundo. Los convenios spot ofrecen la ventaja de ser la forma más sencilla de cubrir los requisitos de las transacciones de divisas, pero también representa el mayor riesgo de fluctuaciones en las divisas, ya que no existe ninguna seguridad en cuanto al tipo de cambio sino hasta que se realiza la transacción.

En muchos casos, una empresa o institución financiera sabe que recibirá o pagará una cantidad de divisas en una fecha futura específica. Por ejemplo, un importador puede hacer, en agosto, los arreglos necesarios para un envío especial para Navidad de radios japoneses que deberá llegar en octubre. El contrato estipula que el fabricante japonés requiere el pago en yenes el 20 de octubre. Para protegerse en caso de que el yen aumente su precio frente al dólar, el importador puede convenir con un banco la compra de yenes a un precio estipulado, aunque en realidad no los recibirá sino hasta el 20 de octubre cuando los necesita. Al vencimiento del contrato, el importador estadounidense paga los yenes con una cantidad de dólares establecida. Esto se conoce como un **contrato a plazo o a futuro (forward)**. En

pocas palabras, una **transacción a futuro** lo protege de los movimientos desfavorables en el tipo de cambio, pero no permite ninguna ganancia en caso de que el tipo de cambio se mueva a su favor durante el periodo entre la firma del contrato y el pago final de las divisas.

Las transacciones a futuro difieren de las transacciones spot en que su fecha de vencimiento es a más de dos días hábiles. La fecha de vencimiento de un contrato a futuro de divisas puede ser a algunos meses e incluso años. El tipo de cambio se establece al firmar el contrato. El dinero no necesariamente cambia de manos hasta que la transacción se realiza, aunque es probable que los corredores pidan a algunos clientes que hagan un pago parcial en garantía.

Las transacciones de divisas interbancarias también comprenden las transacciones swap. Un **swap de divisas** es la conversión de una moneda en otra en un momento determinado, con el acuerdo de volver a convertirla en la divisa original después de un específico tiempo futuro. Las cotizaciones de ambas conversiones se acuerdan con anticipación. Los swaps ofrecen un mecanismo eficiente mediante el cual los bancos pueden cubrir sus necesidades de divisas para un tiempo determinado. Los bancos pueden utilizar una moneda durante un tiempo en lugar de otra que no se necesite en ese momento.

Por ejemplo, Bank of America quizá tenga un saldo excesivo de dólares, pero necesita libras para cubrir los requerimientos de sus clientes corporativos. Al mismo tiempo, Royal Bank of Scotland tal vez maneja un saldo excesivo de libras y una cantidad insuficiente de dólares. Los bancos pueden negociar un convenio de swap en el que Bank of America acuerde cambiar sus dólares por libras el día de hoy y libras por dólares en el futuro. El aspecto clave es que ambos bancos acuerdan el swap como una sola transacción en la que convienen pagar y recibir las cantidades de divisas estipuladas a un tipo de cambio específico.

La tabla 11.1 ilustra la distribución de las transacciones de divisas por las instituciones bancarias en Estados Unidos, por tipo de transacción. Hasta 2004, las transacciones spot representaban la mayor parte de las transacciones de divisas. Asimismo, el dólar era la moneda más importante en los mercados cambiarios y participaba en más de 90 por ciento de las transacciones. El euro era la segunda divisa más activa; mientras que otras monedas importantes eran el yen japonés, el dólar canadiense y el franco suizo.

OPERACIONES INTERBANCARIAS

En el mercado de divisas las monedas se comercian en forma activa a todas horas y en todo el mundo. Los bancos están unidos por un equipo de telecomunicaciones que permite la comunicación instantánea. Un número de pequeños bancos centrales monetarios realizan la mayor parte de las transacciones de divisas en Estados Unidos. La mayoría de los grandes bancos de Nueva York tienen operaciones en divisas activas, al igual que sus contrapartes en Londres, Tokio, Hong Kong, Frankfurt y otros centros financieros. Los grandes bancos en ciudades como Los Angeles, Chicago, San Francisco y Detroit también tienen operaciones activas de divisas. Para casi todos los bancos estadounidenses, las transacciones de divisas no constituyen la mayor parte de su negocio; estos bancos tienen vínculos con bancos correspondientes en Nueva York y otros lugares del mundo que se encargan de realizar las transacciones de divisas.

TABLA 11.1

**DISTRIBUCIÓN DE LAS TRANSACCIONES DE DIVISAS POR BANCOS ESTADOUNIDENSES
VOLUMEN PROMEDIO DIARIO (MILLONES DE DÓLARES)**

Instrumento de divisas	Cantidad
Transacciones spot	\$168,434
Swaps de divisas	117,958
Transacciones a futuro	49,009
Opciones de divisas	36,030

Fuente: Del Banco de la Reserva Federal de Nueva York, 2004. *Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market*, disponible en <http://www.newyorkfed.org/>.

Todos estos bancos están preparados para comprar o vender divisas para sus clientes. Las compras y ventas de los bancos a los consumidores se clasifican como *transacciones al menudeo*, cuando la cantidad involucrada es menor que un millón de unidades monetarias. Por lo general, las *transacciones al mayoreo*, que comprenden más de un millón de unidades monetarias, ocurren entre los bancos o con los grandes clientes corporativos. Las transacciones entre los bancos constituyen el **mercado interbancario**, donde ocurre casi todo el intercambio de divisas.

Una comunidad internacional de alrededor de 400 bancos realiza los intercambios de divisas diarios para compradores y vendedores de todo el mundo. Los corredores de divisas de un banco están en contacto constante con otros corredores para comprar y vender las monedas. En la mayoría de los bancos, los corredores se especializan en una o más monedas extranjeras. El corredor en jefe establece la política de operación general, así como la dirección del cambio, tratando de cubrir las necesidades de divisas de los clientes del banco y de obtener alguna utilidad para el banco. El comercio de divisas se realiza las 24 horas del día, y los tipos de cambio pueden fluctuar en cualquier momento. Los corredores de los bancos no pueden dormir mucho y deben estar preparados para reaccionar a una llamada telefónica nocturna que indique que los tipos de cambio se mueven con rapidez en los mercados extranjeros. A menudo, los bancos permiten que los corredores senior lleven a cabo transacciones de divisas desde su casa en respuesta a los movimientos.

Con el equipo electrónico más reciente, las divisas son negociadas en las terminales de computadora; donde es posible confirmar una transacción con sólo presionar un botón. Los corredores utilizan pizarrones electrónicos que les permiten registrar las transacciones al instante y verificar sus posiciones bancarias. Además de intercambiar divisas durante las horas del día, los principales bancos han establecido mesas de transacciones nocturnas para aprovechar las fluctuaciones de las divisas durante la noche y cubrir las necesidades corporativas de transacciones de divisas. En el mercado interbancario, las divisas se intercambian en cantidades que comprenden al menos un millón de unidades de una divisa específica. La tabla 11.2 muestra los principales bancos que participan en el mercado de divisas.

¿De qué manera los bancos como Bank of America obtienen utilidades en las transacciones de divisas en el mercado interbancario? Los bancos presentan tanto una cotización de compra como una cotización de venta. El **tipo de cambio de compra** se refiere al precio que el banco está dispuesto a pagar por una unidad de divisa; el **tipo de cambio de venta**

es el precio por el cual el banco está dispuesto a vender una unidad de divisa. La diferencia entre ambas cotizaciones es el **margen (spread)**, que varía según el tamaño de la transacción y la liquidez de las monedas intercambiadas. En todo momento, el tipo de cambio de compra de un banco por una divisa será menor que su tipo de cambio de venta. El spread debe cubrir los costos del banco al realizar el intercambio de divisas. Los grandes bancos que llevan a cabo las operaciones comerciales están preparados para “hacer un mercado” para una divisa proporcionando las cotizaciones de los tipos de cambio de compra y venta en el momento en que se les soliciten. El uso de los tipos de cambio de compra y venta permite a los bancos obtener utilidades de las transacciones de divisas en el mercado spot y a futuro.

TABLA 11.2

LOS DIEZ PRINCIPALES BANCOS SEGÚN SU PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE DIVISAS

Banco	Participación en el mercado de divisas
UBS	27.6%
Deutsche Bank	18.5
Royal Bank of Scotland	9.9
Citigroup	8.3
Barclays Capital	7.3
HSBC	3.3
Lehman Brothers	2.8
Goldman Sachs	2.6
JP Morgan	2.2
BNP Paribas	1.8

Fuente: De “Foreign Exchange Survey”, *Euromoney*, mayo de 2007.

Los corredores de divisas que compran y venden monedas al mismo tiempo ganan el spread como utilidad. Por ejemplo, Citibank puede presentar tipos de cambio de compra y venta para el franco suizo en $\$0.5851/\0.5854 . El tipo de compra es de $\$0.5851$ por franco. A ese tipo de cambio de compra, Citibank estaría preparado para comprar un millón de francos en 585,100 dólares. El tipo de cambio de venta es $\$0.5854$ por franco. Citibank estaría dispuesto a vender un millón de francos por 585,400 dólares. Si Citibank puede comprar y vender un millón de francos de forma simultánea, ganará 300 dólares en la transacción. Esta utilidad es igual al spread ($\$0.0003$) multiplicado por la cantidad de la transacción (un millón de francos).

Además de obtener utilidades del spread de compra/venta de una divisa, los corredores de divisas tratan de obtenerlas anticipándose de forma correcta a la dirección futura de los movimientos de esa divisa. Suponga que un corredor de Citibank espera que el yen japonés *aumente su precio* (se fortalezca) frente al dólar. Es probable que el corredor *aumente* tanto el tipo de cambio de compra como el de venta, tratando de convencer a algunos corredores de que vendan yenes al Citibank y de disuadir a otros de la compra de yenes al mismo banco. De esta manera, el corredor compra más yenes de los que vende. Si el yen aumenta su valor frente al dólar, como lo previó, el corredor del Citibank podrá vender los yenes a un tipo de cambio más alto y obtener una utilidad. Por el contrario, en caso de que el corredor del Citibank anticipe que el yen está a punto de *depreciarse* (debilitarse) frente al dólar, seguramente *disminuirá* los tipos de cambio de compra y de venta. Esta acción fomenta las ventas y reduce las compras; por tanto, el corredor vende más yenes de los que compra. Si el yen se deprecia como lo esperaba, el corredor podrá volver a comprar los yenes a un precio más bajo para obtener una utilidad.

Si los tipos de cambio se mueven en la dirección deseada, los corredores de divisas obtienen una utilidad. Sin embargo, las pérdidas aumentan si los tipos de cambio se mueven en la dirección opuesta e inesperada. Para limitar las posibles pérdidas en las transacciones en el mercado de divisas, los bancos imponen restricciones financieras sobre el volumen de cambio de sus corredores. Estos últimos están sujetos a *límites de posición* que estipulan la cantidad de compras y ventas que se pueden realizar con una moneda en particular. Aunque los bancos mantienen restricciones formales, en ocasiones tienen que absorber pérdidas sustanciales debido a operaciones de divisas no autorizadas que sobrepasan los límites de posición. Como la administración de los bancos considera que los departamentos de cambio de divisas son centros de utilidades, los corredores se sienten presionados para generar un índice de ganancias aceptable sobre los fondos bancarios invertidos en esta operación.

Cuando un banco vende divisas a sus clientes empresariales e individuales, cobra un tipo de cambio "minorista", basado en el tipo interbancario (mayorista) que el banco paga al comprar las divisas más un margen de ganancia bruta que compensa al banco por sus servicios. Este margen de ganancia bruta depende del tamaño de la transacción de divisas, la volatilidad del mercado y los pares de divisas.

LECTURA DE LAS COTIZACIONES DE DIVISAS

La mayoría de los periódicos publican los tipos de cambio para las divisas más importantes. El **tipo de cambio** es el precio de una moneda en términos de otra; por ejemplo, el número de dólares necesario para comprar una libra esterlina (£). En resumen, $TC = \$/\text{£}$, donde TC es el tipo de cambio. Por ejemplo, si $TC = 2$, entonces para comprar £1 es necesario pagar 2 dólares ($2/1 = 2$). También es posible definir el tipo de cambio como el número de unidades de una moneda extranjera necesario para comprar una unidad de la moneda nacional, o $TC' = \text{£}/\$$. En este ejemplo, $TC' = 0.5$ ($1/2 = 0.5$), que implica que se necesitan £0.5 para comprar un dólar. Desde luego, TC' es recíproco de TC ($TC' = 1/TC$).

La tabla 11.3 muestra los tipos de cambio al 17 de julio de 2007. En las columnas 2 y 3 de la tabla, los precios de venta de las divisas se presentan en dólares (en EU). Observe que, en todos los casos, sólo se reporta un tipo de cambio: el rango medio entre los precios de compra y de venta. Las columnas indican cuántos dólares son necesarios para comprar una unidad de una divisa determinada. Por ejemplo, la cotización para el peso argentino el martes (julio 17) era de 0.3223 dólares. Esto significa que 0.3223 dólares fue requerido para comprar un peso argentino. Las columnas 4 y 5 (divisas por dólar) muestran los tipos de cambio desde el punto de vista contrario e indican la cantidad de unidades de la moneda extranjera que se requiere para comprar un dólar. Nuevamente refiriéndose al martes, se requerirían 3.1027 pesos argentinos para adquirir un dólar.

El término *tipo de cambio* en el encabezado de la tabla se refiere al precio al que el banco de Nueva York venderá a otro banco la divisa, en cantidades de un millón de dólares y más. El encabezado de la tabla indica también la hora del día en que se hizo la cotización (4 p.m. hora del este de Estados Unidos) porque los precios de las divisas fluctúan durante el día en respuesta a las condiciones cambiantes en la oferta y la demanda. Las transacciones de divisas al menudeo, en cantidades menores a un millón de dólares, manejan un cargo adicional por el servicio y, por tanto, se realizan con un tipo de cambio diferente.

TABLA 11.3

COTIZACIONES DE TIPOS DE CAMBIO

Tipos de cambio

17 de julio de 2007

Los siguientes tipos de cambio se aplican en las transacciones interbancarias en cantidades de un millón de dólares y más, citadas por Reuters y otras fuentes a las 4 p.m. hora del este de Estados Unidos. Las transacciones al menudeo proporcionan menos unidades de monedas extranjeras por dólar.

País/divisa	En \$EU		Por \$EU	
	Martes	Lunes	Martes	Lunes
América				
Argentina peso	.3223	.3223	3.1027	3.1027
Brasil real	.5381	.5350	1.8584	1.8692
Canadá dólar	.9584	.9590	1.0434	1.0428
A un plazo de 1 mes	.9591	.9596	1.0426	1.0421
A un plazo de 3 meses	.9601	.9607	1.0416	1.0409
A un plazo de 6 meses	.9614	.9620	1.0401	1.0395
Chile peso	.001940	.001940	515.46	515.46
Colombia peso	.0005185	.0005167	1928.64	1935.36
Ecuador dólar EU	1	1	1	1
México peso	.0931	.0928	10.7446	10.7817
Perú nuevo sol	.3166	.3165	3.159	3.160
Uruguay peso	.04210	.04210	23.75	23.75
Venezuela bolívar	.000466	.000466	2145.92	2145.92
Asia-Pacífico				
Australia dólar	.8724	.8716	1.1463	1.1473
China yuan	.1322	.1321	7.5620	7.5675
Hong Kong dólar	.1279	.1279	7.8206	7.8210
India rupia	.02483	.02485	40.274	40.241
Indonesia rupia	.0001104	.0001106	9058	9042
Japón yen	.008176	.008207	122.31	121.85
A un plazo de 1 mes	.008210	.008243	121.80	121.32
A un plazo de 3 meses	.008271	.008303	120.90	120.44
A un plazo de 6 meses	.008367	.008396	119.52	119.10
Malasia ringgit	.2903	.2906	3.4447	3.4412
Nueva Zelanda dólar	.7910	.7929	1.2642	1.2612
Pakistán rupia	.01653	.01653	60.469	60.496
Filipinas peso	.0222	.0220	45.065	45.393

País/divisa	En \$EU		Por \$EU	
	Martes	Lunes	Martes	Lunes
Singapur dólar	.6589	.6591	1.5177	1.5172
Corea del Sur won	.0010891	.0010891	918.19	918.19
Taiwán dólar	.03046	.03046	32.830	32.830
Tailandia baht	.03295	.03359	30.349	29.771
Europa				
Rep. Checa corona checa	.04872	.04870	20.526	20.534
Dinamarca corona danesa	.1852	.1851	5.3996	5.4025
Unión Europea euro	1.3782	1.3778	.7256	.7258
Hungría florín húngaro	.005605	.005610	178.41	179.25
Malta lira	3.2112	3.2093	.3114	.3116
Noruega corona	.1745	.1746	5.7307	5.7274
Polonia zloty	.3680	.3678	2.2174	2.7189
Rusia rublo	.03929	.03926	25.452	25.471
Rep. de Eslovaquia corona eslovaca	.04155	.04159	24.067	24.044
Suecia corona sueca	.1503	.1504	6.6534	6.6489
Suiza franco	.8313	.8315	1.2029	1.2026
A un plazo de 1 mes	.8333	.8336	1.2000	1.1996
A un plazo de 3 meses	.8369	.8371	1.1949	1.1946
A un plazo de 6 meses	.8420	.8421	1.1876	1.1875
Turquía lira	.7857	.7852	1.2728	1.2736
Reino Unido libra	2.0459	2.0372	.4888	.4909
A un plazo de 1 mes	2.0450	2.0363	.4890	.4911
A un plazo de 3 meses	2.0428	2.0343	.4895	.4916
A un plazo de 6 meses	2.0384	2.0304	.4906	.4925
Medio Oriente/África				
Bahrain dinar	2.6526	2.6526	.3770	.3770
Egipto libra	.1757	.1759	5.6902	5.6867
Israel shekel	.2341	.2331	4.2717	4.2900
Jordán dinar	1.4114	1.4114	.7085	.7085
Kuwait dinar	3.4861	3.4848	.2869	.2870
Libano libra	.0006612	.0006612	1512.40	1512.40
Arabia Saudita riyal	.2666	.2666	3.7509	3.7509
Sudáfrica rand	.1438	.1430	6.9541	6.9930
Emiratos Árabes Unidos dirham	.2723	.2723	3.6724	3.6724
SDR	1.5323	1.5330	.6526	.6523

Fuentes: De Reuters, *Currency Calculator*, disponible en <http://www.reuters.com>. Véase también Banco de la Reserva Federal de Nueva York, *Foreign Exchange Rates*, disponible en <http://www.newyorkfed.org>.

Un tipo de cambio determinado por las fuerzas del libre mercado cambia con frecuencia. Por ejemplo, cuando el precio en dólares de la libra aumenta, de $2 = £1$ a 2.10 , el dólar se *deprecia* en relación con la libra. La **depreciación** de divisas significa que se necesitan más unidades de la moneda de un país para comprar una unidad de otra moneda. Por el contrario, cuando el precio del dólar *aumenta* en relación con la libra, de $\$2 = £1$ a $\$1.90 = £1$, el valor del dólar se *aprecia* con respecto a la libra. La **apreciación** de una divisa significa que se necesitan menos unidades de la moneda de una nación para comprar una unidad de alguna otra moneda.

En la tabla 11.3, observe la relación entre las columnas 2 y 3 (*equivalente en \$EU*). Si pasa del lunes (16 de julio) al martes (27 de julio), verá que el costo en dólares de un real brasileño aumentó de 0.5350 dólares a 0.5381 dólares; por tanto, el dólar se depreció frente al real. Esto significa que el real aumentó su valor frente al dólar. Para verificar esta conclusión, consulte las columnas 4 y 5 de la tabla (*Por \$EU*). Si pasa del lunes al martes, verá que el costo del dólar en reales disminuyó de 1.8692 reales = 1 dólar a 1.8584 = 1 dólar. De modo similar, verá que del lunes al martes el dólar aumentó su valor frente al yen japonés de 0.008207 dólares = 1 yen a 0.008176 = 1 dólar; por consiguiente, el yen se depreció frente al dólar, de 121.85 yenes = 1 dólar a 122.31 yenes = 1 dólar.

Casi todas las tablas con cotizaciones de tipos de cambio expresan los valores de las divisas en relación con el dólar, sin importar el país en el que se proporcionen. Sin embargo, en muchos casos, el dólar no forma parte de una transacción de divisas. Entonces, las personas que participan en ella necesitan obtener una cotización de cambio entre dos monedas que no son el dólar. Por ejemplo, si un importador del Reino Unido necesita francos para comprar relojes suizos, el tipo de cambio que le interesa es la del franco suizo en relación con la libra esterlina. El tipo de cambio entre dos divisas (como el franco y la libra) se puede derivar de los tipos de cambio entre las dos monedas en términos de una tercera divisa (el dólar). El tipo de cambio resultante se conoce como **tipo de cambio cruzado**.

Consulte una vez más la tabla 11.3 y vea que el martes el valor en dólares de la libra esterlina fue de 2.0459, y el valor en dólares del franco suizo fue de 0.8313. Con base en lo anterior, calcule el valor de la libra esterlina en relación con el franco suizo de esta manera:

$$\frac{\text{Valor en dólares de la libra esterlina}}{\text{Valor en dólares del franco suizo}} = \frac{\$2.0459}{\$0.8313} = 2.4611$$

Por tanto, cada libra esterlina compra alrededor de 2.46 francos suizos; éste es el tipo de cambio cruzado entre la libra y el franco. De modo similar, es posible calcular los tipos de cambio cruzados entre otras dos monedas que no sean el dólar en la tabla 11.3.

MERCADOS A FUTURO Y DE FUTUROS

Es posible comprar y vender divisas para entregarlas de inmediato (el **mercado spot**) o en el futuro (el **mercado a futuro, forward**). Por lo regular, los contratos a futuro los firman quienes van a recibir o hacer un pago en una divisa unas semanas o meses más adelante. Como se observa en la tabla 11.3, el mercado de divisas de Nueva York es un mercado spot para la mayoría de las monedas del mundo. Sin embargo, existen mercados regulares a futuro sólo para las monedas más comerciales. Los exportadores e importadores que van a recibir y pagar en divisas en un futuro son los participantes más significativos en el mercado a futuro. Las cotizaciones a futuro de divisas como la libra esterlina, el dólar canadiense, el yen japonés y el franco suizo son para entregas que se realizarán a un mes, tres o seis meses de la fecha indicada en la tabla (17 de julio de 2007).

El intercambio de divisas también se puede realizar en el **mercado de futuros**. En este mercado, las partes acuerdan los tipos de cambio de futuro y establecen los tipos de cam-

bio aplicables en forma anticipada. El mercado de futuros se distingue del mercado a futuro (forward) en que sólo se intercambia con una cantidad limitada de divisas; además, el intercambio tiene lugar en cantidades contratadas estandarizadas y una ubicación geográfica específica. La tabla 11.4 resume las principales diferencias entre el mercado a futuro y el mercado de futuros.

Uno de estos mercados de futuros es el **mercado monetario internacional (MMI)** de la Bolsa Mercantil de Chicago. Fundado en 1972, el MMI es una extensión de los mercados mercantiles a futuro en los que se compran y venden cantidades específicas de trigo, maíz y otras mercancías para su entrega futura en fechas específicas. El MMI proporciona instalaciones comerciales para la compra y venta de instrumentos financieros (como divisas) y metales preciosos (como oro), para entregarlos a futuro. El MMI es muy popular sobre todo entre empresas y bancos pequeños. Asimismo, el MMI es uno de los pocos lugares en que los individuos pueden especular sobre las variaciones en los tipos de cambio.

Las operaciones de divisas en el MMI están limitadas a las monedas más importantes. Se establecen contratos para entregas el tercer miércoles de marzo, junio, septiembre y diciembre. Los precios se cotizan en términos de dólares por unidad de otra moneda, pero los contratos de futuros son por una cantidad fija (por ejemplo, 62,500 libras esterlinas).

Ahora conviene señalar cómo leer los precios a futuro del MMI como se presentan en la tabla 11.5.³ El *tamaño de cada contrato* se muestra en el mismo rubro que el nombre de la divisa y el país. Por ejemplo, un contrato en yenes japoneses cubre el derecho para comprar 12.5 millones de yenes. Hacia la derecha del tamaño del contrato aparece la expresión *Dólares por 100 yenes*. La primera columna de la tabla muestra los **meses al vencimiento** del contrato; tomando septiembre como ejemplo, el resto de las columnas presentan la información siguiente:

Apertura se refiere al precio en el que el yen se vendió en un principio, a la apertura del MMI el 6 de agosto de 2007. Dependiendo de los eventos nocturnos en el mundo, es probable que el precio de apertura no sea idéntico al precio del cierre del día anterior. Como los precios se expresan en términos de dólares por 100 yenes, la cantidad 0.8542 implica que el

TABLA 11.4

CONTRATOS A FUTURO FRENTE A CONTRATOS DE FUTUROS

	Contrato a futuro	Contrato de futuros
Emisor	Banco comercial	Mercado monetario internacional (MMI) de la Bolsa Mercantil de Chicago y otros mercados de divisas internacionales como La Bolsa de Futuros Financieros Internacionales de Tokio
Operación	"En mostrador" por teléfono	En el piso comercial del MMI
Tamaño del contrato	Adaptado a las necesidades del exportador/importador/inversionista; no hay un tamaño establecido	Estandarizado en lotes por ronda
Fecha de entrega	Negociable	Sólo en fechas particulares
Costos del contrato	Basados en el spread de la venta/oferta	Cuotas de corretaje para órdenes de venta y compra
Pago	Sólo en la fecha de expiración, a un precio preestablecido	Las utilidades o pérdidas se pagan todos los días al cierre de la operación

³Esta sección está adaptada de R. Wurman y otros, *The Wall Street Journal: Guide to Understanding Money and Markets*, Nueva York: Simon and Schuster, Inc., 1990.

TABLA 11.5

DIVISAS A FUTURO, 6 DE AGOSTO DE 2007: EJEMPLOS SELECCIONADOS

	Apertura	Alto	Bajo	Cierre	Cambio	Interés abierto
YEN JAPONÉS (CME): 12.5 millones de yenes; dólares por 100 yenes						
Sept.	.8542	.8580	.8441	.8490	-.0002	235,774
Dic.	.8640	.8671	.8536	.8584	-.0002	15,015
DÓLAR CANADIENSE (CME): 100,000 dólares; dólares estadounidenses por dólares canadienses						
Sept.	.9475	.9528	.9451	.9508	.0001	127,799
Dic.	.9500	.9538	.9465	.9520	4,352

Fuente: De la Bolsa Mercantil de Chicago, Mercado Monetario Internacional, disponible en <http://www.cme.com/trading>.

yen abrió a la venta en 0.8542 dólares por 100 yenes. Si multiplica este precio por el tamaño de un contrato calcula el valor total de un contrato a la apertura de ese día: $(0.8542 \times 12.5 \text{ millones})/100 = 106,775$ dólares.

Las columnas *alto*, *bajo* y *cierre* indican los precios más alto, más bajo y al cierre del contrato. Juntas, estas cifras ofrecen una indicación de la volatilidad del mercado para el yen durante el día. Después de abrir en 0.8542 dólares por 100 yenes, el yen para su entrega en septiembre nunca se vendió en más de 0.8580 dólares por 100 yenes ni en menos de 0.8441 dólares por 100 yenes; finalmente, el tipo de cambio se estableció o cerró en 0.8490 dólares por 100 yenes. Al multiplicar el tamaño del contrato en yenes al cierre del día comercial $(0.8490 \times 12.5 \text{ millones})/100 = 106,125$ dólares.

La columna *cambio* compara el precio al cierre del día de hoy con el precio al cierre en el día anterior. Un signo de más (+) significa que los precios terminaron más altos; un signo de menos (-) significa que los precios terminaron más bajos. En el caso del yen, los yenes para entregarse en septiembre cerraron en 0.0002 dólares por 100 yenes, más abajo que el día anterior.

Interés abierto se refiere al total de contratos circulantes; es decir, aquellos que no se han cancelado con operaciones compensatorias. Muestra el interés existente en un contrato en particular.

OPCIONES DE DIVISAS

Durante la década de los ochenta, se desarrolló una nueva característica del mercado de divisas: el mercado de opciones. Una **opción** es simplemente un acuerdo entre un tenedor (comprador) y un suscriptor (vendedor) que da al tenedor el *derecho*, pero no la obligación, de comprar o vender instrumentos financieros en cualquier momento hasta una fecha específica. Aunque el tenedor no está obligado a comprar o vender divisas, el suscriptor está obligado a realizar una transacción. Como tienen la característica de circular, las opciones son un tipo único de contrato financiero en el sentido de que sólo se utiliza si se quiere. Por el contrario, los contratos a futuro *obligan* a una persona a realizar la transacción a un precio específico, aun cuando el mercado haya cambiado y la persona prefiera no hacerlo.

Las **opciones de divisas** dan al tenedor de las opciones el derecho a comprar o vender una cantidad fija de divisas a un precio previamente establecido, dentro de unos días o un par de años. El tenedor de las opciones puede elegir el tipo de cambio que desee como garantía, así como la duración del contrato. Las opciones de divisas se han utilizado en empresas que buscan protegerse contra el riesgo de los tipos de cambio, así como especuladores de divisas.

UN DÓLAR DÉBIL SIGNIFICA UNA BONANZA PARA LOS TURISTAS EUROPEOS

Como verá en el ejemplo siguiente, conforme el valor del dólar disminuye, los turistas extranjeros sacan provecho de los bienes comprados en Estados Unidos.

En el pasillo de una tienda Nike repleto de cajas de zapatos, Jackie Murphy tomó un par de zapatos deportivos para su esposo, Edward, y los examina, sonriendo al ver la etiqueta con el precio.

"¡Sólo cuestan 55 dólares!" exclamó Murphy, una turista de Londres, Reino Unido. "¿Te gustan? Pruébatelos."

Aunque Murphy es una compradora con experiencia (en casa, éste es uno de sus pasatiempos favoritos), se sorprendió al ver su poder de compra mientras estaba de vacaciones en Orlando en 2006. Este poder provenía sobre todo de un tipo de cambio en el que la libra esterlina valía casi el doble que el dólar. "El tipo de cambio es fantástico", afirmó Edward Murphy, quien vende aparatos electrónicos en Londres. "No pudimos haber elegido un mejor momento para programar nuestras vacaciones." En 2006, el dólar cayó 10 por ciento frente al euro y alrededor de 7 por ciento frente a las monedas de Australia, Brasil, Indonesia, Noruega, Polonia y Suecia.

Numerosos turistas europeos y canadienses siguieron el ejemplo de Murphy, debido en parte a la baja del dólar. El sector turístico estadounidense estaba encantado con esta situación. Gracias a que el dólar estaba más barato, los turistas pudieron pagar estancias más largas, hospedajes en hoteles más bonitos y costosos, más re-

corridos, comidas en más restaurantes y más compras. Para mayor beneficio de los europeos, las tarifas aéreas de y hacia Estados Unidos disminuyeron.

Por ejemplo, la baja del dólar motivó a Molly Sanders, turista de 15 años procedente de Liverpool, Reino Unido, a comprar seis playeras de heavy metal durante su visita a Orlando, y sus padres decidieron que podían pagar un viaje por carretera a Miami. La familia hizo las reservaciones de hotel y compró los boletos para los parques temáticos en Estados Unidos, en lugar de hacerlo en el Reino Unido. Al adquirir los boletos en dólares en lugar de libras esterlinas, ahorraron alrededor de 21 dólares por cada día que pasaron en los parques.

Asimismo, el tipo de cambio provocó que la compañía de viajes Virgin Holidays del Reino Unido renegociara los precios con las compañías arrendadoras de automóviles y los hoteles en Estados Unidos. Los nuevos precios permitieron que la empresa ofreciera un paquete de boleto de avión a Orlando, alojamiento por siete noches y renta de automóvil por 399 libras esterlinas; 130 libras menos que lo ofrecido antes. Al tipo de cambio prevaleciente, el precio de descuento era de 718 dólares, con un ahorro de aproximadamente 234 dólares.

Fuente: "Foreign Travel Deals on a Weak Dollar", *The Wall Street Journal*, 4 de enero de 2007, página B7.

Hay dos tipos de opciones de divisas. Una **opción de compra** (*call option*) da al tenedor el derecho de *comprar* divisas a un precio específico, mientras que una **opción de venta** (*put option*) otorga al tenedor el derecho de *vender* divisas a un precio específico. El precio al que se puede ejercer la opción (es decir, el precio al que se compra o vende la divisa) se conoce como **precio de ejercicio** (*strike price*). El tenedor de una opción de divisas tiene el derecho de ejercer el contrato, pero quizá prefiera no hacerlo si resulta improductivo. El suscriptor del contrato de opciones (por ejemplo, Bank of America, Citibank, Merrill Lynch) debe entregar las divisas si lo requiere el tenedor de una opción de compra, o debe comprar las divisas si las ofrece el tenedor de una opción de venta. Para esta obligación, el suscriptor del contrato de opciones recibe una *prima*, o cuota (el precio de las opciones). Las instituciones financieras están dispuestas a suscribir opciones de divisas, porque generan un ingreso sustancial por la prima (el ingreso por las cuotas de un trato de 5 millones de dólares puede ser de 100.000 dólares o más). Sin embargo, suscribir opciones de divisas es un negocio riesgoso, porque el suscriptor se arriesga a un engaño en los precios. Las opciones de divisas se comercian en diversas monedas en Europa y Estados Unidos. *The Wall Street Journal* publica todos los días las listas de contratos de opciones de divisas. Corresponde a libros más avanzados analizar la mecánica del comercio de las opciones de divisas.

Para saber de qué manera los exportadores pueden utilizar las opciones de divisas con el fin de manejar el riesgo de los tipos de cambio, considere el caso de Boeing, que presenta

una licitación para la venta de aviones de propulsión a chorro a una línea aérea de Japón. Boeing no sólo debe enfrentar la incertidumbre de ganar la venta, sino que además se enfrenta al riesgo de los tipos de cambio. Si Boeing gana la venta, recibirá yenes en el futuro. Pero ¿qué pasará si el yen se deprecia en el ínter, por ejemplo de 115 yenes = 1 dólar a 120 yenes = 1 dólar? Los yenes que tenga Boeing se convertirían en menos dólares, afectando así la productividad de la venta de los aviones. Como Boeing quiere vender yenes a cambio de dólares, puede compensar este riesgo del mercado de cambio comprando opciones de venta que otorguen a la empresa el derecho de vender los yenes por dólares a un precio específico. Una vez obtenida una opción de venta, si Boeing gana la licitación, habrá limitado el riesgo de los tipos de cambio. Por otra parte, si pierde la licitación, las pérdidas de Boeing se limitarán al costo de la opción. De esta manera, las opciones de divisas ofrecen un tipo de cambio límite para las empresas que realizan negocios internacionales. La cantidad máxima que la empresa puede perder al protegerse contra el riesgo de los tipos de cambio es la cantidad del precio de la opción.

CÓMO SE DETERMINAN LOS TIPOS DE CAMBIO

¿Qué determina los tipos de cambio de equilibrio en el libre mercado? Considere el tipo de cambio desde la perspectiva de Estados Unidos; en dólares por unidad de una moneda extranjera. Como los demás precios, el tipo de cambio en el libre mercado está determinado por las condiciones de la oferta y la demanda.

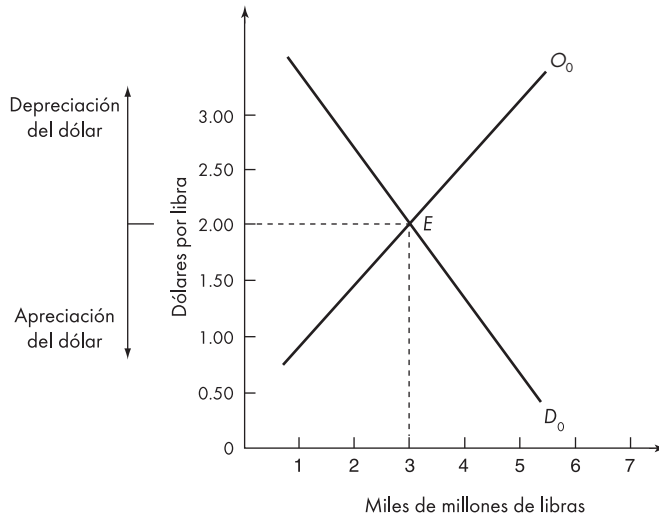
Demanda de divisas

La *demanda de divisas* de un país se deriva de (o corresponde a) los elementos de *crédito* en su balanza de pagos. Por ejemplo, la demanda de libras en Estados Unidos puede surgir por el deseo de importar bienes y servicios del Reino Unido, de realizar inversiones en el Reino Unido o de realizar transferencias de pagos a residentes en el mismo.

Como la mayoría de las curvas de demanda, la demanda de libras en Estados Unidos varía de manera inversa según su precio; es decir, existirá una demanda de menos libras con precios altos que con precios bajos. La curva D_0 en la figura 11.1 ilustra esta relación. Conforme el dólar se deprecia frente a la libra (aumenta el precio de la libra en dólares), los bienes y servicios del Reino Unido se vuelven más costosos para los importadores estadounidenses. Esto se debe a que se necesitan más dólares para comprar cada libra requerida para financiar las compras de importaciones. El tipo de cambio más alto reduce el número de importaciones, disminuyendo la cantidad de libras demandadas por residentes estadounidenses. De modo similar, se esperaría un aumento del precio del dólar en relación con la libra para inducir más importaciones y más libras demandas por residentes estadounidenses.

Oferta de divisas

La *oferta de divisas* se refiere a la cantidad de divisas que se ofrecen en el mercado a distintos tipos de cambio, mientras todos los demás factores permanecen constantes. Por ejemplo, la oferta de libras se genera por el deseo de los habitantes y negocios del Reino Unido de importar bienes y servicios estadounidenses, de prestar fondos y hacer inversiones en Estados Unidos, de pagar las deudas a deudores estadounidenses y de realizar pagos de transferencias a residentes de ese país. En cada uno de estos casos, los habitantes y empresas del Reino Unido ofrecen libras en el mercado de divisas para obtener los dólares que necesitan para realizar los pagos a los estadounidenses. Recuerde que la oferta de libras resulta de las transacciones que aparecen en el lado del *crédito* de la balanza de pagos de Estados Unidos; por tanto, es posible hacer una conexión entre la balanza de pagos y el mercado de divisas.

FIGURA 11.1**CÓMO SE DETERMINAN LOS TIPOS DE CAMBIO**

El tipo de cambio de equilibrio se establece en el punto de la intersección de las curvas de oferta y demanda de las divisas. La demanda de divisas corresponde a los elementos de débito en la balanza de pagos de un país; la oferta de divisas corresponde a los elementos del haber.

En la figura 11.1, O_0 indica la curva de oferta de libras, que representa la cantidad de libras ofrecida por el Reino Unido para obtener dólares con los cuales comprar bienes, servicios y activos estadounidenses. En la figura se ilustra como una función positiva del tipo de cambio en Estados Unidos. Conforme el dólar se deprecia frente a la libra (el precio de la libra en dólares aumenta), los consumidores del Reino Unido presentarán una tendencia a comprar más bienes estadounidenses. Desde luego, la razón es que con los precios cada vez más altos de la libra, estos consumidores podrán obtener más dólares y, por tanto, más bienes de ese país por libra esterlina. De esta manera, los bienes estadounidenses se volverán más baratos para los habitantes del Reino Unido, quienes se verán inducidos a comprar cantidades adicionales. Como resultado de ello, habrá mayor oferta de libras en el mercado de divisas para comprar dólares con los cuales pagarles a los exportadores estadounidenses.

Tipos de cambio de equilibrio

Siempre y cuando las autoridades monetarias no traten de estabilizar los tipos de cambio o moderar sus movimientos, las fuerzas de la oferta y la demanda en el mercado determinan el tipo de *cambio de equilibrio*. En la figura 11.1, el equilibrio en el mercado de divisas ocurre en el punto E , donde se intersecan D_0 y O_0 . Tres mil millones de libras se cambiarán a un precio de 2 dólares por libra. El mercado de divisas genera que la cantidad ofrecida sea igual a la cantidad demandada y no se presenten excesos de oferta ni de demanda de libras.

Dadas las curvas de oferta y demanda en la figura 11.1, no existe ninguna razón para que el tipo de cambio se desvíe de su nivel de equilibrio. Pero en la práctica, es poco probable que el tipo de cambio de equilibrio permanezca durante mucho tiempo en su nivel existente. Esto se debe a que las fuerzas subyacentes a la ubicación de las curvas de oferta y demanda

suelen cambiar con el tiempo, provocando cambios en éstas. Si la *demanda* de libras cambia *hacia la derecha* (un aumento en la demanda), el dólar se va a *depreciar* frente a la libra; los cambios *hacia la izquierda* en la demanda de libras (una baja en la demanda) provocan que el dólar *se aprecie* ante la libra. Por el contrario, un cambio *hacia la derecha* en la *oferta* de libras (incremento en la oferta) hace que el dólar se aprecie frente a la libra; un cambio *hacia la izquierda* en la oferta de libras (reducción en la oferta) da como resultado una *depreciación* del dólar. ¿Qué provoca los cambios en estas curvas? Este tema se abordará en el capítulo 12.

¿Un dólar fuerte siempre es bueno y un dólar débil siempre es malo?

¿Un dólar fuerte (apreciado) siempre es bueno y un dólar débil (depreciado) siempre es negativo? Un dólar fortalecido o debilitado puede afectar a muchas partes, entre ellas a consumidores, turistas, inversionistas, exportadores e importadores. La tabla 11.6 resume estos efectos.

Considere además los efectos de la fluctuación del dólar en las empresas estadounidenses durante la década de los noventa.⁴ En 1995 el tipo de cambio del dólar estadounidense se depreció, sobre todo frente al yen japonés. Esto significa que eran necesarios más dólares para comprar un yen; como resultado de ello, los bienes importados por las empresas estadounidenses se volvieron más costosos. ¿De qué manera los importadores estadounidenses se ajustaron a la depreciación del dólar? Considere los casos siguientes:

HIGH SIERRA SPORT CO., UN FABRICANTE DE ARTÍCULOS DE PIEL EN ILLINOIS
Conforme el valor del tipo de cambio del dólar se desplomó, empezaron a llegar faxes de los proveedores asiáticos informando sobre los aumentos en los precios; uno indicaba que los precios

TABLA 11.6

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UN DÓLAR FORTALECIDO Y DEBILITADO

DÓLAR FORTALECIDO (APRECIADO)	
Ventajas	Desventajas
1. Los consumidores estadounidenses observan precios más bajos en los bienes extranjeros.	1. A las empresas exportadoras estadounidenses se les dificulta competir en los mercados extranjeros.
2. Los precios más bajos de los bienes extranjeros ayudan a mantener baja la inflación en Estados Unidos.	2. A las empresas estadounidenses en los mercados de importaciones competitivos se les dificulta más competir con los bienes importados con precios bajos.
3. Los consumidores estadounidenses se benefician cuando viajan al extranjero.	3. Para los turistas extranjeros es más costoso viajar a Estados Unidos.
DÓLAR DEBILITADO (DEPRECIADO)	
Ventajas	Desventajas
1. A las empresas exportadoras estadounidenses se les facilita vender sus bienes en los mercados extranjeros.	1. Los consumidores estadounidenses enfrentan precios más altos en los bienes extranjeros.
2. Las empresas en Estados Unidos tienen menos presión competitiva por mantener los precios bajos.	2. Los precios más altos sobre los bienes extranjeros contribuyen a una inflación más alta en Estados Unidos.
3. Más turistas extranjeros pueden visitar Estados Unidos.	3. Para los consumidores estadounidenses es más costoso viajar al extranjero.

⁴U.S. Importers Take on the Dollar's Fall", *The Wall Street Journal*, 17 de abril de 1995, página A2 y "Strong Dollar Creates Winners and Losers", *The Wall Street Journal*, 6 de febrero de 1997, página A2.

del nailon aumentarían y el siguiente anunciaba el incremento de los costos de los cierres. Cuando la empresa decidió lanzar dos nuevas líneas de bolsas de manos, los proveedores taiwaneses y coreanos advirtieron sobre los incrementos en los precios de los materiales. La solución de High Sierra: incrementar los precios de los productos de piel, en lugar de absorber el costo más alto de los insumos importados.

TREK BICYCLE INC., FABRICANTE DE BICICLETAS EN WISCONSIN

Esta empresa fabricaba bicicletas e importaba bicicletas hechas con su diseño por fabricantes taiwaneses. En ambos casos, de 30 a 50 por ciento de los componentes eran de proveedores japoneses. Trek pagaba a sus proveedores de bicicletas taiwaneses en dólares, pero estas empresas tenían que comprar componentes japoneses con yenes. Conforme el dólar empezó a depreciarse, Trek estaba protegida porque los taiwaneses absorbían la variación en la moneda. Sin embargo, al continuar las negociaciones para los modelos del próximo año, los precios de las bicicletas taiwanesas aumentaron. Para reducir el contenido extranjero de sus bicicletas, Trek anunció sus planes de construir una segunda fábrica en Wisconsin.

Durante el periodo de 1996 a 2002, el dólar se apreció en los mercados de divisas. Esto hizo que Robert Rubin, ex secretario del Tesoro de Estados Unidos, declarara: "Un dólar fortalecido beneficia a Estados Unidos." La pregunta es: ¿a qué sector del país se refería? Como verá en los dos ejemplos siguientes, no todos los estadounidenses se beneficiaron con el incremento del dólar.

COMPUTER NETWORK TECHNOLOGY INC., PRODUCTOR DE SISTEMAS DE REDES EN MINNESOTA

El alza del dólar en 1997 dio como resultado un aumento en los costos de los sistemas de red que tenían como mercado el Japón. De esta manera, los sistemas producidos por empresas europeas se volvieron más competitivos en el mercado japonés. Como resultado de ello, las ventas de Computer Network Technology bajaron y sus ganancias disminuyeron 100,000 dólares.

SONY COMPUTER ENTERTAINMENT, INC., UNIDAD DE SONY CORP., CON SEDE EN ESTADOS UNIDOS

Cuando el dólar aumentó de forma continua frente al yen, muchas subsidiarias de empresas japonesas con sede en Estados Unidos se preguntaron si debían empacar y regresar a casa. Por ejemplo, Sony Computer Entertainment, Inc., buscaba aprovechar la apreciación del dólar frente al yen y anunció que detendría la producción de su consola de videojuegos PlayStation en Estados Unidos y la regresaría a Japón.

ÍNDICES DEL TIPO DE CAMBIO DEL DÓLAR: TIPO DE CAMBIO NOMINAL Y REAL

Desde 1973 el valor del dólar en términos de las monedas extranjeras cambia todos los días. En este entorno de tipos de cambio determinadas por el mercado, medir el valor internacional del dólar es una tarea confusa. Las páginas financieras de los periódicos pueden presentar encabezados que anuncian la *depreciación* del dólar frente a algunas monedas, al tiempo que reportan una *apreciación* en relación con otras. Estos eventos confunden al público en general en cuanto al valor real del dólar.

Suponga que el dólar aumenta 10 por ciento en relación con el yen y se deprecia 5 por ciento frente a la libra. El cambio en el valor del dólar es un promedio ponderado de los cambios en estos dos tipos de cambio bilaterales. A lo largo del día, el valor del dólar puede

cambiar en relación con los valores de varias monedas bajo los tipos de cambio determinados por el mercado. Por tanto, una comparación directa del tipo de cambio del dólar a través del tiempo requiere de un *promedio ponderado* de todos los tipos de cambios bilaterales. Este promedio se llama **índice de tipos de cambio** del dólar; aunque también se conoce como **tipo de cambio efectivo** o **dólar comercial ponderado**.

El índice de tipos de cambio es un promedio ponderado de los tipos de cambio entre la moneda nacional y los socios comerciales más importantes del país, con las ponderaciones dadas con base en la importancia relativa del comercio de la nación con cada uno de sus socios. Un índice de tipos de cambio popular es el llamado “índice de las principales monedas”, conformado por la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal de Estados Unidos. Este índice refleja el impacto de las variaciones en el tipo de cambio del dólar sobre las exportaciones e importaciones estadounidenses con siete socios comerciales importantes de ese país. El periodo base del índice es marzo de 1973.

La tabla 11.7 ilustra el **índice de los tipos de cambio nominales** del dólar. Éste es el valor promedio del dólar, sin ajustarlo a los cambios en los niveles de precios en Estados Unidos ni en sus socios comerciales. Un *incremento* en el índice nominal de tipos de cambio (de un año a otro) indica una *apreciación* del dólar en relación con las monedas de otros países en el índice y una *pérdida* de la competitividad de Estados Unidos. Por el contrario, una *baja* en el tipo de cambio nominal implica una *depreciación* del dólar en relación con las otras monedas en el índice y un *incremento* de la competitividad internacional de Estados Unidos. En pocas palabras, el índice de los tipos de cambio nominales se basa en los **tipos de cambio nominales** que no reflejan los cambios en los niveles de precios en los socios comerciales.

Sin embargo, surge un problema al interpretar los cambios en el índice de los tipos de cambio nominales cuando los precios no son constantes. Cuando los precios de los bienes y los servicios cambian en Estados Unidos o en un país socio (o en ambos), no se conoce la variación en el precio relativo de los bienes y servicios extranjeros con sólo observar las variaciones

en el tipo de cambio nominal, sin considerar el nuevo nivel de precios en ambos países. Por ejemplo, si el dólar se aprecia 5 por ciento frente al peso, se espera que, siempre y cuando otros factores permanezcan constantes, los bienes estadounidenses sean 5 por ciento menos competitivos frente a los productos mexicanos en los mercados mundiales. Sin embargo, suponga que, al mismo tiempo que el dólar se aprecia, los precios de los bienes estadounidenses se incrementan más rápido que aquéllos de los productos mexicanos. En esta situación, la reducción de la competitividad de Estados Unidos frente a los productos mexicanos será de más de 5 por ciento, y la variación del 5 por ciento en el tipo de cambio nominal sería engañoso. En términos sencillos, la competitividad internacional general de los bienes fabricados en Estados Unidos depende no sólo del comportamiento de los tipos de cambio nominales, sino de los movimientos en los tipos de cambio nominales en relación con los precios.

Como resultado de ello, los economistas calculan el **tipo de cambio real**, que compren-

TABLA 11.7

ÍNDICES DE LOS TIPOS DE CAMBIO DEL DÓLAR
(MARZO DE 1973 = 100)*

Año	Índice de los tipos de cambio nominales	Índice de los tipos de cambio reales
1973 (marzo)	100.0	100.0
1980	87.4	91.3
1984	138.3	117.7
1988	92.7	83.5
1992	86.6	81.8
1996	87.4	85.3
2000	98.3	103.1
2004	85.4	90.6
2007	77.3	86.6

*El “índice principal de monedas” incluye los siguientes países y sus ponderaciones comerciales con Estados Unidos: Canadá, 30.3%; área del euro, 28.7%; Japón, 25.6%; Reino Unido, 8.0%; Suiza, 3.2%; Australia, 2.6%; Suecia, 1.6%.

Fuentes: De la Reserva Federal, *Foreign Exchange Rates*, disponible en <http://www.federalreserve.gov/releases/H10/Summary/>.

Vea también *Statistical Supplement to the Federal Reserve Bulletin*, varias ediciones.

de los cambios en los precios en los países que participan en el cálculo. En pocas palabras, el tipo de cambio real es el tipo de cambio nominal ajustado según los niveles de precios relativos. Para calcular el tipo de cambio real, utilice la fórmula siguiente:

$$\text{Tipo de cambio real} = \text{Tipo de cambio nominal} \times \frac{\text{Nivel de precios en el país extranjero}}{\text{Nivel de precios en el país de origen}}$$

donde tanto el tipo de cambio nominal como el real se miden en unidades de la moneda nacional por unidad de la moneda extranjera.

Para ilustrar lo anterior suponga que en el 2005 el tipo de cambio nominal para Estados Unidos y Europa es de 90 centavos por euro; para 2007, el tipo de cambio nominal disminuye a 80 centavos por euro. Se trata de una apreciación de 11 por ciento del dólar frente al euro [(90-80)/90 = 0.11], lo que lleva a esperar una reducción sustancial en la competitividad de los bienes estadounidenses en relación con los productos europeos. Para calcular el tipo de cambio real, deben observarse los precios. Suponga que el año base es 2005, durante el cual los precios al consumidor se establecen en 100. Sin embargo, para 2007, los precios al consumidor de Estados Unidos aumentan a un nivel de 108, mientras que en Europa disminuyen a un nivel de 102. Entonces, el tipo de cambio real se calcularía como sigue:

$$\text{Tipo de cambio real}_{2007} = (80 \text{ centavos} \times 102/108) = 75.6 \text{ centavos por euro}$$

En este ejemplo, el tipo de cambio real indica que los bienes estadounidenses son *menos* competitivos en los mercados internacionales que lo sugerido por el tipo de cambio nominal. Este resultado se presenta porque el dólar se depreció en términos nominales y los precios estadounidenses aumentan con *mayor rapidez* que los precios europeos. En términos reales, el dólar incrementa su valor no 11 por ciento (como con el tipo de cambio nominal) sino 16 por ciento [(90 - 75.6)/90 = 0.16]. En pocas palabras, para que las variaciones en el tipo de cambio tengan un efecto en la composición de la producción estadounidense, el crecimiento de la producción, el empleo y el comercio, debe haber un ajuste en el tipo de cambio real. Es decir, la variación en el tipo de cambio nominal debe alterar la cantidad de bienes y servicios que el dólar compra en monedas extranjeras. Los tipos de cambio reales ofrecen esta comparación y, por tanto, proporcionan una mejor medida de la competitividad internacional que los tipos de cambio nominales.

Además de construir un índice de los tipos de cambio nominales, los economistas elaboran un índice de los tipos de cambio reales para una muestra más extensa de socios comerciales de Estados Unidos. La tabla 11.7 también muestra el **índice de tipos de cambio reales** del dólar. Éste es el valor promedio del dólar con base en los tipos de cambio reales. El índice se construye de modo que una apreciación del dólar corresponde a valores más altos en el índice. La importancia que las autoridades monetarias dan al índice de los tipos de cambio reales se deriva de la teoría económica, que establece que un aumento en el tipo de cambio real suele reducir la competitividad internacional de las empresas estadounidenses; por el contrario, una disminución en el tipo de cambio real suele aumentar la competitividad internacional de las empresas estadounidenses.⁵

ARBITRAJE

Ya estudiamos cómo la oferta y la demanda de divisas pueden establecer el tipo de cambio de mercado. Este análisis se realizó desde la perspectiva del mercado de divisas de Estados

⁵Para análisis de los índices de los tipos de cambio reales y nominales, vea "New Summary Measures of the Foreign Exchange Value of the Dollar", *Federal Reserve Bulletin*, octubre de 1998, páginas 811-818 y "Real Exchange Rate Indexes for the Canadian Dollar", *Bank of Canada Review*, otoño de 1999, páginas 19-28.

Unidos (Nueva York). Pero ¿qué sucede con la relación entre el tipo de cambio en el mercado estadounidense y en otros países? Cuando las restricciones no modifican la capacidad del mercado de divisas para operar con eficiencia, las fuerzas de mercado normales dan como resultado una relación consistente entre los tipos de cambio de mercado de todas las monedas. Es decir, si $£1 = \$2$ en Nueva York, entonces $\$1 = £0.5$ en Londres. Los precios de la misma moneda en distintos lugares del mundo serán idénticos.

El factor subyacente en la congruencia de los tipos de cambio se conoce como **arbitraje de divisas**. El arbitraje de divisas se refiere a la compra y venta *simultáneas* de una moneda en distintos mercados de divisas con el fin de obtener una utilidad de las diferencias en los tipos de cambio en ambos lugares. Este proceso da como resultado un precio idéntico para la misma moneda en distintos lugares y, por tanto, un mercado.

Suponga que el tipo de cambio del dólar y la libra es $£1 = \$2$ en Nueva York, pero $£1 = \$2.01$ en Londres. Los operadores de divisas considerarán productivo comprar libras en Nueva York a $\$2$ por libra y revenderlas de inmediato en Londres a $\$2.01$. Obtendrían una ganancia de 1 centavo por cada libra vendida, menos del costo de la transferencia bancaria y los intereses sobre el dinero inmovilizado durante el proceso de arbitraje. Esta ganancia puede parecer insignificante, pero en una transacción de arbitraje de un millón de dólares generaría una utilidad aproximada de 5 000 dólares; ¡cantidad nada despreciable por unos minutos de trabajo! Conforme la demanda de libras aumenta en Nueva York, el precio del dólar por libra aumentará por encima de $\$2$; conforme la oferta de libras se incrementa en Londres, el precio del dólar por libra caerá por debajo de $\$2.01$. Este proceso de arbitraje continuará hasta que el tipo de cambio entre el dólar y la libra en Nueva York sea aproximadamente el mismo que en Londres. De esta manera, el arbitraje entre las dos monedas unifica los mercados de divisas.

El ejemplo anterior ilustra el **arbitraje bilateral**, en el cual se comercializan dos monedas entre dos centros financieros. Una forma más complicada de arbitraje, que comprende tres monedas y tres centros financieros, se conoce como **arbitraje trilateral**, o arbitraje triangular. Este arbitraje comprende el intercambio de fondos entre tres monedas con el fin de obtener una utilidad de las diferencias en los tipos de cambio, como se aprecia en el ejemplo siguiente.

Considere tres monedas: el dólar, el franco suizo y la libra esterlina, las cuales se comercializan en Nueva York, Ginebra y Londres. Suponga que los tipos de cambio que prevalecen en los tres centros comerciales son las siguientes: (1) $1£ = 1.50$ dólares; (2) $£1 = 4$ francos; y (3) 1 franco = 0.50 dólares. Como los mismos tipos de cambio (precios) prevalecen en los tres centros financieros, el arbitraje bilateral no resulta productivo. Sin embargo, estos tipos de cambio cotizados son mutuamente inconsistentes. Por tanto, un árbitro con 1.5 millones de dólares podría obtener una utilidad como sigue:

1. Vender 1.5 millones por un millón de libras esterlinas.
2. Vender al mismo tiempo un millón de libras esterlinas por 4 millones de francos.
3. De forma simultánea, vender 4 millones de francos por 2 millones de dólares.

¡El árbitro acaba de obtener una utilidad sin riesgos de 500,000 dólares (2 millones de dólares – 1.5 millones de dólares) antes de los costos de transacción!

Estas transacciones suelen provocar variaciones en los tres tipos de cambio que los alinean de forma apropiada y eliminan la rentabilidad del arbitraje. Desde un punto de vista práctico, las oportunidades de obtener una rentabilidad por el arbitraje de divisas han disminuido en años recientes, en vista de la gran cantidad de operadores de divisas (ayudados por sistemas de información por computadora muy avanzados), que monitorean las cotizaciones de divisas en todos los mercados financieros. El resultado de esta actividad es que los tipos

de cambio suelen ser consistentes en todo el mundo, con una desviación mínima debida a los costos de transacción.

EL MERCADO A FUTURO (*FORWARD*)

Como ya sabe, los mercados de divisas pueden ser spot o a futuro. En el *mercado spot* las monedas se compran y se venden para su entrega inmediata (por lo general, dos días hábiles después del cierre del trato). En el *mercado a futuro*, las monedas se compran y venden en este momento para su entrega en el futuro; casi siempre un mes, tres o seis a partir de la fecha de la transacción. El tipo de cambio se pacta en el momento del contrato, pero el pago se realiza hasta que la entrega tiene lugar. El mercado a futuro regular sólo incluye las monedas más comerciales, pero es posible negociar contratos a largo plazo para casi cualquier divisa.

Los bancos como Citibank y Bank of America compran acuerdos de divisas a largo plazo a algunos de sus clientes y los venden a otros. Los bancos prestan este servicio para obtener alguna utilidad, que se deriva de la compra de la moneda a un precio (el precio de venta) y su venta a un precio ligeramente más alto (el precio de compra).

El tipo de cambio a futuro

El tipo de cambio utilizado en el pago de las transacciones a largo plazo se conoce como **tipo de cambio a futuro**, y se cotiza de la misma manera que el tipo de cambio spot: el precio de una moneda en términos de otra. La tabla 11.8 ofrece ejemplos de tipos de cambio a futuro cotizados al 17 de julio de 2007. De esta manera, según las cotizaciones del martes (17 de julio), el precio de venta a futuro a un mes de las libras esterlinas es de 2.0450 dólares por libra; el precio de venta a futuro a tres meses de las libras es de 2.0428 dólares por libra; y el precio de venta a futuro a seis meses de las libras es de 2.0384 dólares por libra.

Se acostumbra establecer el tipo de cambio a futuro de una moneda en relación con su tipo de cambio spot. Cuando una divisa vale más en el mercado a futuro que en el mercado spot, se dice que se vende con una **prima**; por el contrario, cuando la moneda vale menos en el mercado a futuro que en el spot, se dice que se vende con un **descuento**. La prima anual (descuento) porcentual en las cotizaciones a futuro se calcula con la fórmula siguiente:

$$\text{Prima (descuento)} = \frac{\text{Tipo de cambio futuro} - \text{Tipo de cambio spot}}{\text{Tipo de cambio spot}} \times \frac{12}{\text{Tipo de cambio spot del número de meses a futuro}}$$

Si el resultado es una prima a futuro negativa, significa que la divisa es ofrecida con un descuento a futuro.

Según la tabla 11.8, el martes, el franco suizo a un mes se vendió en \$0.8333, mientras que el precio spot del franco era de \$0.8313. Como el precio a futuro del franco era más alto que su precio spot, el franco tenía una prima a futuro de unos 0.002 centavos a un mes, o una prima anual a futuro de 2.89 por ciento frente al dólar:

$$\text{Prima} = \frac{\$0.8333 - \$0.8313}{\$0.8313} \times \frac{12}{1} = 0.0289$$

De modo similar, el franco tenía una prima a tres meses de 0.56 centavos, o una prima anual a futuro de 2.69 por ciento frente al dólar:

$$\text{Prima} = \frac{\$0.8369 - \$0.8313}{\$0.8313} \times \frac{12}{3} = 0.0269$$

TABLA 11.8

TIPOS DE CAMBIO A FUTURO: EJEMPLOS SELECCIONADOS

Tipos de cambio

17 de julio de 2007

Los tipos de cambio siguientes aplican a transacciones interbancarias en cantidades de un millón de dólares y más, cotizadas a las 4 p.m. hora del este de Estados Unidos por Reuters y otras fuentes. Las transacciones al menudeo ofrecen menos unidades de divisas por dólar.

País/moneda	En \$EU		por \$EU	
	Martes	Lunes	Martes	Lunes
Canadá dólar	.9584	.9590	1.0434	1.0428
A un plazo de 1 mes	.9591	.9596	1.0426	1.0421
A un plazo de 3 meses	.9601	.9607	1.0416	1.0409
A un plazo de 6 meses	.9614	.9620	1.0401	1.0395
Japón yen	.008176	.008207	122.31	121.85
A un plazo de 1 mes	.008210	.008243	121.80	121.32
A un plazo de 3 meses	.008271	.008303	120.90	120.44
A un plazo de 6 meses	.008367	.008396	119.52	119.10
Suiza franco	.8313	.8315	1.2029	1.2026
A un plazo de 1 mes	.8333	.8336	1.2000	1.1996
A un plazo de 3 meses	.8369	.8371	1.1949	1.1946
A un plazo de 6 meses	.8420	.8421	1.1876	1.1875
Reino Unido libra	2.0459	2.0372	.4888	.4909
A un plazo de 1 mes	2.0450	2.0363	.4890	.4911
A un plazo de 3 meses	2.0428	2.0343	.4895	.4916
A un plazo de 6 meses	2.0384	2.0304	.4906	.4925

Fuente: Datos tomados de la tabla 11.3 en la página 374 de este capítulo.

Por último, el franco a un plazo de seis meses tenía una prima de 1.1 centavos, o una prima anual a futuro de 2.57 por ciento frente al dólar:

$$\text{Prima} = \frac{\$0.8420 - \$0.8313}{\$0.8313} \times \frac{12}{6} = 0.0257$$

Observe que si el precio a futuro del franco fuera más bajo que su precio spot, el franco tendría un descuento a futuro, y aparecería un signo negativo en la prima anual a futuro frente al dólar.

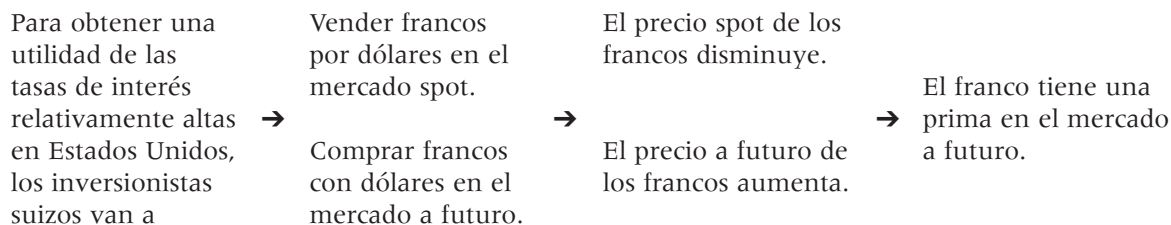
Relación entre el tipo de cambio a futuro y el tipo de cambio spot

Al consultar la tabla 11.8 se aprecia que el precio a un mes del franco suizo es más alto que su precio spot; lo mismo aplica en el caso del precio a tres y a seis meses. ¿Esto significa que los inversionistas en el mercado esperan que el precio spot del franco aumente en el futuro? Es lógico pensar así, pero las expectativas tienen muy poco que ver con la relación entre el tipo de cambio a futuro y el spot. Esta relación es un cálculo basado sólo en las matemáticas.

El tipo de cambio a futuro se basa en el tipo de cambio spot prevaleciente más (o menos) una prima (o descuento) determinada por la diferencia en las tasas de interés sobre títulos comparables entre los dos países involucrados. Por ejemplo, si las tasas de interés en Suiza son *más altas* que en Estados Unidos, el franco muestra un *descuento* a futuro, que significa que el tipo de cambio a futuro es menor que el tipo de cambio spot. Por el contrario, cuan-

do las tasas de interés en Suiza son *más bajas* que en Estados Unidos, el franco muestra una *prima* a futuro, que significa que el tipo de cambio a futuro es más alto que el spot.

Para ilustrarlo suponga que la tasa de interés sobre los certificados del Tesoro de Estados Unidos a seis meses es de 5 por ciento y de 3 por ciento en Suiza; por lo que existe una diferencia de 2 por ciento a favor de Estados Unidos. Suponga también que tanto el tipo de cambio spot como el tipo de cambio a futuro entre el dólar y el franco son idénticos. En esta situación los inversionistas suizos venderán francos por dólares al tipo de cambio spot prevaeciente y utilizarán los dólares para comprar certificados del Tesoro estadounidense. Para asegurarse de que no perderán dinero al volver a convertir los dólares en francos al vencimiento de los certificados del Tesoro, obtendrán un contrato a futuro de seis meses que permite comprar los francos con dólares a un tipo de cambio garantizado (el tipo de cambio a futuro). Cuando los inversionistas vendan los francos por dólares en el mercado spot, y compren francos con dólares en el mercado a futuro, sus acciones reducirán el precio del franco en el mercado spot y aumentarían su precio en el mercado a futuro. Por tanto, el franco tendrá una prima en el mercado a futuro.⁶ El siguiente diagrama de flujo ilustra este proceso.



Por esta razón las monedas de los países cuyas tasas de interés son relativamente bajas suelen venderse con una prima sobre el tipo de cambio spot en el mercado a futuro, y las monedas de los países con tasas de interés relativamente altas suelen venderse con un descuento a futuro en relación con el tipo de cambio spot. También es la razón por la cual las fechas en los contratos a futuro están en intervalos regulares de un mes, tres y seis; por lo general, los títulos comerciales tienen vencimientos a estos intervalos.

Manejo del riesgo cambiario: contrato de divisas a futuro

Es posible utilizar el mercado a futuro para proteger a comerciantes e inversionistas internacionales de los riesgos que representan las fluctuaciones desfavorables en el tipo de cambio spot. El proceso de evitar o protegerse contra el riesgo de los tipos de cambio se conoce como **cobertura cambiaria**. A la gente que espera hacer o recibir pagos en moneda extranjera en una fecha futura le preocupa que si el tipo de cambio spot cambia, tendrá que hacer un pago mucho más alto o recibir menos de lo esperado en términos de la moneda nacional. Esto podría terminar con los niveles de utilidad proyectados.

En 1997 muchas empresas asiáticas perdieron grandes sumas de dinero cuando las monedas de ese continente tuvieron una fuerte depreciación frente al dólar. Por ejemplo, Siam Cement PCL, un gigante de los químicos en Tailandia, se vio obligada a absorber una pérdida extraordinaria de 517 millones de dólares en el tercer trimestre de 1997. La empresa tenía 4,200 millones de dólares en deuda externa, y no estaba cubierta. ¡La pérdida cambiaria eliminó todas las utilidades que Siam Cement había acumulado entre 1994 y 1996! Antes de 1997, pocas economías asiáticas se preocupaban por protegerse contra los riesgos de las di-

⁶Este proceso continuará hasta que la diferencia de los tipos de interés entre ambos países se compense con una prima a futuro de 2 por ciento para la libra. Cuando esto ocurra, los suizos no tendrán ningún incentivo para invertir en Estados Unidos. Los libros más avanzados explican este punto.

visas, porque casi todas sus monedas estaban relacionadas con el dólar. Sin embargo, estos lazos se rompieron como resultado de la crisis financiera de 1997, que tomó por sorpresa a muchos gerentes asiáticos; no estaban preparados para los efectos adversos de la volatilidad en las monedas.

¿De qué manera las empresas y los inversionistas pueden protegerse de la volatilidad de los valores de las divisas? Al acudir al mercado a futuro, como muestran los ejemplos siguientes:

Caso 1

Un importador estadounidense se cubre contra la *depreciación* del dólar. Suponga que Sears Roebuck and Co., debe un millón de francos a un fabricante de relojes suizos con un vencimiento de tres meses. Durante este periodo, Sears se encuentra en una posición expuesta o *descubierta*. Sears acepta el riesgo de que el precio del franco en dólares aumente en tres meses (el dólar podría depreciarse frente al franco), de 0.60 a 0.70 dólares por franco; de ser así, para comprar un millón de francos necesitaría 100,000 dólares adicionales.

Para cubrirse del riesgo, Sears podría comprar de inmediato un millón de dólares en el mercado spot, pero esto inmovilizaría sus fondos durante tres meses. De manera alterna, Sears podría firmar un contrato para comprar un millón de francos en el mercado a futuro, al tipo de cambio a futuro actual, para entregarlos en tres meses. Dentro de tres meses, Sears compraría los francos con dólares al precio contratado y utilizaría los francos para pagar al exportador suizo. De esta forma, Sears se cubre contra la posibilidad de que los francos cuesten más de lo proyectado en un periodo de tres meses. Cabe hacer notar que para cubrirse en el mercado a futuro no es necesario que Sears inmovilice sus fondos al adquirir el contrato a futuro. Sin embargo, ésta es una obligación que puede afectar el crédito de la empresa. El banco de Sears querrá estar seguro de que la empresa tenga un saldo o una línea de crédito adecuada para pagar la cantidad necesaria en tres meses. Recuerde que Sears no obtendrá ningún beneficio si el tipo de cambio se mueve a su favor y participa en un contrato de venta a futuro que debe cumplir.

Caso 2

Un exportador estadounidense se protege de una *apreciación* del dólar. Suponga que Microsoft Corporation proyecta recibir un millón de francos dentro de tres meses, producto de sus exportaciones de software para computadora a un minorista suizo. Durante este periodo, Microsoft se encuentra en una posición *descubierta*. Si el precio del franco en dólares disminuye (el dólar se aprecia frente al franco), de 0.50 a 0.40 dólares por franco, Microsoft recibirá 100 000 dólares menos al convertir un millón de francos en dólares.

Para evitar este riesgo cambiario, Microsoft puede celebrar un contrato para vender en el mercado a futuro la cantidad en francos que espera recibir a un tipo de cambio a futuro actual. Al asegurar un tipo de cambio a futuro, Microsoft tendrá la garantía de que el valor de la cantidad que reciba en francos se mantendrá en términos del dólar, aun cuando el valor del franco disminuya.

De esta manera, el mercado a futuro elimina de las transacciones internacionales la incertidumbre de los tipos de cambio spot fluctuantes. Los exportadores se pueden cubrir de la posibilidad de que la moneda nacional se deprecie frente a la moneda extranjera, y los importadores se cubren de la posibilidad de que la moneda de su país se deprecie frente a una moneda extranjera. Pero esta protección no es sólo para exportadores e importadores, sino que aplica para cualquiera que, en un futuro, esté obligado a hacer o vaya a recibir un pago en una moneda extranjera. Por ejemplo, los inversionistas internacionales también utilizan el mercado a futuro para cubrirse.

Como estos ejemplos indican, importadores y exportadores participan en el mercado a futuro para evitar el riesgo de las fluctuaciones en los tipos de cambio. Como realizan las transacciones a futuro a través de los bancos comerciales, el riesgo de los tipos de cambio pasa a esos bancos, que lo minimizan al relacionar las compras a futuro de los exportadores con las ventas a futuro de los importadores. Sin embargo, debido a que, por lo regular, la oferta y la demanda de transacciones con divisas a futuro por parte de exportadores e importadores no coinciden, es probable que los bancos absorban parte del riesgo.

Suponga que, un día determinado, las compras a futuro de un banco comercial no coinciden con sus ventas a futuro de una divisa en particular. El banco puede buscar otros bancos en el mercado que tengan posiciones compensatorias. De este modo, si Bank of America tiene un excedente de compras a futuro de 50 millones de euros en comparación con las ventas a futuro durante el día, tratará de encontrar otro banco (o bancos) que tengan un exceso de ventas a futuro sobre las compras. Así, estos bancos pueden participar en contratos a futuro entre ellos mismos para eliminar cualquier riesgo cambiario que pudiera existir.

Cómo Markel Corporation sobrellevó las fluctuaciones en los tipos de cambio

Para los gigantes corporativos como General Electric y Ford Motor Company, las fluctuaciones de las divisas son un hecho cotidiano, dada la producción global. Sin embargo, para las pequeñas empresas como Markel Corporation, los movimientos en el mercado mundial de divisas tienen implicaciones importantes para su productividad.⁷ Markel Corporation es una empresa familiar dedicada a la fabricación de tuberías, con sede en Plymouth Meeting, Pensilvania. Sus tuberías y cables de plomo aislados se utilizan en las industrias de electrodomésticos, automotriz y purificación de agua. Alrededor de 40 por ciento de los productos de Markel se exportan, sobre todo a Europa.

Para cubrirse de las fluctuaciones en los tipos de cambio, Markel compra contratos a futuro a través de PNC Financial Services Group en Pittsburgh. Markel promete al banco 50,000 euros en tres meses, y el banco garantiza cierta cantidad de dólares, sin importar lo que suceda con el tipo de cambio. Cuando la directora de finanzas de Markel piensa que el dólar está a punto de apreciarse frente al euro, puede cubrir sus ingresos esperados en euros con un contrato a futuro. Y cuando cree que el dólar se va a depreciar, puede cubrir la mitad y manejar la probabilidad de ganar más dólares permaneciendo expuesta a las fluctuaciones de la moneda.

Sin embargo, no siempre acierta. Por ejemplo, en 2003, Markel tuvo que dar a PNC 50,000 euros por un contrato que la empresa había comprado tres meses antes. El banco pagó 1.05 dólares por euro, o 52 500 dólares. Si Markel hubiera esperado, podrían haberlos vendido al tipo de cambio vigente, 1.08 dólares, y ganar otros 1 500 dólares.

Para empeorar las cosas, en 1998, Markel estableció un convenio de exportación con un fabricante alemán y estableció el precio de venta suponiendo que el euro costaría 1.18 dólares para 2003, más o menos el nivel en el que se comercializaba cuando se introdujo oficialmente en 1999. Pero el valor de cambio del euro disminuyó en gran medida, llegando a 82 centavos en 2000. Esto significó que cada euro que Markel recibió por sus productos valía mucho menos en dólares de lo que la empresa había pensado. En el periodo 2000-2002, Markel sufrió pérdidas de divisas por más de 650 000 dólares y la empresa declaró pérdidas generales.

Markel superó sus pérdidas y, para 2003, volvieron los buenos tiempos. La mayor parte de las transacciones de Markel en divisas se suscribieron con el supuesto de que el euro tendría un valor de 90 a 95 centavos de dólar. Pero cuando el euro aumentó a 1.08 dólares,

⁷Tomado de "Ship Those Boxes: Check the Euro", *The Wall Street Journal*, 7 de febrero de 2003, página C1.

ayudado por una guerra inminente con Irak, la incertidumbre en los mercados financieros estadounidenses y las preocupaciones por el déficit comercial de Estados Unidos, Markel empezó su recuperación. Los directivos de la empresa calcularon que, si el euro permanecía entre 1.05 y 1.07 dólares y la libra esterlina se conservaba en 1.60 dólares, Markel ganaría de 400,000 a 500,000 dólares en divisas durante 2003; cantidad insuficiente para compensar sus pérdidas en los tres años anteriores, pero que por lo menos constituía un paso en la dirección correcta.

Volkswagen se protege del riesgo cambiario

Otro ejemplo de protección contra las fluctuaciones en los tipos de cambio es el de Volkswagen, compañía automotriz con sede en Alemania. En 2005 Volkswagen anunció que aumentaría su protección contra el riesgo cambiario. La empresa había estado expuesta a este riesgo debido a que la mayor parte de sus costos operativos, en especial los de mano de obra, estaban nominados en euros, mientras que una parte importante de sus ingresos estaban nominados en dólares. De esta manera, Volkswagen pagaba a sus empleados en euros y recibía dólares por los automóviles que vendía en Estados Unidos.

Entre 2002 y 2004, el euro se apreció de forma considerable en relación con el dólar. Es decir, eran necesarios más dólares para comprar cada euro. Como Volkswagen no podía o no estaba dispuesta a cambiar el precio de sus automóviles vendidos en Estados Unidos, ni siquiera lo suficiente para compensar esta fluctuación en el tipo de cambio, los ingresos en dólares de la empresa provenientes de las ventas en Estados Unidos perdían mucho valor en términos de euros. Con los costos constantes y los ingresos a la baja, las utilidades de Volkswagen sobre las operaciones en Estados Unidos disminuyeron gracias a una variación desfavorable en el tipo de cambio entre el euro y el dólar.

Para evitar pérdidas similares en el futuro, la empresa eligió combatir la apreciación del euro y aumentó su cobertura contra el riesgo cambiario. Entre 2004 y 2005, Volkswagen incrementó en más del doble el uso de una gran variedad de contratos en el mercado de divisas. En esencia, esta estrategia de protección comprendía la compra de contratos a futuro para los euros a un tipo de cambio predeterminado de modo que, si el euro se apreciaba frente al dólar y provocaba una baja inesperada en los ingresos en dólares, la empresa recibiría una utilidad compensatoria gracias a este contrato a futuro. Si el euro se depreciaba y provocaba un incremento inesperado en los ingresos en dólares, la empresa incurriría en una pérdida compensatoria debida a su posición en el mercado de divisas. De esta manera, Volkswagen pudo cubrir su flujo de ingresos de la volatilidad de las divisas por la duración de sus contratos a futuro.

La estrategia de Volkswagen destaca los beneficios de cubrirse contra el riesgo que representan las fluctuaciones a corto plazo en los tipos de cambio. Sin embargo, cuando enfrentan una variación permanente en los tipos de cambio, las empresas que operan con varias monedas se ven obligadas a modificar sus precios, que están en una moneda, o a modificar sus costos, que están en otra moneda. Entre 2005 y 2007, Volkswagen cambió parte de sus costos en euros a costos en dólares al ampliar sus instalaciones de producción en Estados Unidos. Esta estrategia tenía como objetivo eliminar de forma permanente la diferencia de divisas entre los ingresos y los costos.⁸

¿Vale la pena cubrirse contra los cambios en las divisas?

Aunque, a menudo, la protección se utiliza para compensar el riesgo cambiario, algunas empresas optan por no recurrir a ésta. Vea por qué.

⁸ "Hedging Against Foreign-Exchange Rate Fluctuations", *Economic Report of the President*, 2007, página 154.

RIESGO CAMBIARIO: EL PELIGRO DE INVERTIR EN EL EXTRANJERO

GANANCIA SOBRE UNA INVERSIÓN A TRES MESES EN ALEMANIA

	Ganancia en marcos alemanes*	Cambio porcentual en el tipo de cambio del dólar/marco	Ganancia en dólares
27 de mayo-26 de agosto	2.4%	16.6%	19.0%
30 de septiembre-30 de diciembre	2.3	-12.5	-10.2

*En 2002, el euro reemplazó al marco alemán como moneda de Alemania.

Las fluctuaciones en los tipos de cambio pueden alterar las ganancias sobre los activos nominados en una moneda extranjera. La siguiente es una demostración real.

Durante 1992 las tasas de interés a corto plazo en Alemania eran mucho más altas que en Estados Unidos; sin embargo, un estadounidense que podía elegir entre un certificado de depósito (CD) nominado en dólares y uno en marcos alemanes, con una liquidez parecida y riesgos de incumplimiento similares, no necesariamente tenía un rendimiento alto sobre el CD en marcos alemanes.

El 27 de mayo de 1992, un ahorrador estadounidense con 10,000 dólares para invertir tenía la opción de elegir entre un CD a tres meses con una tasa de interés anual de 3.85 por ciento con un banco estadounidense y un CD a tres meses con una tasa de interés anual de 9.65 por ciento (aproximadamente 2.4 por ciento por tres meses) con un banco alemán. Después de tres meses, el CD estadounidense tenía un valor de 10,096 dólares y el CD alemán valía 11,900 dólares después de cambiar los marcos por dólares. Como muestra la tabla anterior, el valor mucho más alto del CD alemán se debía sobre todo a una apreciación de 16.6 por ciento del marco frente al dólar entre el 27 de mayo y el 26 de agosto.

Ahora considere la opción que el inversionista enfrentó el 30 de septiembre de 1992: un CD estadounidense a tres meses que

ofrecía una tasa de interés anual de 3.09 por ciento y una inversión comparable en Alemania que ofrecía una tasa de interés anual de 9.1 por ciento (aproximadamente 2.3 por ciento por los tres meses). Después de tres meses, el CD estadounidense tenía un valor de 10,077 dólares. No obstante, si el inversionista hubiera comprado el CD alemán, sólo habría tenido 8,964 dólares al término de los tres meses; 1 036 dólares menos que el precio de compra; pérdida resultante de la apreciación de 12.5 por ciento del dólar frente al marco, entre septiembre y diciembre de 1992. Con un poco de visión, el inversionista estadounidense habría preferido el CD estadounidense, aun cuando la tasa de interés alemana fuera más alta.

Estos ejemplos transmiten un mensaje muy claro. Aun cuando las tasas de interés desempeñan un papel clave al determinar el atractivo relativo de los activos nominados en monedas nacionales y extranjeras, los efectos de las fluctuaciones de los tipos de cambio pueden transformar los efectos de sus diferencias. A su vez, estas diferencias ilustran por qué muchos inversionistas eligen protegerse contra las variaciones en los tipos de cambio.

Fuente: Patricia S. Pollard, "Exchange-Rate Risk: The Hazard of Investing Abroad", *International Economic Conditions*, Banco de la Reserva Federal de St. Louis, febrero de 1993, página 1.

Como empresa que lleva a cabo más de la mitad de sus ventas en monedas extranjeras, Minnesota Mining & Manufacturing Co. (3M) es muy sensible a las fluctuaciones en los tipos de cambio. Cuando el dólar se aprecia frente a otras monedas, las utilidades de 3M disminuyen; cuando el dólar se deprecia, sus utilidades aumentan. De hecho, cuando los mercados de divisas salen de control, como lo hicieron durante 1997-1998 cuando las monedas de Asia y el rublo ruso se desplomaron en relación con el dólar, la decisión de protegerse o no es crucial. Sin embargo, 3M no recurrió a estas medidas, ni en el mercado a futuro ni en el mercado de opciones de divisas, para protegerse contra las fluctuaciones de la moneda.⁹

En 1998, el productor de Scotch Tape y Post-it anunció que la apreciación del dólar le costó a la empresa 330 millones de dólares en utilidades y 1,800 millones de dólares en ingresos durante los últimos tres años. De hecho, la política antiprotecciones de 3M puso nerviosos a los inversionistas. ¿3M cometía un error al no querer protegerse contra el riesgo de

⁹"Perils of the Hedge Highwire", *BusinessWeek*, 26 de octubre de 1998, páginas 74-76.

las divisas? No para muchos analistas y otras grandes empresas que eligieron protegerse muy poco, en caso de hacerlo. Empresas que van desde ExxonMobil hasta Deere y Kodak sostienen que las fluctuaciones en la moneda aumentan las utilidades con la misma frecuencia que las afectan. En otras palabras, aunque una apreciación del dólar evitaría las utilidades, una depreciación de éste las incrementaría. Como resultado de ello, no es necesario protegerse, ya que las alzas y bajas de las divisas se compensan a la larga.

El argumento común a favor de protegerse incrementa la estabilidad en los flujos de efectivo y las ganancias. Encuestas realizadas entre las empresas más grandes de Estados Unidos han descubierto que una tercera parte de ellas se protege de alguna manera contra las fluctuaciones de la moneda. Por ejemplo, el gigante de los medicamentos Merck and Co., protege parte de sus flujos de efectivo en divisas mediante el mercado de opciones de divisas para vender las monedas en dólares a tasas fijas. Merck afirma que puede protegerse contra los movimientos adversos en las divisas ejerciendo sus opciones, así como también beneficiarse de los movimientos favorables al no ejercerlas. De cualquier forma, la empresa busca garantizar que el flujo de efectivo proveniente de sus ventas en el extranjero permanezca estable, con el fin de sostener los gastos en investigaciones durante los años en que un dólar fortalecido reduce las ganancias en el extranjero. De acuerdo con el director de finanzas de Merck, la empresa paga seguros para amortiguar la volatilidad de los eventos inesperados.

Sin embargo, muchas empresas establecidas no ven ninguna necesidad de pagar para protegerse del riesgo cambiario. En vez de ello, a menudo, prefieren proteger su bolsillo. Según algunos funcionarios de 3M, si se considera el costo de la protección durante todo un ciclo, las ganancias se reducen en gran medida por comprar esos seguros. De hecho, la protección contra el riesgo de las divisas afecta a las utilidades. Un contrato a futuro que establece un tipo de cambio fijo cuesta hasta medio punto porcentual del ingreso protegido al año. Otras técnicas como las opciones de divisas son más costosas. Es más, las fluctuaciones en un negocio realizado por una empresa pueden reducir la efectividad de la protección.

De hecho, muchas empresas deciden que no vale la pena protegerse. Por ejemplo, a finales de 1993, Eastman Kodak llegó a la conclusión de que los beneficios del uso extensivo de la protección contra las variaciones en las divisas no justifican los costos debido a que, a la larga, las altas y bajas de las monedas se compensan. Como resultado de ello, la empresa dejó de proteger todos sus recibos y pagos y empezó a proteger sólo algunos contratos específicos. Además, IBM redujo el impacto de las fluctuaciones de las divisas sin necesidad de protegerse ubicando sus plantas en varios países en los que tiene negocios, de modo que sus costos están en la misma moneda que sus ingresos.

ARBITRAJE DE INTERESES

Los inversionistas toman las decisiones financieras comparando los tipos de recuperación de las inversiones en el extranjero con aquéllas de las inversiones en su país. Si las primeras son más altas, querrán cambiar sus fondos al extranjero. El término **arbitraje de intereses** se refiere al proceso de cambiar los fondos a monedas extranjeras para aprovechar los rendimientos más altos de las inversiones en otros países. Pero los inversionistas enfrentan un riesgo cuando hacen inversiones en el extranjero: al convertir las ganancias de la inversión a la moneda nacional, es probable que su valor disminuya debido a una fluctuación en el tipo de cambio. Los inversionistas pueden eliminar este riesgo obteniendo una "cubierta" en el mercado a futuro.

Arbitraje de intereses sin cobertura

El **arbitraje de intereses sin cobertura** ocurre cuando un inversionista no tiene una cobertura en el mercado de divisas para proteger las ganancias de su inversión ante las fluc-

TABLA 11.9

ARBITRAJE DE INTERESES SIN COBERTURA:
UN EJEMPLO

	Tasa anual	Tasa por 3 meses
Tasa de interés de los certificados del Tesoro del Reino Unido a 3 meses	10%	2.5%
Tasa de interés de los certificados del Tesoro de EU a 3 meses	6	1.5
Diferencial de tasas de interés sin cobertura a favor del Reino Unido	—	—
	<u>4%</u>	<u>1.0%</u>

tuciones en los tipos de cambio. Aunque esta práctica se utiliza en muy pocas ocasiones, es un buen punto de inicio pedagógico.

Suponga que la tasa de interés sobre los certificados del Tesoro a tres meses es de 6 por ciento (al año) en Nueva York y de 10 por ciento (al año) en Londres y el tipo de cambio spot actual es de 2 dólares por libra. Un inversionista estadounidense buscaría obtener una utilidad de esta oportunidad cambiando los dólares por libras al tipo de cambio de 2 dólares por libra y utilizando estas libras para comprar certificados del Tesoro del Reino Unido a tres meses en Londres. El inversionista ganaría 4 por ciento más al año, o uno por ciento más en tres meses, que si utilizara los mismos dólares para comprar certificados del Tesoro a tres meses en Nueva York. La tabla 11.9 resume estos resultados.

Sin embargo, *no* necesariamente es cierto que nuestro inversionista estadounidense aprovecha la tasa de rendimiento de uno por ciento adicional (por tres meses) cambiando sus fondos a Londres. Esta cantidad sólo se obtiene si el valor de cambio de la libra permanece constante durante el periodo de la inversión. Si la libra se *deprecia* frente al dólar, el inversionista ganará *menos*; si la libra se *aprecia* frente al dólar, el inversionista ganará *más*.

Suponga que el inversionista gana uno por ciento más al comprar los certificados del Tesoro del Reino Unido a tres meses en lugar de los estadounidenses. En el mismo periodo, suponga que el precio de la libra en dólares disminuye de 2 a 1.99 dólares (la libra se *deprecia* frente al dólar). Al volver a convertir las utilidades en dólares, el inversionista *pierde* 0.5 por ciento, $(\$2 - \$1.99)/\$2 = 0.005$. De modo que sólo gana 0.5 por ciento más (1 por ciento - 0.5 por ciento) que si hubiera invertido los fondos en certificados del Tesoro estadounidenses. El lector puede verificar que, si el precio de la libra en dólares disminuye de 2 a 1.98 dólares durante el periodo de la inversión, el inversionista estadounidense no obtiene ninguna ganancia adicional invirtiendo en certificados del Tesoro del Reino Unido.

En forma alterna, suponga que, durante el periodo de tres meses, la libra aumenta de 2 a 2.02 dólares, una *apreciación* de uno por ciento frente al dólar. En esta ocasión, además de la ganancia adicional de uno por ciento en los certificados del Tesoro del Reino Unido, el inversionista obtiene una utilidad de uno por ciento gracias al incremento del valor de la libra. ¿La razón? Cuando compró las libras para financiar su compra de certificados del Tesoro del Reino Unido, pagó 2 dólares por libra; al convertir las ganancias de la inversión otra vez en dólares, recibió 2.02 dólares por libra, $(\$2.02 - \$2)/\$2 = 0.01$. Como la apreciación de la libra se suma a la utilidad de su inversión, gana 2 por ciento más que si hubiera comprado certificados del Tesoro de Estados Unidos.

En resumen, la tasa de rendimiento adicional de un inversionista estadounidense sobre una inversión en el Reino Unido, comparada con otra en Estados Unidos, es igual a la diferencia en las tasas de interés ajustada a cualquier cambio en el valor de la libra, como sigue:

$$\text{Rendimiento adicional} = (\text{Tasa de interés en el Reino Unido} - \text{Tasa de interés en Estados Unidos}) - \text{Depreciación porcentual de la libra}$$

o

$$\text{Rendimiento adicional} = (\text{Tasa de interés en el Reino Unido} - \text{Tasa de interés en Estados Unidos}) + \text{Apreciación porcentual de la libra}$$

Arbitraje de intereses cubierto

La inversión de fondos en un centro financiero en el extranjero comprende un riesgo debido a los tipos de cambio. Como los inversionistas casi siempre desean evitar este riesgo, el arbitraje de intereses casi siempre es *cubierto*.

El **arbitraje de intereses cubierto** comprende dos pasos básicos. En primer lugar, un inversionista cambia la moneda nacional por una extranjera, al tipo de cambio spot actual, y utiliza la moneda extranjera para financiar una inversión en otro país. Al mismo tiempo, el inversionista contrata en el mercado a futuro para vender la cantidad de la moneda extranjera que recibirá como utilidad de su inversión, con una fecha de entrega que coincide con el vencimiento de la inversión. Al inversionista le conviene hacer la inversión en el extranjero si la diferencia positiva en las tasas de interés a favor supera el costo de obtener una cobertura a futuro.

Suponga que la tasa de interés sobre los certificados del Tesoro a tres meses es 12 por ciento (al año) en Londres y 8 por ciento (anual) en Nueva York; la diferencia en el interés a favor de Londres es 4 por ciento anual, o uno por ciento por tres meses. Suponga, asimismo, que el tipo de cambio spot actual para la libra es de 2 dólares, mientras que la libra a futuro de tres meses se vende en 1.99 dólares. Esto significa que la libra a futuro de tres meses tiene un *descuento* de 0.5 por ciento $(\$1.99 - \$2)/\$2 = -0.005$.

Al comprar certificados del Tesoro a tres meses en Londres, un inversionista estadounidense podría ganar uno por ciento más por los tres meses que si comprara certificados del Tesoro a tres meses en Nueva York. Para eliminar la incertidumbre sobre la cantidad de dólares que va a recibir al volver a convertir las libras en dólares, el inversionista vende suficientes libras en el mercado a futuro de tres meses para que coincidan con las ganancias proyectadas de la inversión. El costo de la cobertura a futuro es igual a la diferencia entre el tipo de cambio spot y el tipo de cambio a futuro de tres meses contratada; esta diferencia es el descuento sobre la libra a futuro, o 0.5 por ciento. Al restar este 0.5 por ciento de la diferencia en el tipo de interés de uno por ciento, el inversionista obtendrá una tasa de ganancia neta 0.5 por ciento más alta que si hubiera comprado certificados del Tesoro de Estados Unidos. La tabla 11.10 resume estos resultados.

Esta oportunidad de inversión no durará mucho tiempo, porque el margen de utilidad bruto pronto desaparecerá. Conforme los inversionistas estadounidenses compren libras spot, el tipo de cambio spot aumentará. Al mismo tiempo, la venta de libras a futuro hará que el tipo de cambio a futuro disminuya. El resultado es una *ampliación* del descuento sobre las libras a futuro, que significa un incremento en el costo de la cobertura del riesgo de los tipos de cambio. Este proceso de arbitraje continuará hasta que el descuento a futuro sobre la libra se amplíe a uno por ciento, punto en el que se desvanece la utilidad adicional de la inver-

TABLA 11.10
ARBITRAJE DE INTERESES CUBIERTO: UN EJEMPLO

	Tasa anual	Tasa por 3 meses
Tasa de interés de los certificados del Tesoro del Reino Unido a 3 meses	12%	3%
Tasa de interés de los certificados del Tesoro de Estados Unidos a 3 meses	<u>8</u>	<u>2</u>
Diferencial de tasas de interés sin cobertura a favor del Reino Unido	<u>4%</u>	<u>1%</u>
Descuento a futuro sobre la libra a 3 meses		-0.5
Diferencia en la tasa de interés con cobertura a favor del Reino Unido		<u>0.5%</u>

CÓMO MANEJAR EL DÓLAR A LA BAJA (ALZA)

Cuando se espera que el dólar se deprecie, los inversionistas estadounidenses recurren a los mercados extranjeros para obtener ganancias muy altas. ¿Por qué? Un dólar a la baja hace que los instrumentos financieros nominados en otras monedas valgan más en términos de dólares. Sin embargo, quienes están en el negocio enfatizan que el comercio de divisas es "especulación" y no inversión. Si el dólar vuelve a aumentar, cualquier inversión nominada en una moneda extranjera ofrecerá ganancias más bajas. En pocas palabras, pueden ocurrir grandes pérdidas si la proyección es errónea.

La manera más directa de manejar una disminución anticipada en el dólar sería acudir a Bank of America y comprar 10,000 dólares de euros, guardar los certificados en una caja de seguridad y volver a convertirlos a dólares en seis meses. Sin embargo, no es una forma muy eficiente de realizar el trabajo, gracias a los costos de transacción.

Otra manera es comprar bonos nominados en una moneda extranjera. Un inversionista extranjero que proyecta que el valor del yen tendrá una apreciación significativa en un futuro cercano podría comprar bonos emitidos por corporaciones o por el gobierno japonés. Es posible adquirir estos bonos de empresas de corretaje como Charles Schwab y J.P. Morgan Chase & Co., y se pagan en yenes, mismos que se compran convirtiendo dólares en yenes al tipo de cambio spot prevaeciente. Si el yen aumenta, el especulador no sólo recibe el interés acumulado del bono, sino también su apre-

ciación en dólares. El problema es que, muy probablemente, otros tienen las mismas expectativas. La demanda general de los bonos quizá sea suficiente para aumentar el precio del bono, dando como resultado una tasa de interés más baja. Para que el inversionista gane, la apreciación del yen frente al dólar debe ser mayor que la pérdida del ingreso por intereses. En muchos casos las fluctuaciones en los tipos de cambio no son lo suficientemente altas para que esas inversiones valgan la pena. Además de invertir en un bono extranjero en particular, es posible invertir en un fondo mutualista de bonos en el extranjero, que ofrecen las empresas de corretaje como Merrill Lynch. Aunque un bono extranjero se puede adquirir por 2,500 dólares, en general, es necesario invertir 100,000 dólares o más.

En lugar de invertir en bonos extranjeros, algunos inversionistas prefieren comprar acciones de corporaciones extranjeras, nominadas en otras divisas. En este caso, el inversionista trata de predecir la tendencia no sólo de la moneda extranjera sino también del mercado accionario. Es preciso que el inversionista conozca muy bien las cuestiones financieras y económicas del país extranjero. En lugar de comprar acciones individuales, un inversionista puede adquirir un fondo mutualista de acciones en el extranjero.

Para los inversionistas que esperan que el tipo de cambio spot de una divisa aumente en poco tiempo, la respuesta está en una cuenta de ahorro nominada en una moneda extranjera. Por ejem-

sión en el extranjero. Ahora, el descuento sobre la libra es igual a la diferencia en las tasas de interés entre Nueva York y Londres:

$$\text{Descuento a futuro de la libra} = \text{Tasa de interés en el Reino Unido} - \text{Tasa de interés en Estados Unidos}$$

En pocas palabras, la teoría del tipo de cambio sugiere que el descuento o la prima a futuro sobre una divisa contra otra refleja la diferencia en las tasas de interés a corto plazo entre ambos países. La moneda del país con la tasa de interés *más alta* debe tener un *descuento* a futuro, mientras que la moneda de la nación con la tasa de interés más baja debe tener una *prima* a futuro.

Las diferencias internacionales en las tasas de interés ejercen una influencia importante sobre la relación entre los tipos de cambio spot y a futuro. Pero difícilmente se podría esperar que la diferencia en las tasas de interés a corto plazo entre los centros financieros sea exactamente igual al descuento o la prima sobre el tipo de cambio, por varias razones. En primer lugar, los cambios en las diferencias en las tasas de interés no siempre inducen la necesaria respuesta inmediata del inversionista para eliminar las utilidades de la inversión. En segundo lugar, en ocasiones, los inversionistas transfieren fondos sin cobertura y esas transferencias no tienen ningún efecto sobre el tipo de cambio a futuro. En tercero, factores como los

plo, un inversionista estadounidense puede comunicarse con el Citibank o una sucursal en Estados Unidos de un banco extranjero y obtener un certificado de depósito que dé intereses nominado en una moneda extranjera. Una ventaja de una cuenta de ahorro de este tipo es que el inversionista tendrá la garantía de una tasa de interés fija. Un inversionista que toma la decisión correcta también goza de las ganancias derivadas de la apreciación de la divisa. Sin embargo, el inversionista debe estar consciente de la posibilidad de que los gobiernos graven o cancelen estos depósitos, o bien interfieran con la libertad del inversionista de conservar la moneda de otro país.

Por último, es posible manejar el dólar a la baja invirtiendo el dinero en gran variedad de derivados de divisas, los cuales son muy riesgosos. Por ejemplo, es posible negociar contratos a futuro en la Bolsa Mercantil de Chicago; o negociar divisas directamente abriendo una cuenta en una empresa que se especialice en ese negocio, como Saxo Bank (Dinamarca) o CMC (Reino Unido). A menudo el lote mínimo es de 10,000 dólares, y es posible apalancar hasta 95 por ciento. Por tanto, para una negociación de 100,000 dólares, el tamaño típico, sólo se necesitan 5,000 dólares. Para una apreciación del dólar, las técnicas de especulación de divisas serían las opuestas. La sección *Exploración detallada 11.1* proporciona mayor información sobre las técnicas de especulación de divisas.

En comparación con otras oportunidades de inversión, el mercado de divisas ofrece varias ventajas. Las actividades continuas

en este mercado permiten a los especuladores invertir en cualquier momento, y no sólo entre 9:30 a.m. y 4 p.m., hora del este de Estados Unidos, como la bolsa de valores estadounidense. Como los costos de transacción son más bajos, la negociación de divisas también es menos costosa que las acciones; y es más sencilla porque sólo seis pares de monedas (por ejemplo, el dólar frente al euro) representan alrededor de 90 por ciento del volumen de negociaciones, en comparación con miles de acciones. A diferencia de las acciones, no puede haber un mercado bajista para las divisas: como el valor de una divisa se establece en relación con las demás, cuando algunas se deprecian otras aumentan su valor. Por último, las negociaciones de divisas pueden ser menos riesgosas que la inversión en acciones porque, a menudo, las monedas se mueven en ciclos de varios años, por lo que es más fácil identificar una tendencia.

Sin embargo, los corredores profesionales sugieren tener precaución con los amateurs que especulan con las divisas. Calculan que sólo 15 por ciento de los negociadores obtienen una utilidad. Aunque el apalancamiento financiero que se puede obtener mediante una cuenta en línea puede ayudar a generar utilidades muy altas si un especulador toma la decisión correcta, también puede dar como resultado grandes pérdidas si las cosas salen mal. En pocas palabras, la especulación con divisas es un negocio muy riesgoso. Lo más recomendable es no arriesgarse a adivinar si el próximo semestre el dólar se depreciará o se apreciará.¹⁰

controles de cambio gubernamentales y la especulación podrían debilitar la conexión entre la diferencia de tasas de interés y los tipos de cambio spot y a futuro.

ESPECULACIÓN EN EL MERCADO DE DIVISAS

Además de utilizarse para financiar transacciones comerciales e inversiones, el mercado de divisas se usa para la especulación relacionada con los tipos de cambio. La **especulación** es el intento por obtener una utilidad mediante las expectativas sobre los precios en el futuro. Algunos especuladores son operadores de las instituciones financieras o de las empresas; otros son sólo individuos. De cualquier modo, los especuladores compran monedas que esperan que aumenten de valor y venden otras que esperan que disminuyan.

Es importante hacer notar la diferencia entre arbitraje y especulación. Con el arbitraje, un corredor de divisas compra *al mismo tiempo* una moneda a un precio bajo y la vende a un precio alto, obteniendo una utilidad libre de riesgos. La meta de un especulador es comprar una moneda en un momento dado (como hoy) y venderla a un precio más alto en el futu-

¹⁰“Currency Markets Draw Speculation, Fraud”, *The Wall Street Journal*, 26 de Julio de 2005, página C1 y “Young Traders Run Currency Markets”, *The Wall Street Journal*, 5 de noviembre de 1987, página A26.

ro (mañana, por ejemplo). Por tanto, la especulación implica asumir de forma deliberada el riesgo cambiario: si el precio de la moneda cae entre hoy y mañana, el especulador pierde dinero. Un especulador del mercado de divisas asume de forma deliberada el riesgo con la expectativa de obtener una utilidad debido a los cambios futuros en el tipo de cambio spot. Esta actividad puede ejercer una influencia estabilizadora o desestabilizadora sobre el mercado de divisas.

La **especulación estabilizadora** va en contra de las fuerzas del mercado *moderando* o *revirtiendo* un aumento o una reducción en el tipo de cambio de una moneda. Por ejemplo, ocurre cuando un especulador compra una moneda extranjera con la moneda de su país en el momento en que el precio interno de la moneda extranjera disminuye o se deprecia. El especulador tiene la esperanza de que el precio nacional de la divisa aumente en poco tiempo, lo que modera su depreciación. La especulación estabilizadora tiene una función útil para banqueros y hombres de negocios, quienes desean tipos de cambio estables.

La **especulación desestabilizadora** va con las fuerzas del mercado *reforzando* las fluctuaciones en un tipo de cambio de divisas. Por ejemplo, ocurre cuando un especulador vende una moneda extranjera en el momento en que se deprecia, con la expectativa de que se deprecie aún más en el futuro. Esta venta reduce el valor de la moneda. La especulación desestabilizadora afecta las transacciones internacionales de varias formas. Debido a la incertidumbre que existe en el financiamiento de exportaciones e importaciones, el costo de una protección puede llegar a ser tan alto que represente un impedimento para el comercio internacional. Esto se debe a que el costo de obtener una mayor cobertura para las transacciones de capital internacionales puede aumentar en gran medida al intensificarse el riesgo cambiario.

Para reducir la especulación desestabilizadora, algunos funcionarios públicos proponen la regulación de los mercados de divisas por parte de los gobiernos. Sin embargo, si el gobierno regulara los mercados de divisas, ¿esta intervención sería superior al resultado que ocurre en un mercado no regulado? ¿El gobierno podrá identificar mejor que los mercados el tipo de cambio "correcto"? Muchos analistas están de acuerdo en que el gobierno cometería errores más graves. Además, los mercados son mejores que los gobiernos a la hora de admitir sus errores y corregirlos. Esto se debe a que, a diferencia de los gobiernos, los mercados no tienen orgullo. En el capítulo 15 estudiará más a fondo la especulación desestabilizadora.

Los mercados de divisas atraen a los operadores del día

Durante décadas sólo los grandes bancos y las empresas como Deutsche Bank y General Electric practicaban las negociaciones con divisas. Pero, en un momento determinado, los inversionistas individuales en Europa y Asia empezaron a negociar con divisas para obtener utilidades especulativas del mercado. Para el 2000, muchos estadounidenses decidieron participar en este juego de póker electrónico, entre los que se encuentran estrellas de rock, atletas profesionales, funcionarios de la policía, abogados, médicos y profesores.

Considere el caso de Marc Coppola, hermano del actor Nicolas Cage y sobrino del director de cine Francis Ford Coppola. En 2005 se informó que Coppola había ganado 1,400 dólares al apostar 60,000 dólares a que el euro aumentaría su valor frente al dólar. Luego, cambió de dirección y apostó 40,000 dólares a que el euro se depreciaría. Cuando esta moneda disminuyó de 1.31 a 1.30 dólares, cambió la mitad de la suma y pronto cambió el resto. Sin embargo, Coppola afirmó que había sido demasiado precavido: temía que el valor de cambio del euro cambiara de dirección de forma repentina y, por tanto, se salió de la negociación muy pronto. Coppola habría deseado llegar a un valor de cambio del euro de 1.20 dólares aproximadamente, obteniendo así utilidades especulativas adicionales.

El mercado de divisas se ha convertido en un campo de especulación para los operadores individuales, que establecen cuentas en línea que, como el mercado de divisas mismo, operan

las 24 horas del día. Gain Capital Group, FX Solutions, Interbank FX y Forex Capital Markets (FXCM) son algunas de las empresas más populares que ofrecen este tipo de cuentas. Para abrir una, los especuladores necesitan desde 250 dólares, y pueden pedir prestado hasta 400 veces el valor de la cuenta, aunque un apalancamiento de 15 a 20 veces es más común.

Así es como funciona. Una relación de 400 a 1 significa que un especulador puede invertir 5,000 dólares (conocidos como el margen) para hacer una apuesta de 2 millones de dólares a que el dólar se depreciará frente al euro. La diferencia entre el margen y el valor de la apuesta es el apalancamiento. La apuesta ganará 200 por cada 0.01 puntos porcentuales que el dólar se deprecie frente al euro. Entonces, si el dólar cae uno por ciento frente al euro, la apuesta de 2 millones de dólares gana 20,000 dólares. Sin embargo, las pérdidas pueden ser muy altas si la apuesta sale mal.

RESUMEN

1. El mercado de divisas proporciona el marco de trabajo institucional dentro del cual individuos, empresas e instituciones financieras compran y venden divisas. Dos de los mercados de divisas más grandes del mundo se localizan en Nueva York y Londres.
2. El tipo de cambio es el precio de una unidad de una divisa en términos de la moneda nacional. Desde el punto de vista de Estados Unidos, el tipo de cambio se refiere, por ejemplo, a la cantidad de dólares necesarios para comprar un franco suizo. Una depreciación (apreciación) del dólar es un incremento (decremento) del número de dólares requeridos para comprar una unidad de una moneda extranjera.
3. En el mercado de divisas las monedas se intercambian las 24 horas y en todo el mundo. La mayor parte del intercambio de divisas se lleva a cabo en el mercado interbancario. Por lo general, los bancos participan en tres tipos de transacciones de divisas: spot, a futuro y swap.
4. El tipo de cambio de equilibrio en un mercado libre está determinada por la intersección de las curvas de la oferta y la demanda de divisas. Estos programas se derivan de las entradas de créditos y activos en la balanza de pagos de un país.
5. El arbitraje de intercambio permite que los tipos de cambio en distintas partes del mundo se mantengan iguales. Esto se logra vendiendo una moneda cuando su precio es alto y comprándola cuando su precio es bajo.
6. A menudo los inversionistas y operadores extranjeros negocian en el mercado a futuro para protegerse de las posibles fluctuaciones en el tipo de cambio. Sin embargo, los especuladores también compran y venden monedas en los mercados a futuro anticipando utilidades considerables. En general, el arbitraje de intereses determina la relación entre el tipo de cambio spot y el tipo de cambio a futuro.
7. La especulación en los mercados de divisas puede ser estabilizadora o desestabilizadora.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Apreciación (p. 375)
- Arbitraje bilateral (p. 385)
- Arbitraje de intereses (p. 393)
- Arbitraje de intereses cubierto (p. 395)
- Arbitraje de intereses sin cobertura (p. 393)
- Arbitraje de divisas (p. 385)
- Arbitraje trilateral (p. 385)
- Cobertura cambiaria (p. 388)
- Contrato a plazo o a futuro (*forward*) (p. 370)
- Depreciación (p. 375)
- Descuento (p. 386)
- Dólar comercial ponderado (p. 383)
- Especulación (p. 397)
- Especulación desestabilizadora (p. 398)
- Especulación estabilizadora (p. 398)
- Índice de tipos de cambio (p. 383)
- Índice de tipos de cambio nominales (p. 383)
- Índice de tipos de cambio reales (p. 384)
- Margen (*spread*) (p. 372)
- Mercado a futuro, *forward* (p. 375)
- Mercado de futuros (p. 375)
- Mercado de divisas (p. 368)
- Mercado interbancario (p. 372)

- Mercado Monetario Internacional (MMI) (p. 376)
- Mercado spot (p. 375)
- Meses al vencimiento (p. 376)
- Opción (p. 377)
- Opción de compra (p. 378)
- Opción de venta (p. 378)
- Opciones de divisas (p. 377)
- Posición a corto plazo (p. 403)
- Posición a largo plazo (p. 403)
- Precio de ejercicio (*strike price*) (p. 378)
- Prima (p. 386)
- Swap de divisas (p. 371)
- Tipo de cambio (p. 373)
- Tipo de cambio a futuro (p. 386)
- Tipo de cambio cruzado (p. 375)
- Tipo de cambio de compra (p. 372)
- Tipo de cambio de venta (p. 372)
- Tipo de cambio efectivo (p. 383)
- Tipos de cambio nominales (p. 383)
- Tipo de cambio real (p. 383)
- Transacción a futuro (p. 371)
- Transacción spot (p. 370)

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. ¿Qué es el mercado de divisas? ¿Dónde se encuentra?
2. ¿Qué es el mercado a futuro? ¿En qué se diferencia del mercado spot?
3. La oferta y la demanda de divisas se consideran curvas derivadas. Explique esta afirmación.
4. Explique por qué las cotizaciones de los tipos de cambio en distintos centros financieros tienden a ser consistentes entre sí.
5. ¿Quiénes son los participantes en el mercado de divisas a futuro? ¿Qué ventajas ofrece este mercado a estos participantes?
6. ¿Qué explica la relación entre el tipo de cambio spot y el tipo de cambio a futuro?
7. ¿Cuál es la estrategia de especular en el mercado a futuro? ¿De qué otras maneras es posible especular con el tipo de cambio?
8. ¿Cuál es la diferencia entre la especulación estabilizadora y la especulación desestabilizadora?
9. Si el tipo de cambio disminuye de 1.70 dólares = una libra a 1.68 dólares = una libra, ¿qué significa para el dólar? ¿Para la libra? ¿Qué sucede si cambia de 1.70 a 1.72 dólares por una libra?
10. Suponga que el tipo de cambio es de 1.69 dólares = una libra en Nueva York y de 1.71 dólares = una libra en Londres. ¿De qué manera los árbitros del tipo de cambio pueden obtener una utilidad de estos tipos de cambio? Explique cómo el arbitraje del tipo de cambio da como resultado el mismo tipo de cambio entre el dólar y la libra en Nueva York y en Londres.
11. La tabla 11.11 muestra las curvas de oferta y demanda para la libra esterlina. Suponga que los tipos de cambio son flexibles.
 - a. El tipo de cambio de equilibrio es igual a _____. A este tipo de cambio, ¿cuántas libras se van a comprar y a qué costo en términos del dólar?
 - b. Suponga que el tipo de cambio es de 2 dólares por libra. A este tipo de cambio hay un exceso de (oferta/demanda) de libras. Este desequilibrio provoca un (incremento/decremento) en el precio de la libra en dólares, lo que da lugar a un(a) _____ en la cantidad de libras ofrecidas y un(a) _____ en la cantidad de libras demandadas.
 - c. Suponga que el tipo de cambio es de un dólar por libra. A este tipo de cambio hay un exceso de (oferta/demanda) de libras. Este desequilibrio provoca un (aumento/decremento) en el precio de la libra, que da lugar a una(a) _____ en la cantidad de libras ofrecidas y un(a) _____ en la cantidad de libras demandadas _____.
12. Suponga que el tipo de cambio spot de la libra hoy es de 1.70 dólares y el tipo de cambio a futuro de tres meses es de 1.75 dólares.

TABLA 11.11

OFERTA Y DEMANDA DE LIBRAS ESTERLINAS

Cantidad de libras ofrecidas	Cantidad de libras demandadas	Cantidad de libras demandadas
50	\$2.50	10
40	2.00	20
30	1.50	30
20	1.00	40
10	.50	50

- a. ¿De qué manera se puede proteger del riesgo del tipo de cambio un importador estadounidense que tiene que pagar 20,000 libras dentro de tres meses?
- b. ¿Qué sucede si el importador estadounidense no se protege y el tipo de cambio spot de la libra en tres meses es de 1.80 dólares?
13. Suponga que la tasa de interés (anual) sobre los certificados del Tesoro a tres meses es de 10 por ciento en Londres y de 6 por ciento en Nueva York, y el tipo de cambio spot de la libra es de 2 dólares.
- a. ¿De qué manera un inversionista estadounidense obtiene una utilidad del arbitraje de intereses descubierto?
- b. Si el precio de la libra a futuro de tres meses es de 1.99 dólares, ¿un inversionista estadounidense se va a beneficiar con el arbitraje de intereses cubierto? Si es así, ¿qué tanto?
14. La tabla 11.12 proporciona los valores hipotéticos del dólar/franco para el miércoles 5 de mayo de 2008.
- a. Complete las dos últimas columnas de la tabla con el precio recíproco del dólar en términos del franco.
- b. El miércoles el precio spot de las dos monedas era _____ dólares por franco, o _____ francos por dólar.
- c. De martes a miércoles, en el mercado spot, el dólar (apreciado/depreciado) frente al franco; el franco (apreciado/depreciado) frente al dólar.
- d. En el mercado spot del miércoles, el costo de comprar 100 francos era _____ dólares; el costo de comprar 100 dólares era _____ francos.
- e. El miércoles, el franco a futuro de 30 días tenía un(a) (descuento/prima) de _____ dólares, igual a _____ por ciento anual. ¿Qué sucedió con el franco a futuro de 90 días?

TABLA 11.12**TIPOS DE CAMBIO DE DÓLAR/FRANCO**

	EN \$EU		DIVISAS POR \$EU	
	Miér.	Mar.	Miér.	Mar.
Suiza (franco)	.5851	.5846		
A un plazo de 30 días	.5853	.5848		
A un plazo de 90 días	.5854	.5849		
A un plazo de 180 días	.5851	.5847		

15. Suponga que un especulador estima que, dentro de tres meses, el tipo de cambio spot del franco será más bajo que el tipo de cambio a futuro de tres meses actual del franco, 0.50 dólares = un franco.
- a. ¿De qué manera este especulador puede utilizar un millón de dólares para especular en este mercado a futuro?
- b. ¿Qué ocurre si el tipo de cambio spot del franco en tres meses es de 0.40 dólares? ¿0.60 dólares? ¿0.50 dólares?
16. A usted le proporcionan los siguientes tipos de cambio spot: un dólar = 3 francos, un dólar = 4 chelines y un franco = 2 chelines. Ignorando los costos de transacción, ¿qué utilidad puede obtener una persona a través del arbitraje trilateral?

11.1

Exploración detallada

Técnicas de especulación en el mercado de divisas

La especulación en el mercado de divisas se puede llevar a cabo en el mercado spot y en el mercado a futuro. Analice las técnicas de especulación en estos mercados.

Especulación en el mercado spot

Imagine que usted es un especulador de divisas en Nueva York y está dispuesto a arriesgar dinero apostando por los precios de una moneda extranjera en el futuro, por ejemplo el franco suizo. Considere los escenarios siguientes:

Caso 1:

Especular sobre el aumento del precio del franco suizo.

INFORMACIÓN: El precio spot de hoy es de 0.40 dólares por franco.

SUPUESTO: En tres meses, el precio spot del franco aumentará a 0.50 dólares.

PROCEDIMIENTO:

- 1 Comprar francos al precio spot de hoy de 0.40 dólares y depositarlos en un banco para ganar intereses.
- 2 Dentro de tres meses, vender los francos al precio spot prevaleciente de 0.50 dólares por franco.

RESULTADO: Si el supuesto es correcto, obtendrá una utilidad de 0.10 dólares por franco. Si el supuesto es incorrecto y el precio spot del franco disminuye, incurrirá en una pérdida, revendiendo los francos a un precio más bajo que el precio de compra.

Caso 2:

Especular sobre la depreciación del franco suizo.

INFORMACIÓN: El precio spot de hoy es de 0.40 dólares por franco.

SUPUESTO: Dentro de tres meses, el precio spot del franco disminuirá a 0.25 dólares.

PROCEDIMIENTO:

- 1 Pedir prestada una cantidad en francos hoy, cambiarlos por dólares al precio spot prevaleciente de 0.40 dólares por franco y depositar los dólares en un banco para ganar intereses.
- 2 Dentro de tres meses, comprar francos al precio spot prevaleciente de 0.25 dólares por franco y utilizarlos para pagar el préstamo.

RESULTADO: Si el supuesto es correcto, obtendrá una utilidad de 0.15 dólares por franco. (A esta ganancia se le resta el inte-

rés pagado sobre el dinero prestado, pero se le suma el interés recibido sobre la cuenta de ahorros en el banco.) Si el supuesto es incorrecto y el precio spot del franco aumenta en tres meses, podría incurrir en una pérdida al comprar los francos a un precio más alto que el precio de venta inicial.

Especulación en el mercado a futuro

Aunque la especulación en el mercado spot puede producir utilidades, presenta una desventaja importante: el especulador debe tener una cantidad muy alta de efectivo inactivo o privilegios para obtener un préstamo, por el que tendrá que pagar intereses. Sin embargo, la especulación en el mercado a futuro no requiere de efectivo ni de créditos. Lo único que el especulador necesita hacer es firmar un contrato a futuro con un banco, ya sea para comprar o vender una cantidad específica de divisas en una fecha determinada. El banco puede imponer un *requisito de margen*, pidiendo que el especulador pague 10 por ciento del valor del contrato como garantía. En la práctica, la mayor parte de la especulación se realiza en el mercado a futuro.

La especulación en el mercado a futuro ocurre cuando un especulador cree que el precio spot de una moneda en una fecha futura será diferente del precio a futuro actual para esa misma fecha. Por ejemplo, suponga que la libra a futuro de 30 días se vende con un descuento de 10 por ciento; este descuento es el consenso del mercado (expectativa promedio) de que, en 30 días, el tipo de cambio spot de la libra será 10 por ciento más baja que en este momento. Sin embargo, como especulador, usted considera que tiene más información que el mercado y cree que, en 30 días, el tipo de cambio spot de la libra sólo será 5 por ciento más bajo (o quizá 15 por ciento más alto) que hoy. Está dispuesto a apostar su dinero a que el consenso del mercado está equivocado. Sus ganancias o pérdidas serán iguales a la diferencia entre el tipo de cambio a futuro actual y el tipo de cambio spot dentro de 30 días. Considere los escenarios siguientes:

Caso 1:

Especular que el tipo de cambio spot del franco suizo en tres meses será más alto que el tipo de cambio a futuro de tres meses actual.

INFORMACIÓN: El precio actual del franco a futuro de tres meses es de 0.40 dólares.

SUPUESTO: Dentro de tres meses, el precio spot prevaleciente del franco será de 0.50 dólares.

PROCEDIMIENTO:

1. Firmar un contrato para comprar una cantidad específica de francos en el mercado a futuro, a 0.40 dólares cada uno, para su entrega en tres meses.
2. Después de recibir los francos en tres meses, revenderlos en el mercado spot al precio prevaeciente de 0.50 dólares por franco.

RESULTADO: Si el supuesto es correcto, obtendrá una utilidad de 0.10 dólares por franco. Si el supuesto es incorrecto y el precio spot prevaeciente dentro de tres meses es inferior a 0.40 dólares por franco, podría incurrir en una pérdida.

Caso 2:

Especular que el tipo de cambio spot del franco suizo en tres meses será más bajo que su tasa a futuro actual de tres meses.

INFORMACIÓN: El precio actual del franco a futuro de tres meses es de 0.40 dólares.

SUPUESTO: Dentro de tres meses, el precio spot prevaeciente del franco será de 0.30 dólares.

PROCEDIMIENTO:

1. Firmar un contrato para vender una cantidad específica de francos (que no tiene actualmente) para su entrega en tres meses al precio a futuro de 0.40 dólares por franco.
2. Dentro de tres meses, comprar una cantidad idéntica de francos en el mercado spot a 0.30 dólares cada uno y entregarlos para cumplir con el contrato a futuro.

RESULTADO: Si el supuesto es correcto, obtendrá una utilidad de 0.10 dólares por franco. Si el supuesto es incorrecto y el precio spot prevaeciente en tres meses es superior a 0.40 dólares por franco, podría incurrir en una pérdida. Cuando los especuladores compran divisas en el mercado spot o a futuro con la expectativa de venderlas a un precio spot más alto en el futuro, se dice que adoptan una **posición a largo plazo**. Pero cuando los especuladores piden prestado o venden una divisa a futuro con la esperanza de comprarla a un precio más bajo en el futuro para cubrir el préstamo de divisas o cumplir con un contrato de venta a futuro, se dice que adoptan una **posición a corto plazo** (es decir, venden lo que no tienen en este momento).

Determinación de los tipos de cambio

CAPÍTULO 12

Desde que en la década de los setenta las principales naciones industrializadas introdujeron los tipos de cambio determinados por el mercado, éstos han presentado grandes fluctuaciones. Si bien los cambios a largo plazo han registrado cambios graduales, al analizar intervalos más breves es claro que el tipo de cambio es algo muy volátil. De hecho, en un mismo día los tipos de cambio fluctúan varios puntos porcentuales. En este capítulo se explican las fuerzas que determinan las fluctuaciones de las divisas cuando impera un sistema de tipos de cambio determinado por el mercado (flotantes).

¿QUÉ DETERMINA LOS TIPOS DE CAMBIO?

Como ya sabe los mercados de divisas, por naturaleza, son sumamente competitivos. Grandes cantidades de compradores y vendedores se reúnen en estos mercados, ubicados en las ciudades más importantes del mundo y se conectan vía electrónica de modo que conforman un solo mercado mundial. Los individuos que participan en los mercados de divisas cuentan con información excelente, minuto a minuto, respecto de los tipos de cambio de cualquier divisa. En consecuencia, los valores de las monedas los establecen las libres fuerzas de la oferta y la demanda, siempre y cuando los bancos centrales no traten de estabilizarlas. La oferta y la demanda de una moneda las manifiestan las personas físicas y las empresas, los bancos y los organismos gubernamentales, salvo los bancos centrales. En un mercado libre, el tipo de cambio de equilibrio se presenta en el punto donde la cantidad demandada de una divisa es igual a la cantidad ofrecida de ella.

Decir que la oferta y la demanda determinan los tipos de cambio en un mercado libre es decir todo y nada. Si quiere entender por qué algunas monedas se deprecian y otras se aprecian, debe investigar los factores que provocan variaciones en las curvas de oferta y de demanda de las divisas. Estos factores incluyen los **fundamentos del mercado** (variables económicas) como la productividad, las tasas de inflación, las tasas de interés reales, las preferencias de los consumidores y la política comercial del gobierno. También incluyen las **expectativas del mercado**, como las noticias sobre el futuro de los fundamentos del mercado y las opiniones de los intermediarios respecto del futuro de los tipos de cambio.¹

¹ Este enfoque para determinar el tipo de cambio se conoce como enfoque de la balanza de pagos. Hace hincapié en el flujo de los bienes, los servicios y los fondos de inversión, y en su efecto en las transacciones en divisas y los tipos de cambio. El enfoque plantea que la depreciación del tipo de cambio (apreciación) suele ocurrir en el caso de una nación que gasta más (menos) en el exterior, en una combinación de compras e inversiones, que adquiere en el exterior a lo largo de un periodo sostenido.

Debido a que los economistas piensan que los determinantes de las fluctuaciones de los tipos de cambio son bastante diferentes a corto plazo (unas cuantas semanas o incluso días), a mediano plazo (varios meses) y a largo plazo (1, 2 o hasta 5 años), al analizar los tipos de cambio se deben considerar estos distintos plazos. En el caso de las transacciones de divisas a *corto plazo* dominan las transferencias de activos financieros (depósitos bancarios) que responden a las diferencias en las tasas de interés reales y al cambio de las expectativas en cuanto al futuro de los tipos de cambio. A *mediano plazo* los tipos de cambio se rigen por factores cíclicos, como las fluctuaciones cíclicas de la actividad económica. A *largo plazo* las transacciones en divisas están dominadas por los flujos de bienes, servicios y capital de inversión, que responden a fuerzas como las tasas de inflación, la rentabilidad de las inversiones, los gustos de los consumidores, el ingreso real, la productividad y la política comercial del gobierno.

Advierta que las influencias diarias sobre los tipos de cambio provocan que el tipo oscile en sentido contrario al que indican los fundamentos de plazo más largo. Aun cuando el tipo de cambio del día pueda no estar en línea con los fundamentos a largo plazo, no debe pensar que esto implica que no es congruente, necesariamente, con los determinantes de corto plazo; por ejemplo, los diferencias de las tasas de interés, que se cuentan entre los fundamentos más importantes en el extremo de la dimensión del corto plazo.

La figura 12.1 muestra el marco que determina los tipos de cambio.² La figura parte de que las fuerzas estructurales de largo plazo, las cíclicas de mediano plazo y las especulativas de corto plazo establecen, de forma simultánea, los tipos de cambio. La figura representa la idea de que existe un nivel de equilibrio o trayectoria hacia la cual la divisa se orientará a la larga. La trayectoria de equilibrio a largo plazo de una divisa quizá dependerá de los fundamentos del mercado, como las diferencias entre las tasas de inflación o las balanzas de pagos de los países. Esta trayectoria de equilibrio es como un imán o ancla a largo plazo, es decir, evita que los tipos de cambio fluctúen sin sentido indefinidamente, además de que los hace gravitar hacia la trayectoria de equilibrio a largo plazo.

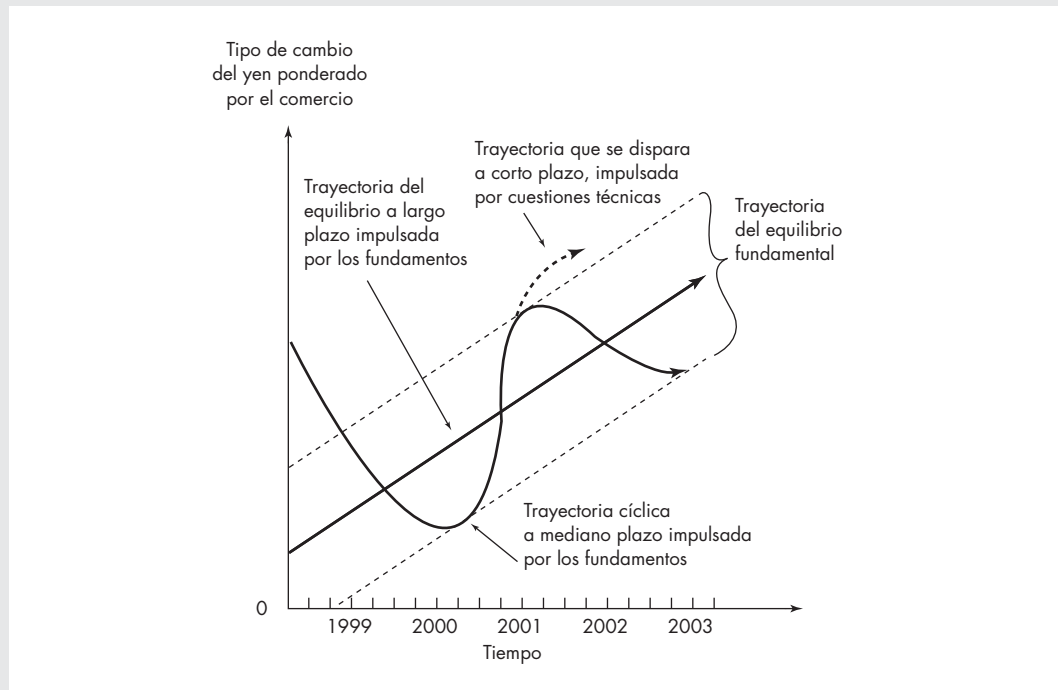
Las fuerzas cíclicas de mediano plazo producen fluctuaciones de la divisa por encima o por debajo de su trayectoria de equilibrio a largo plazo. Sin embargo, las fuerzas fundamentales sirven para impulsar la divisa hacia su trayectoria de equilibrio a largo plazo. Advierta que en ocasiones las fluctuaciones cíclicas de la divisa a mediano plazo pueden ser grandes, respecto de su trayectoria de equilibrio a largo plazo, si las perturbaciones económicas producen cambios significativos en los flujos del comercio o del capital.

Las fuerzas estructurales de largo plazo y las fuerzas cíclicas de mediano plazo interactúan y establecen el curso de equilibrio fundamental de la divisa. En ocasiones los tipos de cambio se alejan de esta trayectoria de equilibrio fundamental, si las fuerzas de corto plazo (por ejemplo, el cambio de expectativas del mercado) provocan que los tipos de cambio fluctúen más allá de los tipos basados en factores fundamentales. Si bien esta reacción exagerada puede persistir durante largos periodos, las fuerzas fundamentales por lo general vuelven a llevar a la divisa a la trayectoria de equilibrio fundamental.

Por desgracia, prever los movimientos de los tipos de cambio es una tarea muy difícil, porque las fuerzas económicas los afectan por diversas vías y algunas de ellas pueden tener un efecto negativo en el valor de la divisa, mientras que otras pueden tener un efecto positivo. Algunas de estas vías tendrán mayor importancia para determinar las tendencias de corto o mediano plazo, mientras que otras serán más importantes para explicar la tendencia que seguirá la divisa a largo plazo.

Con el propósito de simplificar el análisis de los tipos de cambio conviene dividirlo en dos partes. Primero, entender la forma en que se determinan los tipos de cambio a largo plazo.

²La figura y su análisis han sido adaptadas de Michael Rosenberg, *Currency Forecasting*, Richard D. Irwin, Homewood, IL, 1996, pp. 3-5.

FIGURA 12.1**LA TRAYECTORIA DEL TIPO DE CAMBIO DEL YEN**

La figura considera que el valor de cambio de la moneda de una nación está determinado por las fuerzas estructurales de largo plazo, las cíclicas de mediano plazo y las especulativas de corto plazo.

A continuación, a partir del conocimiento de los determinantes del tipo de cambio a largo plazo conocerá cómo son determinadas a corto plazo.

Para comprender mejor estas determinantes consulte la columna "Forex View" que *The Wall Street Journal* publica todos los días en su tercera sección "Money and Investing". La columna suele mencionar los factores que provocan fluctuaciones en el valor de cambio del dólar. La tabla 12.1 presenta un ejemplo de la mencionada columna.

DETERMINACIÓN DE LOS TIPOS DE CAMBIO A LARGO PLAZO

Las fluctuaciones del valor del tipo de cambio a largo plazo se deben a las reacciones de los intermediarios del mercado de divisas ante los cambios de cuatro factores clave: los niveles de los precios relativos, los niveles de la productividad relativa, las preferencias de los consumidores por bienes nacionales o extranjeros y las barreras al comercio. Observe que estos factores subyacen al comercio de bienes nacionales y extranjeros y, en consecuencia, a los cambios de la demanda de exportaciones e importaciones. La tabla 12.2 resume los efectos de esos factores.

Para ilustrar los efectos de estos factores, refiérase a la figura 12.2 que ilustra las curvas de la oferta y la demanda de la libra esterlina. Al inicio, el tipo de cambio de equilibrio es 1.50 dólares por libra. Ahora estudiará cada factor, con el supuesto de que los demás permanecen constantes.

TABLA 12.1

OPERACIONES DE DIVISAS: POCO MOVIMIENTO DEL DÓLAR

El cambio del dólar no registró gran cambio y el euro, la libra y otras divisas de mayor rendimiento avanzaron debido a que la volatilidad de los mercados financieros siguió disminuyendo.

Un cambio de expectativas empujó a la alza al euro y al dólar frente al yen, porque la tranquilidad de los mercados, si bien temporal, está llevando a algunos inversionistas a volver a operaciones en las cuales toman yenes a préstamo, con bajas tasas de interés, para comprar divisas que ofrecen un mejor rendimiento. Dado lo anterior, el dólar bajó frente al euro y las divisas de los mercados emergentes se fortalecieron.

Tim O'Sullivan, jefe de operaciones de divisas de Forex.com, una unidad de Gain Capital, de Bedminster, N.J., comentó: "La sesión fue en realidad una jornada en la cual el mercado tomó aire —y agregó—. Estamos observando un rebote en los mercados de divisas que tradicionalmente se ubican en la categoría de activos de riesgo".

De hecho, a pesar de que cuatro grandes bancos estadounidenses anunciaron el miércoles que tomarían un préstamo de 500 millones de dólares de la ventanilla de descuento de la Reserva Federal, el dólar permaneció alto, atando su estabilidad a la alza de las acciones. El promedio industrial del Dow Jones cerró a la alza en 145.27 puntos.

Al cierre en Nueva York, el dólar aumentó de 114.42 a 115.11 yenes, el euro aumentó de 1.3466 a 1.3538 dólares y de 154.12 a 156.12 yenes, y la libra aumentó de 1.9825 a 1.9920 dólares. El dólar disminuyó de 1.2069 a 1.2063 frente al franco suizo.

Joseph Trevisani, jefe de análisis de mercados de FX Solutions, de Saddle, River, N.J, la plataforma para operaciones de divisas al menudeo señaló que "los mercados de divisas por el momento sólo están realizando unas cuantas operaciones por entretenimiento. No han registrado un cambio real".

Además, dijo que un mercado que antes estaba seguro de que el Banco Central de Europa pronto incrementaría la tasa de interés y que la Reserva Federal no lo haría, de repente se ha vuelto incierto y comentó que los mercados a futuro ahora están cotizando precios prácticamente con cien por ciento de seguridad que la Reserva Federal reducirá la tasa de interés el 18 de septiembre.

Fuente: Riva Froymovich, "Dollar Trades Narrowly", *The Wall Street Journal*, 23 de agosto de 2007, p. C-5. Reproducido con permiso de Dow Jones, Inc., por Vía de Copyright Clearance Center, Inc., 2007. Todos los derechos mundiales reservados de Dow Jones and Company, Inc.

TABLA 12.2

DETERMINANTES DEL TIPO DE CAMBIO DEL DÓLAR A LARGO PLAZO

Factor*	Cambio	Efecto en el valor de cambio del dólar
Nivel de precios de Estados Unidos	Incremento	Depreciación
	Decremento	Apreciación
Productividad de Estados Unidos	Incremento	Apreciación
	Decremento	Depreciación
Preferencias de Estados Unidos	Incremento	Depreciación
	Decremento	Apreciación
Barreras al comercio de Estados Unidos	Incremento	Apreciación
	Decremento	Depreciación

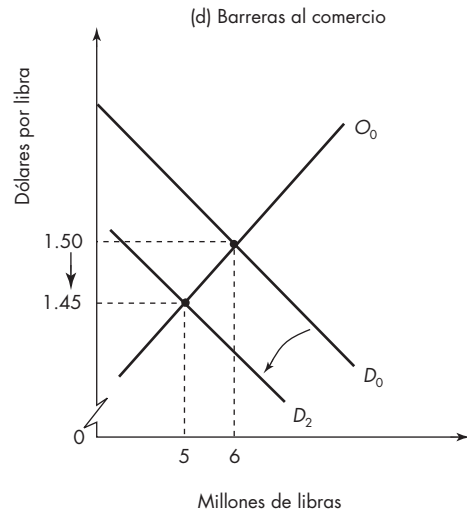
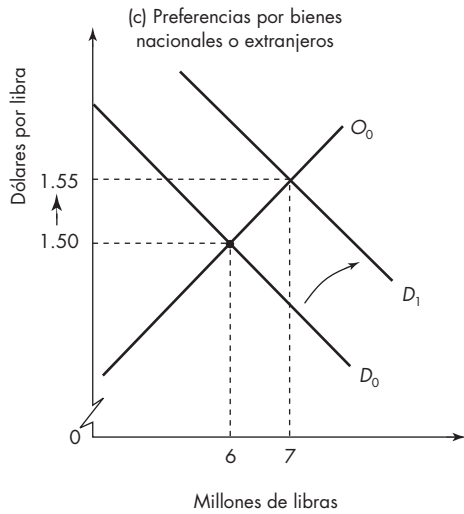
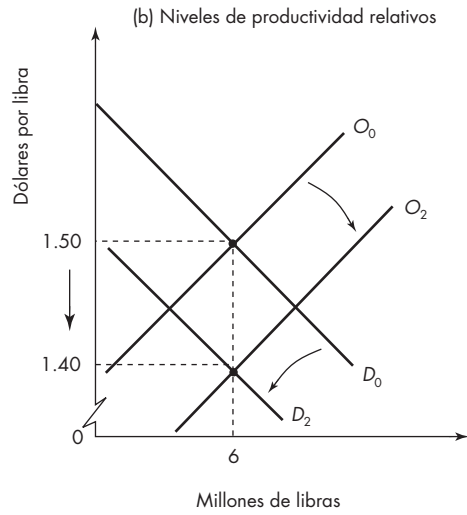
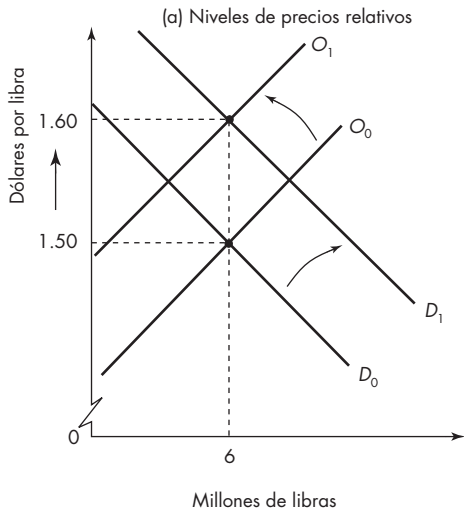
*En relación con otros países. El análisis de un cambio en una determinante presupone que las demás permanecen inalteradas.

Niveles de precios relativos

En relación con la figura 12.2(a), suponga que el nivel de precios internos se incrementa con velocidad en Estados Unidos y permanece constante en el Reino Unido, lo cual provoca que los consumidores estadounidenses quieran obtener bienes británicos de precio bajo. Por tanto, la demanda de libras se incrementa a D_1 en la figura. Por otra parte, a medida que los consumidores británicos compran menos bienes estadounidenses de precio alto, la oferta de libras disminuye a O_1 . El incremento de la demanda de libras y el decremento de la oferta de libras provocan una depreciación del dólar a 1.60 por libra. Este análisis sugiere que un incremento del nivel de precios en Estados Unidos respecto de los niveles de precios de otros países provoca una depreciación del dólar a largo plazo.

FIGURA 12.2

FUNDAMENTOS DEL MERCADO QUE AFECTAN EL TIPO DE CAMBIO DEL DÓLAR A LARGO PLAZO



A largo plazo el tipo de cambio entre el dólar y la libra refleja los niveles de precios relativos, los niveles de productividad relativos, las preferencias por bienes nacionales o extranjeros y las barreras al comercio.

Niveles de productividad relativos

El crecimiento de la productividad mide el incremento del producto de un país para un nivel dado de insumos. Si un país se torna más productivo que otros, producirá bienes de forma más barata que sus competidores extranjeros. Si los incrementos de la productividad se transfieren a los compradores nacionales y extranjeros en la forma de precios más bajos, las exportaciones del país tenderán a aumentar y las importaciones a reducirse.

En cuanto a la figura 12.2(b), suponga que el crecimiento de la productividad en Estados Unidos es más rápido que en el Reino Unido. A medida que los bienes estadounidenses se tornan relativamente menos costosos, los consumidores británicos demandarán más bienes estadounidenses, lo cual producirá un incremento de la oferta de bienes a O_2 . Asimismo, los estadounidenses demandarán menos bienes británicos, los cuales se tornan relativamente más costosos, lo cual provoca que la demanda de libras se reduzca a D_2 . Por tanto, el dólar se apreciará a 1.40 por libra. En pocas palabras, a medida que un país se torna más productivo respecto de otros países, su moneda se apreciará.

Preferencias por bienes nacionales o extranjeros

En cuanto a la figura 12.2(c), suponga que los consumidores estadounidenses manifiestan una mayor preferencia por bienes manufacturados en el Reino Unido, como automóviles o aparatos de CD. La mayor demanda de bienes británicos provoca que los estadounidenses demanden más libras para comprarlos. Cuando la demanda de libras incrementa a D_1 , el dólar se deprecia a 1.55 por libra. Por otra parte, si los consumidores británicos demandaran más software de computadora, maquinaria y manzanas estadounidenses, el dólar se apreciaría frente a la libra. La conclusión es que el incremento de la demanda de exportaciones de un país provoca que su moneda se aprecie a la larga y, por el contrario, que el incremento de la demanda de importaciones provoque una depreciación de la moneda nacional.

Barreras al comercio

Las barreras al libre comercio también afectan a los tipos de cambio. Suponga que el gobierno de Estados Unidos impone aranceles al acero del Reino Unido. Dado que el arancel provoca que el acero importado sea más costoso que el acero nacional, desalienta a los estadounidenses de comprar acero inglés. En la figura 12.2(d), lo anterior provoca que la demanda de libras se reduzca a D_2 , lo cual produce una apreciación del dólar a 1.45 por libra. En pocas palabras, las barreras al comercio, como los aranceles y las cuotas, provocan que la moneda del país que impone las barreras se aprecie a largo plazo.

TASA DE INFLACIÓN, PARIDAD DEL PODER DE COMPRA Y TIPOS DE CAMBIO A LARGO PLAZO

Los determinantes expuestos son muy útiles para comprender el comportamiento de los tipos de cambio a largo plazo. A continuación se abordan la paridad del poder adquisitivo y cómo se sustenta en la determinante del precio relativo de los tipos de cambio a largo plazo.

Ley del precio único

El concepto más sencillo de la paridad del poder adquisitivo es la **ley del precio único**, la cual dice que bienes idénticos deben costar lo mismo en todas las naciones, suponiendo que no cuesta nada enviarlo de un país a otro y que no existen barreras al comercio (como los aranceles).

Antes de que se puedan comparar los costos de los bienes en diferentes naciones es preciso convertir su precio a una divisa común. Una vez convertido al tipo de cambio vigente en el mercado, el precio de un bien idéntico, de dos naciones cualesquiera, debe ser idéntico. Por ejemplo, al convertir francos a dólares, entonces las máquinas herramienta adquiridas en Suiza deberían costar lo mismo que otras idénticas compradas en Estados Unidos. Esto significa que el poder adquisitivo del franco y del dólar está a la par y que prevalece la ley del precio único.

En teoría, la búsqueda de ganancias suele igualar el precio de un producto idéntico en distintas naciones. Suponga que las máquinas herramienta compradas en Suiza son más baratas que las mismas máquinas compradas en Estados Unidos, una vez que haya convertido los francos a dólares. Los exportadores suizos realizarían una ganancia si compraran las máquinas herramienta en Suiza, a un precio bajo y las vendieran en Estados Unidos a un precio alto. Estas transacciones incrementarían los precios en Suiza y reducirían los precios en Estados Unidos, hasta que, con el tiempo, el precio de las máquinas herramienta sería igual en las dos naciones, sea que los precios estén denominados en francos o en dólares. Por tanto, prevalecería la ley del precio único.

Si bien esta ley parece bastante razonable, un análisis de ejemplos reales indica por qué en la práctica no se aplicaría un precio único. En primer término, tal vez no tenga sentido comprar máquinas herramienta baratas en Suiza para enviarlas a Estados Unidos. Tal vez cueste demasiado encontrar los precios relativamente costosos, enviar las máquinas más baratas a Estados Unidos, establecer redes de distribución para venderlas, etc. Estos costos de transacción quizá signifiquen que persistirían las diferencias de precio entre las máquinas. Por otra parte, la existencia de aranceles impuestos por Estados Unidos a las máquinas herramienta importadas podría ser una cuña entre los precios estadounidenses y Suiza.

El índice “Big Mac” y la ley del precio único

La hamburguesa Big Mac que vende McDonald’s ofrece un ejemplo de la ley del precio único. Estas hamburguesas se venden en más de 40 países y sus recetas sólo tienen diferencias mínimas. Esta hamburguesa se acerca tanto a ser un “bien idéntico” que se aplica a la ley del precio único.

A partir de 1986 la revista *The Economist* publica cada año el Índice Big Mac, el cual representa un intento por medir el verdadero valor de equilibrio de una moneda con base en un producto: una Big Mac. Según la ley del precio único, una Big Mac debe costar lo mismo en una moneda dada en cualquier lugar del mundo donde se compre, lo cual sugiere que el tipo de cambio de mercado prevaleciente es el del verdadero equilibrio. ¿Lo anterior siempre sucede así?

Por ejemplo, el Índice Big Mac sugiere que el tipo de cambio del dólar y el yen está en equilibrio cuando el precio de la hamburguesa es igual en Estados Unidos que en Japón. Por lo mismo, las Big Mac costarían lo mismo en los dos países una vez que los precios se convierten a dólares. Si las hamburguesas no cuestan lo mismo, la ley del precio único es inoperante. Por tanto, se dice que el yen está sobrevaluado o subvaluado frente al dólar. Así, es posible utilizar el Índice Big Mac para determinar la diferencia que existe entre el tipo de cambio de mercado y el de verdadero equilibrio.

La tabla 12.3 presenta lo que costaba una Big Mac en diferentes países el 2 de julio de 2007. Salta a la vista que en todos los países comparados el precio de la Big Mac en dólares era diferente al de Estados Unidos, contrario a lo que dice la ley del precio único. En la tabla los precios equivalentes a los de Estados Unidos denotan cuáles divisas están sobrevaluadas y subvaluadas frente al dólar. En Estados Unidos una Big Mac costaba 3.41 dólares. En Suiza, el precio de una Big Mac equivalía a 5.20 dólares. En comparación con el dólar, el franco

TABLA 12.3

EL ÍNDICE BIG MAC

EL PRECIO DE UNA BIG MAC, 2 DE JULIO DE 2007

PRECIOS DE UNA BIG MAC

País/Moneda	En moneda local	En dólares	Moneda local
			sobrevaluación (+) subvaluación (-)
Estados Unidos (dólar)	\$3.41	\$3.41	—
Suiza (franco)	6.30	5.20	+53%
Dinamarca (corona)	27.75	5.08	+49
Zona del euro (euro)	3.06	4.17	+22
Reino Unido (libra)	1.99	4.01	+18
Venezuela (bolívar)	7,400	3.45	+1
México (peso)	29.0	2.69	-21
Japón (yen)	280	2.29	-33
Rusia (rublo)	52.0	2.03	-41
China (yuan)	11.0	1.45	-58

*A tipo de cambio de mercado, 2 de julio de 2007. El precio de cada país se basa en el promedio de cuatro ciudades.

Fuente: "Big Mac Currencies", *The Economist*, disponible en <http://www.economist.com>.

suizo estaba *sobrevaluado* 53% ($\$5.20/\$3.41 = 1.53$). Sin embargo, la Big Mac en China era una ganga, porque su precio equivalía a 1.45 dólares; o sea que el yuan estaba *subvaluado* 58% ($\$1.45/\$3.41 = 0.42$).

El Índice Big Mac muestra que el 2 de julio de 2007 los precios de las hamburguesas no estaban alineados. En teoría, un árbitro podría comprar Big Mac por el equivalente a 1.45 dólares, por decir, en China, donde el yuan estaba subvaluado frente al dólar y venderlas en Suiza a \$5.20, porque el franco estaba sobrevaluado frente al dólar. Esta búsqueda de utilidades incrementaría los precios en China y los reduciría en Suiza hasta que el precio de las hamburguesas fuera igual en los dos países. En la práctica, esta intermediación comercial no igualaría los precios. Los costos de transporte, las barreras al comercio y las diferencias de impuestos serían una cuña entre los precios de los diferentes países.

No cabe duda de que el Índice Big Mac es primitivo y tiene muchas fallas. No obstante, las personas que no son economistas lo entienden muy fácilmente e indica aproximadamente cuáles monedas son demasiado débiles o fuertes y en qué cantidad. Si bien el Índice al principio fue elaborado por diversión, ha resultado asombrosamente útil para prever las fluctuaciones de los tipos de cambio. Al parecer, quienes al principio dudaban de la validez del Índice Big Mac ahora saben de dónde sacarle provecho.

Paridad del poder de compra

Si bien la ley del precio único se aplica a un bien, los economistas tienen interés por conocer cómo los precios de muchos bienes, medidos con base en el índice de precios al consumidor o al productor de un país, determinan los tipos de cambio. La teoría de la paridad del poder de compra ofrece una explicación general de los tipos de cambio con base en los precios de muchos bienes.

La **teoría de la paridad del poder de compra** no es otra cosa que la aplicación de la ley del precio único a los niveles de precios de un país y establece que los precios de las mo-

nedas se ajustan para igualar el costo de los bienes y los servicios en todas partes. El punto importante son las diferencias relativas de la inflación entre una economía y otra. Si la tasa de inflación es mucho más alta en un país, su moneda habrá perdido poder para comprar bienes nacionales. Así, cabe esperar que se deprecie para restaurar la paridad con los precios de bienes extranjeros (la depreciación provocaría que los bienes importados fueran más costosos para los consumidores del país y que las exportaciones de éste fueran menos costosas para los extranjeros). Por tanto, según la teoría de la paridad del poder adquisitivo, las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios (flujos del comercio) representan el mecanismo que provoca la apreciación o la depreciación de una moneda.

En un siguiente paso, esta teoría sugiere que las *fluctuaciones* de los niveles de los precios relativos nacionales determinan las *fluctuaciones* de los tipos de cambio a largo plazo. Además, prevé que el valor de cambio de una moneda tiende a apreciarse o depreciarse en igual medida que la diferencia entre la inflación nacional y la extranjera.³

Suponga que compara los índices de precios al consumidor de Estados Unidos y Suiza y que encuentra que la inflación de Estados Unidos es superior a la de Suiza cuatro puntos de porcentaje al año. Esto significa que el poder adquisitivo del dólar disminuirá en relación con el franco. Por tanto, según la teoría de la paridad del poder adquisitivo, el valor de cambio del dólar se depreciará 4% al año frente al franco. Por otra parte, el dólar se apreciará ante el franco si la inflación de Estados Unidos es inferior a la de Suiza.

La teoría de la paridad del poder adquisitivo es útil para prever los tipos de cambio de largo plazo. Considere el siguiente ejemplo con los índices de precios (P) de Estados Unidos y Suiza. Si 0 es el periodo base y 1 representa el periodo 1, la teoría de la paridad del poder adquisitivo está dada por los símbolos:

$$O_1 = O_0 \frac{P_{EU1}/P_{EU0}}{P_{U1}/P_{U0}}$$

donde O_0 es igual al tipo de cambio de equilibrio que existe en el periodo base y O_1 es igual al blanco estimado al que el tipo actual debería estar en el futuro.

Por ejemplo, si los índices de precios de Estados Unidos y de Suiza y el tipo de cambio de equilibrio son:

$$\begin{array}{lll} P_{EU0} = 100 & P_{O0} = 100 & O_0 = \$0.50 \\ P_{EU1} = 200 & P_{O1} = 100 & \end{array}$$

Al escribir estas cifras en la ecuación anterior, se determina el nuevo tipo de cambio de equilibrio para el periodo 1:

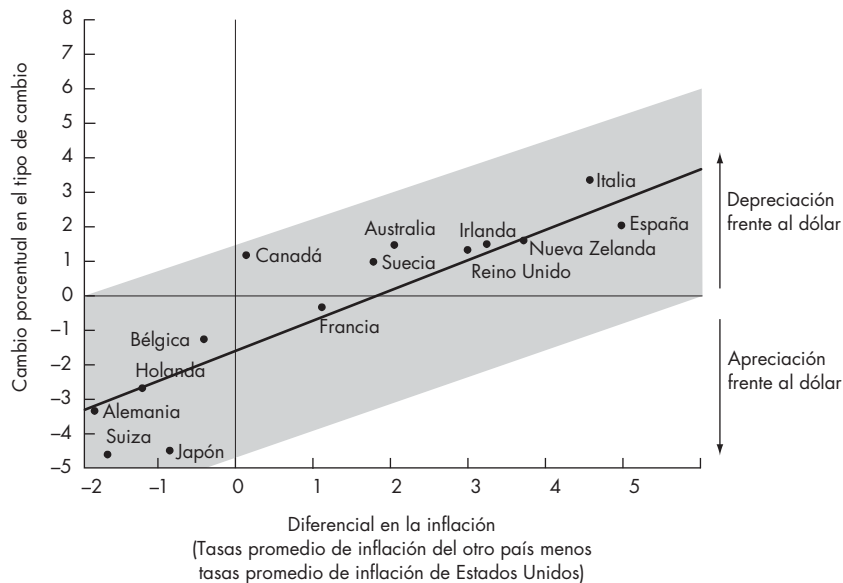
$$O_1 = \$0.50 \left(\frac{200/100}{100/100} \right) = \$0.50(2) = \$1.00$$

Entre un periodo y otro la tasa de inflación de Estados Unidos aumentó 100%, mientras que la tasa de Suiza no sufrió cambio alguno. Para conservar la paridad del poder adquisitivo del dólar y el franco, el dólar se tendrá que depreciar ante el franco por un monto equivalente a la diferencia porcentual de las tasas de inflación entre Estados Unidos y Suiza. Para mantener la paridad del poder adquisitivo, el dólar se tendrá que depreciar 100%, de 0.50 a 1 dólar por franco. En cambio, si el ejemplo supusiera que la tasa de inflación de Suiza se duplica,

³Este capítulo presenta lo que se conoce como la *versión relativa* de la teoría de la paridad del poder adquisitivo, la cual aborda los cambios de precios y de los tipos de cambio dentro de un periodo. La *versión absoluta* es otra variante de esta teoría, la cual dice que el tipo de cambio de equilibrio es igual a la proporción de los precios nacionales respecto de los extranjeros de una canasta adecuada de bienes y servicios de un mercado en un momento cualquiera.

DIFERENCIALES ENTRE LA INFLACIÓN Y EL TIPO DE CAMBIO

DIFERENCIALES ENTRE LA INFLACIÓN Y EL VALOR DE CAMBIO DEL DÓLAR



La teoría de la paridad del poder adquisitivo sirve para explicar el comportamiento del valor de cambio de una moneda. La teoría dice que, a la larga, los cambios de los niveles relativos de precios de un país determinan las fluctuaciones de los tipos de cambio. Cabe esperar que una moneda se deprecie en un monto equivalente a la cantidad en que la inflación nacional supera a la extranjera; por el contrario, se apreciaría en un monto igual a la cantidad en que la inflación extranjera supere a la nacional.

La figura muestra la relación entre la inflación y el tipo de cambio en algunos países. El eje horizontal representa la inflación promedio del país menos la inflación promedio de Estados Unidos

durante el periodo de 1960-1997. El eje vertical representa cambio porcentual promedio del tipo de cambio de un país (divisa extranjera por dólar) durante ese periodo. Tal como prevé la teoría de la paridad del poder adquisitivo, la figura muestra que los países con tasas de inflación bajas suelen tener monedas que se aprecian, mientras que los que registran una inflación alta suelen tener monedas que se deprecian.

Fuente: Tomado de Fondo Monetario Internacional, *IMF Financial Statistics*, varios números.

mientras que la de Estados Unidos no sufre cambio alguno, entonces, según la teoría de la paridad del poder adquisitivo, el dólar se apreciará a un nivel de 0.25 dólares por franco.

Si bien esta teoría es muy útil para prever los niveles adecuados a los que se deben ajustar los valores de las monedas, no representa una guía infalible para determinar los tipos de cambio. Por ejemplo, la teoría no considera el hecho de que los flujos de la inversión pueden influir en las fluctuaciones de los tipos de cambio. Además, adolece de elegir el índice de precios adecuado que se utilizará para calcular los precios (por ejemplo, precios al consumidor o al productor) y para determinar el periodo del equilibrio que servirá de base. Es más, las políticas públicas pueden impedir que opere la teoría si instituyen restricciones al comercio que alteran el flujo de las exportaciones y las importaciones entre los países.

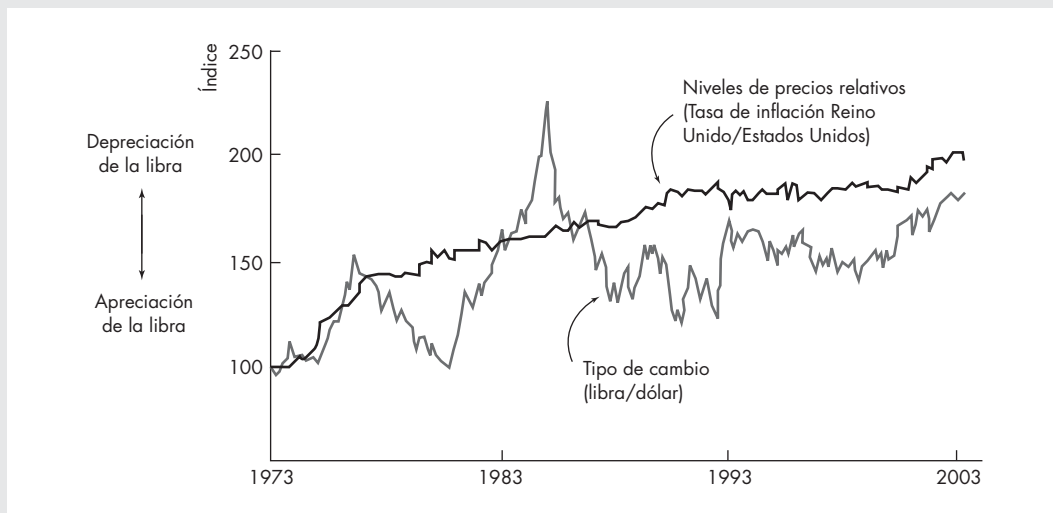
La capacidad de previsión de la teoría de la paridad del poder adquisitivo es más evidente a largo plazo. Como muestra la figura 12.3, de 1973 a 2003, el nivel de precios del Reino Unido aumentó alrededor de 99% respecto del de Estados Unidos. La teoría prevería que la libra se depreciaría alrededor de 73% frente al dólar durante este periodo, si bien este monto resultó inferior al incremento de 99% previsto por la teoría. Es más, la figura muestra que la teoría prácticamente no tiene capacidad para prever a corto plazo. Por ejemplo, de 1985 a 1988, el nivel de precios del Reino Unido aumentó respecto del de Estados Unidos. La libra, en lugar de depreciarse como prevería la teoría de la paridad del poder adquisitivo, de hecho se apreció frente al dólar. En pocas palabras, esta teoría es más adecuada para prever los tipos de cambio a largo plazo y no sirve de mucho para prever los tipos de cambio a corto plazo.

DETERMINACIÓN DE LOS TIPOS DE CAMBIO A CORTO PLAZO: EL ENFOQUE DEL MERCADO DE ACTIVOS FINANCIEROS

Ha visto que las fluctuaciones del tipo de cambio a largo plazo provienen de la volatilidad de los fundamentos del mercado, inclusive los niveles de precios relativos (paridad del poder adquisitivo), los niveles de productividad relativos, las preferencias por bienes nacionales o extranjeros y las barreras al comercio. No obstante, las fluctuaciones de los tipos de cambio en ocasiones son demasiado grandes y repentinas como para que sólo se expliquen en razón de estos factores. Por ejemplo, los tipos de cambio pueden variar dos puntos porcentuales o más en un solo día. Sin embargo, las variaciones de los determinantes por lo habitual no se presentan con frecuencia ni en grado suficientemente grande como para explicar del todo la irascibilidad de los tipos de cambio. Por tanto, para comprender las pronunciadas fluctuaciones que en un día o semana tienen los tipos de cambio, debe considerar otros factores ade-

FIGURA 12.3

PARIDAD DEL PODER ADQUISITIVO: ESTADOS UNIDOS-REINO UNIDO, 1973-2003



La figura indica que la capacidad de la teoría de la paridad del poder adquisitivo para prever es más evidente a largo plazo, porque a corto plazo es casi nula.

Fuente: *Economic Report of the President* y *National Statistics Online*, disponible en <http://www.statistics.gov.uk/>.

más del comportamiento del nivel de los precios relativos, las tendencias de la productividad, las preferencias y las barreras al comercio. Es preciso desarrollar un marco que explique las fluctuaciones a corto plazo de los tipos de cambio.

Para comprender el comportamiento de los tipos de cambio a corto plazo es importante reconocer que la actividad del mercado de divisas está dominado por personas que invierten en activos como bonos del Tesoro, bonos de empresas, cuentas bancarias, acciones y bienes raíces. Hoy en día, sólo alrededor de 2% del total de las operaciones de divisas se relacionan con el financiamiento de las exportaciones y las importaciones, lo cual indica que alrededor de 98% son atribuibles a las transacciones de activos financieros en los mercados globales. Dado que estos mercados están conectados por complejos sistemas de telecomunicación y que las operaciones tienen lugar las 24 horas del día, las personas que invierten en activos financieros pueden realizarlas rápidamente y modificar sus proyecciones de los valores de las divisas casi al instante. En pocas palabras, en el caso de los periodos cortos, como un mes, las decisiones sobre poseer activos financieros nacionales o extranjeros desempeñan un papel mucho más importante para determinar los tipos de cambio que la demanda de importaciones y exportaciones.

Según el **enfoque del mercado de activos financieros**, las personas consideran dos factores clave cuando deciden entre optar por invertir en el país o en el exterior: los niveles relativos de las tasas de interés y las fluctuaciones del tipo de cambio esperado dentro del plazo de la inversión. A su vez, estos factores explican las fluctuaciones de los tipos de cambio a corto plazo. La tabla 12.4 resume los efectos de estos factores.

Niveles relativos en las tasas de interés

El nivel de la **tasa de interés nominal (del dinero)** es la primera aproximación a la tasa de rendimiento sobre los activos financieros que se puede ganar en un país. Por tanto, las diferencias en el nivel de las tasas de interés nominal entre economías afectarán los flujos internacionales de la inversión, porque los inversionistas buscan las tasas de rendimiento más altas.

Cuando las tasas de interés de Estados Unidos son más altas que las del exterior, la demanda externa de valores y cuentas bancarias estadounidenses se incrementará, lo cual aumenta la demanda de dólares que se necesitan para comprar esos activos financieros y provoca que el dólar se aprecie frente a las divisas extranjeras. En cambio, si las tasas de interés

TABLA 12.4

DETERMINANTES DEL TIPO DE CAMBIO DEL DÓLAR FRENTE A LA LIBRA A CORTO PLAZO

Cambio en el determinante*	Reposicionamiento de las inversiones financieras internacionales	Efecto en el tipo de cambio del dólar
Tasa de interés de Estados Unidos		
Incremento	Hacia activos financieros denominados en dólares	Apreciación
Decremento	Hacia activos financieros denominados en libras	Depreciación
Tasa de interés del Reino Unido		
Incremento	Hacia activos financieros denominados en libras	Depreciación
Decremento	Hacia activos financieros denominados en dólares	Apreciación
Fluctuación esperada a futuro para el tipo de cambio del dólar		
Apreciación	Hacia activos financieros denominados en dólares	Apreciación
Depreciación	Hacia activos financieros denominados en libras	Depreciación

*El análisis del cambio de una determinante presupone que las otras determinantes no cambian.

de Estados Unidos son, en promedio, más bajas que las del exterior, la demanda de valores y cuentas de banco extranjeros se fortalecerá y la demanda de valores y cuentas bancarias estadounidenses se debilitará, lo cual provocará que la demanda de divisas extranjeras necesarias para comprar activos financieros extranjeros se incremente y que la demanda de dólares se reduzca, lo cual producirá la depreciación del dólar frente a otras divisas.

Para ilustrar los efectos de las tasas de interés relativas como determinante del tipo de cambio, remítase a la figura 12.4, la cual muestra las curvas de la demanda y oferta de libras. Al principio, el tipo de cambio de equilibrio es 1.50 dólares por libra. En relación con la figura 12.4(a), suponga que una política de expansión monetaria por parte de la Reserva Federal produce una reducción de la tasa de interés a 3%, mientras que la tasa de interés del Reino Unido es 6%. Los inversionistas estadounidenses se sentirán atraídos por la tasa de interés relativamente alta del Reino Unido y demandarán más libras para comprar bonos del Tesoro inglés. Así, la demanda de libras aumenta a D_1 en la figura. Al mismo tiempo, los inversionistas británicos encontrarán que invertir en Estados Unidos es menos atractivo que antes, por lo cual se ofrecerán menos libras para comprar dólares para adquirir activos financieros estadounidenses. Por tanto, la oferta de libras disminuye a O_1 en la figura. El efecto combinado de estas dos fluctuaciones provoca que el dólar se deprecie a 1.60 dólares por libra. En cambio, si la tasa de interés fuera más baja en el Reino Unido que en Estados Unidos, el dólar se apreciaría frente a la libra, porque los estadounidenses invertirían menos en el Reino Unido y los inversionistas británicos invertirían más en Estados Unidos.

Sin embargo, cuando se trata de la relación entre las tasas de interés, los flujos de inversión y los tipos de cambio, las cosas no siempre son tan simples. Es importante marcar la diferencia entre la tasa de interés nominal y la **tasa de interés real** (la tasa de interés nominal menos la tasa de inflación).

$$\text{Tasa de interés real} = \text{Tasa de interés nominal} - \text{Tasa de inflación}$$

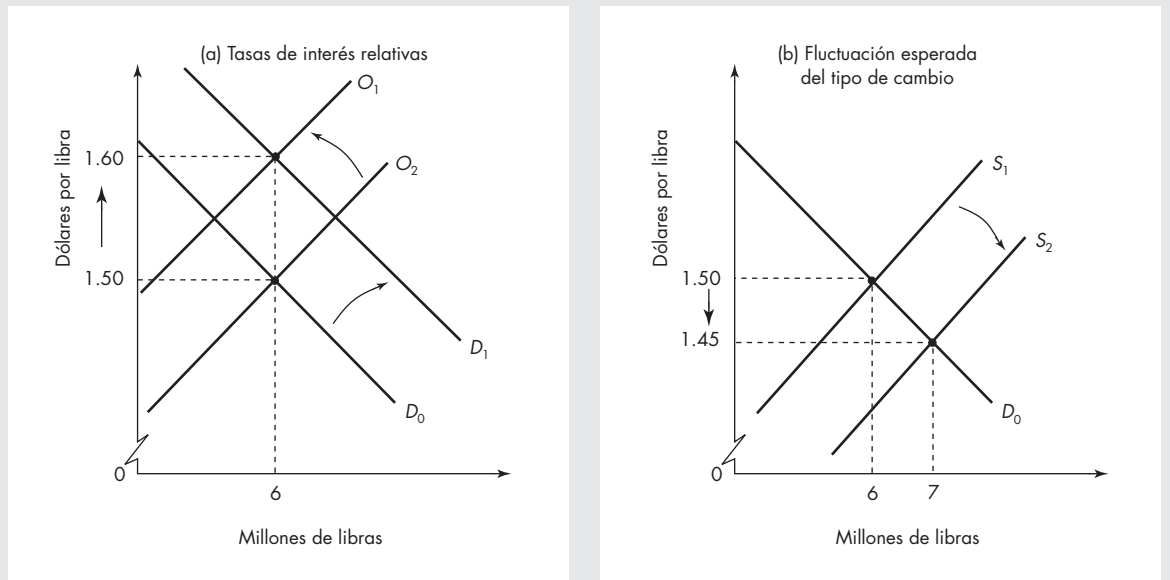
Los cambios de la tasa de interés real son los que le interesan a los inversionistas internacionales.

Si un incremento en la tasa de interés nominal de Estados Unidos va acompañado de un incremento igual en la tasa de inflación de ese país, la tasa de interés real permanece constante. En este caso, la tasa de interés nominal más alta no provoca que los inversionistas británicos encuentren más atractivos los activos financieros nominados en dólares, porque la inflación creciente en Estados Unidos provocará que los compradores estadounidenses busquen bienes británicos de precio bajo, lo cual incrementará la demanda de libras y provocará que el dólar se deprecie. Los inversionistas británicos esperarán que el tipo de cambio del dólar, en términos de la libra, se deprecie al mismo tiempo que el decreciente poder adquisitivo del dólar. Por tanto, el mayor rendimiento nominal sobre los activos financieros estadounidenses se verá compensado por la expectativa de un tipo de cambio más bajo a futuro, sin afectar la motivación para una mayor inversión británica en Estados Unidos. El dólar sólo se apreciará si la tasa de interés nominal más alta de Estados Unidos envía la señal de un incremento de la tasa de interés real, pero si la señal es la expectativa de que aumente la inflación y que disminuya la tasa de interés real, el dólar se depreciará. La tabla 12.5 presenta ejemplos de las tasas de interés real a corto plazo de varios países.

Como presenta la figura 12.5, las fluctuaciones de las tasas de interés reales sirven para explicar el comportamiento del dólar durante el periodo de 1974-2006. A finales de la década de los setenta, la tasa de interés real de Estados Unidos estaba a un nivel bajo y también el valor del dólar ponderado por el comercio. Para principios de la década de los ochenta, la tasa de interés de Estados Unidos estaba aumentando, lo cual atrajo fondos de inversión al país y provocó que el valor de cambio del dólar incrementara. Después de 1985, la tasa

FIGURA 12.4

FACTORES QUE AFECTAN EL TIPO DE CAMBIO DEL DÓLAR A CORTO PLAZO



A corto plazo, el tipo de cambio del dólar y la libra refleja las tasas de interés relativas y las fluctuaciones para el tipo de cambio esperado

de interés real disminuyó y el valor de la moneda se debilitó. En pocas palabras, en los países donde las tasas de interés reales son más altas que en el exterior habrá monedas que se aprecian, porque esos países atraerán fondos de inversión de todo el mundo. Los países que registran tasas de interés reales bajas suelen tener monedas que se deprecian.

Fluctuaciones en el tipo de cambio esperado

Las diferencias de las tasas de interés podrían no representar todo lo que debe conocer un inversionista para tomar su decisión. También debe considerar que el rendimiento sobre una inversión será pagado en un periodo futuro. Esto significa que el valor realizado de ese pago futuro se podría ver alterado por las fluctuaciones del tipo de cambio a lo largo del plazo de la inversión. En pocas palabras, además de las tasas de interés sobre los activos financieros, los inversionistas deben considerar las posibles pérdidas o ganancias sobre las operaciones en divisas.

Las expectativas respecto de la trayectoria futura del tipo de cambio mismo figurarán en un lugar muy destacado dentro del cálculo que hace el inversionista de lo que ganará de hecho de una inversión denominada en otra divisa. Incluso una tasa de interés alta no sería atractiva si uno espera que la divisa dominante se deprecie a un ritmo similar o mayor y que borre toda ganancia económica. En cambio, si se espera que la divisa dominante se aprecie, la ganancia realizada sería superior a lo que sugeriría la sola tasa de interés y el activo financiero parece más lucrativo.

La figura 12.4(b) ilustra los efectos de las expectativas del inversionista respecto de las fluctuaciones de los tipos de cambio durante el plazo de una inversión. Suponga que el tipo

TABLA 12.5

**TASAS DE INTERÉS NOMINALES Y REALES
A CORTO PLAZO, 2006**

País	Tasa de interés nominal*	Tasa de inflación**	Tasa de interés real
Canadá	4.0%	2.0%	2.0%
Francia	2.4	1.6	0.8
Alemania	3.1	1.7	1.4
Japón	0.4	0.0	0.4
Holanda	3.0	1.7	1.3
Corea del Sur	2.8	2.3	0.5
México	7.2	3.7	3.5
Estados Unidos	4.7	3.3	1.4

*Las tasas se refieren a certificados del Tesoro a tres meses.

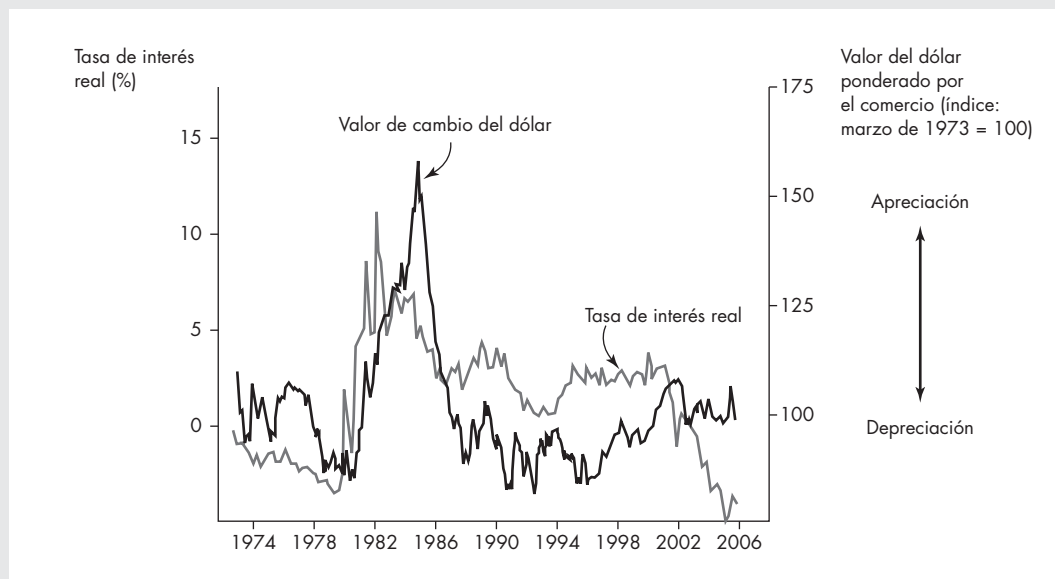
**Medido en razón del índice de precios al consumidor.

Fuente: Tomado de *International Financial Statistics*, agosto de 2007.

de cambio de equilibrio es al inicio 1.50 dólares por libra, también que los inversionistas británicos esperan que, en un plazo de tres meses, el valor de cambio del dólar se aprecie frente a la libra. Por tanto, si invierten en certificados del Tesoro de Estados Unidos a tres meses, los inversionistas británicos anticiparán una ganancia de divisas: vendiendo hoy libras a cambio de dólares cuando éstos son relativamente baratos y, dentro de tres meses, comprando libras con dólares cuando éstos son más valiosos (las libras son baratas). La expectativa de la ganancia de divisas provocará que los certificados del Tesoro luzcan más atractivos y los inversionistas británicos comprarán mayor cantidad de ellos. En la figura, la oferta de libras en el mercado de divisas se desplazará hacia la derecha de O_0 a O_1 y la moneda se apreciará a 1.45 dólares por libra

FIGURA 12.5

DIFERENCIALES ENTRE LAS TASAS DE INTERÉS Y LOS TIPOS DE CAMBIO

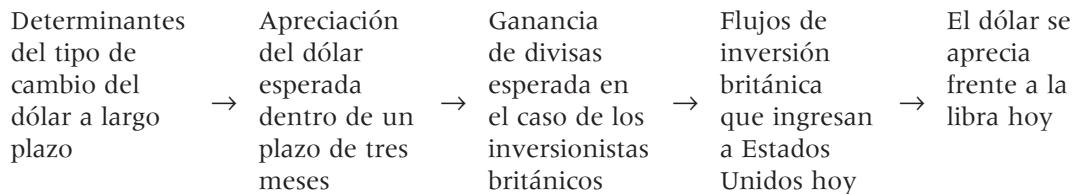


Un incremento de la tasa de interés real de Estados Unidos incrementa el rendimiento esperado sobre los activos financieros en dólares, como los bonos del Tesoro y los certificados de depósito, lo cual incrementa el flujo de inversiones extranjeras que ingresan al país y provocan que el valor de cambio del dólar se aprecie. Por el contrario, una reducción de la tasa de interés real de Estados Unidos disminuye la rentabilidad esperada sobre los activos financieros en dólares, lo cual provoca una depreciación del valor de cambio del dólar.

Fuente: Datos tomados de Reserva Federal, *Statistical Supplement to the Federal Reserve Bulletin*, marzo de 2007.

hoy. De tal suerte que las expectativas futuras de una apreciación del dólar se cumplirían en el caso del valor que tiene el dólar hoy.

En cuanto al ejemplo anterior, los inversionistas británicos esperan que el dólar se aprecie frente a la libra en un plazo de tres meses. ¿Qué alienta estas expectativas? La respuesta reside en los determinantes de los tipos de cambio a largo plazo que analizó antes en este mismo capítulo. Se espera que el dólar se aprecie si existen expectativas de que el nivel de precios de Estados Unidos disminuya en relación con el del Reino Unido. La productividad estadounidense aumentará en relación con la del Reino Unido. Los aranceles estadounidenses se incrementarán, la demanda estadounidense de importaciones se reducirá o la demanda británica de exportaciones estadounidenses aumentará. Dadas las ganancias que se esperan en razón de la apreciación del dólar, la inversión británica fluirá a Estados Unidos, lo cual provoca un incremento en el valor presente del dólar en términos de la libra, como muestra la siguiente gráfica de flujo:



En pocas palabras, todo factor de largo plazo que provoque que el valor futuro esperado del dólar se aprecie provocará que el dólar se aprecie hoy.

Diversificación, paraísos fiscales y flujos de inversión

Aun cuando los niveles relativos de las tasas de interés entre países y las fluctuaciones esperadas de los tipos de cambio suelen ser fuerzas de peso para dirigir los flujos de la inversión entre economías, otros factores también pueden afectarlos. Por ejemplo, el cúmulo de activos financieros nominados en una divisa dada dentro de las carteras de los inversionistas puede inducir un cambio en las preferencias de los inversionistas. ¿Por qué? Los inversionistas saben que es productivo tener un grado correcto de *diversificación* entre distintos tipos de activos financieros, inclusive las divisas en las que están nominados. Por tanto, aun cuando los valores del Tesoro nominados en dólares pudieran ofrecer un rendimiento relativo alto, si la acumulación ha sido considerable, los inversionistas extranjeros, al considerar el riesgo y el premio, en algún punto decidirán que la fracción de valores estadounidenses de su portafolio o cartera ya es suficientemente grande. Para mejorar la diversidad de sus portafolios, los inversionistas desacelerarán o suspenderán sus compras de valores estadounidenses.

También existe la probabilidad de que detrás de algunos flujos de inversiones haya el efecto sustancial de un *paraíso fiscal*. Algunos inversionistas podrían estar dispuestos a sacrificar un monto significativo del rendimiento si una economía les ofrece ser un depósito de muy poco riesgo para sus fondos. En décadas recientes, como Estados Unidos tiene un largo historial de contar con un gobierno estable, un crecimiento económico constante y mercados financieros grandes y eficientes, cabe esperar que el país atraiga inversiones extranjeras.

LOS ALTIBAJOS DEL DÓLAR: DE 1980 A 2007

Ahora usted puede aplicar los determinantes de los tipos de cambio a la trayectoria del dólar a partir de la década de los ochenta, periodo durante el cual el dólar registró apreciaciones sostenidas y algunas depreciaciones, pero por distintas razones. Analice las fuerzas que ocasionaron los altibajos del dólar.

La década de los ochentas

En esta década el tipo de cambio del dólar siguió una trayectoria de apreciación y, a continuación, de depreciación. De hecho, la moneda inició su ascenso en 1979 como respuesta a la aplicación de una estricta política monetaria, la cual incrementó la tasa interna de interés. En esos tiempos, el objetivo de la Reserva Federal no era la apreciación del dólar, sino frenar la inflación de dos dígitos que asolaba a la economía. No obstante, cuando los inversionistas se convencieron de que la Reserva Federal estaba decidida a luchar contra la inflación y que también se presentaba la doble perspectiva de un incremento constante de la tasa de interés y la desaceleración de la inflación, Estados Unidos se convirtió en un destino atractivo para la inversión extranjera. Además, el gobierno de Reagan aplicó importantes recortes de impuestos e incrementó el gasto público, lo cual produjo enormes déficits en el presupuesto federal. El endeudamiento federal incrementó la demanda de un decreciente cúmulo de ahorro interno e incrementó la presión a la alza de las tasas de interés. La inversión ingresó al país y el dólar aumentó incluso más. El dólar llegó al máximo en 1985, a un valor que estaba aproximadamente 50% por encima del nivel de 1979.

En la segunda mitad de la década, el dólar registró una depreciación más o menos de la misma magnitud que el incremento. ¿Qué provocó el cambio? Un factor fue un viraje debido a la creencia especulativa de que el dólar se seguiría apreciando. Al parecer, en este punto, muchos inversionistas pensaban que el dólar estaba muy por encima de un nivel sostenible y que eso incrementaba la probabilidad de que se depreciara en lugar de apreciarse. Las notables intervenciones monetarias por parte de Estados Unidos y otras economías desarrolladas con el objeto de debilitar al dólar sobrevaluado reforzaron estas expectativas de los inversionistas, quienes, en cambio, esperaban que el gobierno depreciara el dólar y que los cambios de la política macroeconómica reforzaran sus expectativas. La Reserva Federal aplicó una política de expansión monetaria que provocó que las tasas de interés disminuyeran. La política fiscal empezó a reducir el monto del déficit presupuestal, lo cual también propició que disminuyera la tasa de interés. Los dos factores contribuyeron a que las inversiones salieran del país y a que se debilitara el dólar.

A final de cuentas, la década de los ochenta enseñó que las fluctuaciones del valor de cambio del dólar no eran aleatorias, sino que eran respuestas bastante previsibles a los cambios de los fundamentos de la economía que influyen en la tasa de rendimiento esperada sobre activos financieros denominados en dólares. Asimismo, los cambios de la política macroeconómica, inclusive la política monetaria y la fiscal, provocaban esas fluctuaciones en gran medida.

La década de los noventas

La década inició con una economía estadounidense débil. El ritmo del crecimiento económico se desaceleró ostensiblemente y la economía entró en recesión en 1991. En respuesta a la debilitada economía, la política monetaria adoptó una posición de mayor expansión y el déficit del presupuesto federal incrementó a medida que la política fiscal aumentaba el gasto público y reducía la tributación fiscal. La tasa de interés de Estados Unidos disminuyó. En cambio, la actividad económica en el exterior estaba creciendo con bastante vigor. En este contexto, la demanda de activos financieros denominados en dólares disminuyó y el dólar se depreció alrededor de 15%, en promedio, frente a las monedas de sus principales socios comerciales.

Sin embargo, a mediados de la década, la economía estadounidense estaba creciendo con rapidez. Los factores subyacentes de la aceleración del crecimiento fueron un notable incre-

mento del volumen del gasto de inversión de las empresas y la aceleración del mercado con el crecimiento de la productividad. La combinación de una fuerte demanda de consumo, la desregulación, la liberalización del comercio y la prisa por incluir a las computadoras en el proceso de producción impulsó el gasto de inversión a un ritmo sin precedente. Sin embargo, a pesar de que el presupuesto federal se dirigió hacia un superávit, el flujo del ahorro interno no siguió el ritmo de la inversión, y las tasas de interés se incrementaron. Además, Estados Unidos registró una reducción del índice de inflación, mientras que las economías de otras naciones, como Japón y Europa, estaban lentas. Estos factores provocaron que Estados Unidos resultara un destino atractivo para la inversión extranjera. El incremento de la demanda exterior de activos financieros denominados en dólares fue llevando al dólar constantemente a la alza, con un incremento de 30%, en promedio, frente a las monedas de sus socios comerciales de 1995 a 2001.

En esta ocasión la marcada apreciación del dólar fue impulsada por el sector privado. La política económica se movió en direcciones encontradas, lo cual probablemente provocó que su efecto neto en el dólar fuera menor. El hecho de que el gobierno se moviera hacia el superávit presupuestal sin duda incrementó el ahorro nacional y redujo la apreciación del dólar. No obstante, la Reserva Federal aplicó una política monetaria cada vez más contractionista, la cual incrementó las tasas de interés y esto, tal vez, contribuyó al impulso ascendente del dólar. Sin embargo, la Reserva Federal no fue el motor principal que impulsó la apreciación del dólar.

La primera década del 2000

El incremento del valor del dólar y el ingreso de cuantiosas inversiones a Estados Unidos, que estaban impulsando la moneda a la alza, no podían durar. Los prestamistas y también los prestatarios encontraron razones de peso para reducir el monto de las inversiones que entraban al país. En el caso de los prestamistas, el incremento del riesgo y el imperativo de una diversificación adecuada de su portafolio pueden provocar una menor disposición a adquirir activos financieros nominados en dólares. En el caso de un prestatario, el creciente peso del servicio de la deuda podría reducir su deseo de tomar préstamos.

La depreciación del dólar en el periodo de 2002-2004 reflejó un debilitamiento de la demanda de activos financieros nominados en dólares por parte de los inversionistas extranjeros. La recesión que registró Estados Unidos en 2001, la caída del mercado de valores, la desconfianza en las prácticas contables de las empresas y una constante reducción de las tasas de interés a niveles que no se habían visto en más de 30 años (y disminuyendo bastante más que las tasas externas de interés) indicaban que probablemente se deterioraría el atractivo del clima estadounidense para las inversiones. Si se añade el inevitable aumento de la incertidumbre derivada de la guerra permanente contra el terrorismo y la guerra contra Irak, la depreciación del dólar no fue sorpresa alguna.

Para 2005 el dólar había cambiado de trayectoria y empezó a apreciarse frente a otras monedas, como consecuencia de su sólido desempeño en ese momento y del pronóstico favorable hacia la economía estadounidense, lo cual incrementó el incentivo de los prestamistas extranjeros para invertir en activos financieros en dólares. Además, la política de restricción monetaria aplicada por la Reserva Federal incrementó la tasa de interés estadounidense por encima de sus principales socios comerciales, como Europa y Japón, lo cual atrajo la inversión extranjera a los activos financieros estadounidenses que tenían rendimientos más altos. En el periodo 2006-2007, el dólar se estaba debilitando otra vez y la inversión privada que entraba a Estados Unidos estaba disminuyendo. Por ahora no se sabe cómo fluctuará el valor del dólar en los próximos años.

REACCIÓN EXAGERADA DE LOS TIPOS DE CAMBIO

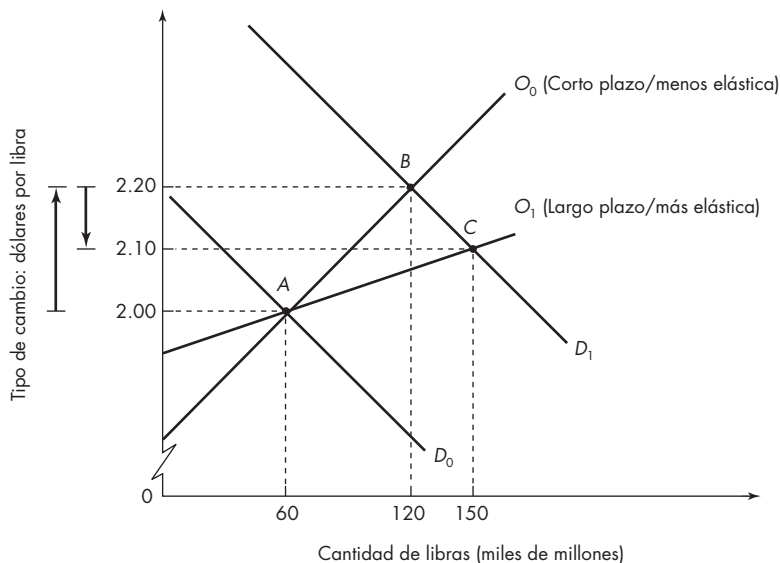
Las fluctuaciones de los valores esperados a futuro de los fundamentos del mercado contribuyen a la volatilidad de los tipos de cambio a corto plazo. Por ejemplo, si la Reserva Federal anuncia que modificará las metas del crecimiento monetario o si el presidente y el Congreso hablan de cambios en el gasto o los programas fiscales, se producirán modificaciones en las expectativas tocantes a los tipos de cambio futuros que, de inmediato, alterarán los tipos de cambio de equilibrio. De tal manera que las frecuentes modificaciones de la política contribuyen a estimular la volatilidad de los tipos de cambio en un sistema de tipos determinados por el mercado.

El fenómeno de la **reacción exagerada (overshooting)** acentúa la volatilidad de los tipos de cambio. Se dice que un tipo de cambio reacciona de forma exagerada cuando su respuesta a corto plazo (depreciación o apreciación) ante una variación en los fundamentos del mercado es *mayor* que su respuesta a largo plazo. Por tanto, las variaciones en los fundamentos del mercado tienen un efecto desproporcionadamente grande en los tipos de cambio a corto plazo. La reacción exagerada representa un fenómeno importante, porque sirve para explicar por qué los tipos de cambio se deprecian o aprecian de manera tan pronunciada de un día para otro.

Las elasticidades tienden a ser menores en el corto que en el largo plazo, lo cual explica la reacción exagerada de los tipos de cambio. En la figura 12.6, las curvas de oferta y de demanda de la libra británica, a corto plazo, están denotadas por O_0 y D_0 , respectivamente, y el tipo

FIGURA 12.6

TIPOS DE CAMBIO DE EQUILIBRIO A CORTO Y LARGO PLAZO: UNA REACCIÓN EXAGERADA



Dada la oferta de libras a corto plazo (O_0), si la demanda de libras incrementa de D_0 a D_1 , el dólar se deprecia de 2 dólares por libra a un equilibrio de corto plazo de 2.20 dólares por libra. A largo plazo la oferta de libras es más elástica (O_1) y el tipo de cambio de equilibrio es más bajo, a 2.10 dólares por libra. Dada la diferencia de estas elasticidades, la depreciación del dólar a corto plazo produce una reacción exagerada a largo plazo.

de cambio de equilibrio es de 2 dólares por libra. Si la demanda de libras incrementa a D_1 , el dólar se deprecia a 2.20 dólares por libra a corto plazo. Sin embargo, debido a la depreciación del dólar, el precio británico de las exportaciones estadounidenses registra un decremento, hay un incremento en la cantidad de las exportaciones estadounidenses demandadas y, por tanto, un incremento de la cantidad de libras ofrecidas. Cuanto más largo sea el periodo en cuestión, tanto mayor será el aumento de la cantidad de exportaciones y tanto mayor será el aumento de la cantidad de libras ofrecidas. Por tanto, la curva de oferta de libras a largo plazo es más elástica que la curva de oferta a corto plazo, como muestra O_1 en la figura. Después del incremento de la demanda de libras a D_1 , el tipo de cambio de equilibrio a largo plazo es de 2.10 dólares por libra, en comparación con el tipo de cambio de equilibrio a corto plazo de 2.20 por libra. Debido a las diferencias de estas elasticidades, la depreciación del dólar a corto plazo provoca una reacción exagerada en su depreciación a largo plazo.

El hecho de que los tipos de cambio tienden a ser más flexibles que muchos otros precios también explica una reacción exagerada. Numerosos precios están fundados en contratos a largo plazo (por ejemplo, los sueldos y salarios) y no responden de inmediato a los cambios en los fundamentos del mercado. Los tipos de cambio, sin embargo, suelen ser sumamente sensibles a las condiciones corrientes de la oferta y la demanda. Así, los tipos de cambio con frecuencia se deprecian o aprecian más a corto que a largo plazo, de modo que compensan otros precios que son más lentos para ajustar sus niveles de equilibrio a largo plazo. A medida que el nivel general de precios gravita lentamente hacia su nuevo nivel de equilibrio, la reacción exagerada del tipo de cambio se disipa y el tipo de cambio avanza hacia su nivel de equilibrio a largo plazo.

PRONÓSTICO DE LOS TIPOS DE CAMBIO

Las secciones anteriores de este capítulo analizaron diversos factores que determinan las fluctuaciones de los tipos de cambio. Sin embargo, incluso si se entiende con claridad cómo estos factores influyen en los tipos de cambio, ello no garantiza que se pueda prever cómo cambiarán. Los determinantes del tipo de cambio no sólo apuntan en el sentido contrario muchas veces, sino que es sumamente difícil proyectar cómo cambiarán. **Pronosticar los tipos de cambio** es una tarea muy engañosa.

Sin embargo, los exportadores, los importadores, los inversionistas, los banqueros y los intermediarios de divisas necesitan pronosticar los tipos de cambio. Por ejemplo, las empresas a menudo tienen grandes montos de dinero durante periodos breves y los utilizan para efectuar depósitos bancarios en distintas monedas. Elegir en cuál de ellas efectuar los depósitos requiere que se tenga cierta idea de cuáles serán los tipos de cambio futuros. Los planes de las empresas a largo plazo, sobre todo los que incluyen decisiones acerca de la inversión extranjera, requieren saber hacia dónde se dirigirán los tipos de cambio durante un periodo extendido de tiempo y, para ello, se necesitan pronósticos a largo plazo. En el caso de las empresas multinacionales, los pronósticos a corto plazo suelen estar más generalizados que los de largo plazo. La mayoría de las empresas revisa, al menos de forma trimestral, los pronósticos de los tipos de cambio.

El hecho de que las empresas y los inversionistas necesiten pronósticos de los tipos de cambio ha generado el surgimiento de firmas de consultoría, como Global Insights y Goldman Sachs. Además, los bancos grandes, como JP Morgan Chase y Bank of America, proporcionan pronósticos de los tipos de cambio de forma gratuita a sus clientes corporativos. Los clientes de las firmas de consultoría suelen pagar tarifas que ascienden a 100,000 dólares o más al año para obtener la opinión de expertos. Las consultorías ofrecen servicios de pronósticos que van desde las videoconferencias hasta las entrevistas en “puestos de intercomunicación” con

empleados del servicio de pronósticos, quienes ofrecen sus previsiones de los movimientos de los tipos de cambio y responden a preguntas concretas del cliente.

Casi todos los métodos para pronosticar los tipos de cambio se basan en las relaciones económicas aceptadas para formular un modelo, el cual es perfeccionado mediante el análisis estadístico de datos históricos. Antes de entregar resultados al usuario final, el que realiza el pronóstico suele recurrir a información adicional o a su intuición para afinar los pronósticos generados por el modelo.

Con el sistema actual de los tipos de cambio determinados por el mercado, los valores de las divisas responden con fluctuaciones casi inmediatas a la nueva información respecto de cambios en las tasas de interés, las tasas de inflación, la oferta monetaria, las balanzas comerciales y demás. Para pronosticar debidamente las fluctuaciones de los tipos de cambio es necesario calcular los valores futuros de estas variables económicas y establecer su relación con los tipos de cambio futuros. Sin embargo, incluso el más complejo de los análisis perdería todo su valor si cambiaran las políticas públicas, la psicología de los mercados, etc. De hecho, las personas que operan en los mercados de divisas todos los días piensan que la psicología de los mercados tiene una influencia dominante en los tipos de cambio futuros.

No obstante estos problemas, en la actualidad existe una enorme demanda de personas capaces de pronosticar los tipos de cambio. Los enfoques que emplean para preparar sus pronósticos se basan en juicios de valor, en técnicas o en fundamentos. La tabla 12.6 presenta algunos ejemplos de organizaciones que pronostican tipos de cambio y las metodologías que emplean.⁴

Pronósticos basados en juicios de valor

Los **pronósticos basados en juicios de valor** también se conocen como modelos *subjetivos* o de *sentido común*. Requieren que la persona reúna una amplia variedad de datos económicos y políticos y que los interprete en términos de tiempos, direcciones y magnitud de las fluctuaciones de los tipos de cambio. Estas personas formulan sus pronósticos con base en un análisis a fondo de cada nación. Consideran indicadores económicos, como las tasas de inflación y los datos del comercio; factores políticos, como una elección nacional futura; factores técnicos, como una posible intervención de un banco central en el mercado de las divisas; y factores psicológicos relacionados con “presentimientos respecto del mercado”.

TABLA 12.6

ORGANIZACIONES QUE PRONOSTICAN LOS TIPOS DE CAMBIO

Organización que pronostica	Metodología	Plazo
Global Insights	Econométrica	24 meses
JP Morgan Chase	Juicio de opinión	Menos de 12 meses
	Econométrica	Más de 12 meses
Bank of America	Econométrica	Más de 12 meses
	Técnica	Menos de 12 meses
Goldman Sachs	Técnica	Menos de 12 meses
	Econométrica	Más de 12 meses
UBS Global Asset Management	Juicio de opinión	8 meses
	Econométrica	12 meses

Fuente: datos recabados por el autor.

⁴Esta sección ha sido tomada de Sam Cross, *The Foreign Exchange Market in the United States*, Federal Reserve Bank of New York, 1998, pp. 113-115.

Pronósticos técnicos

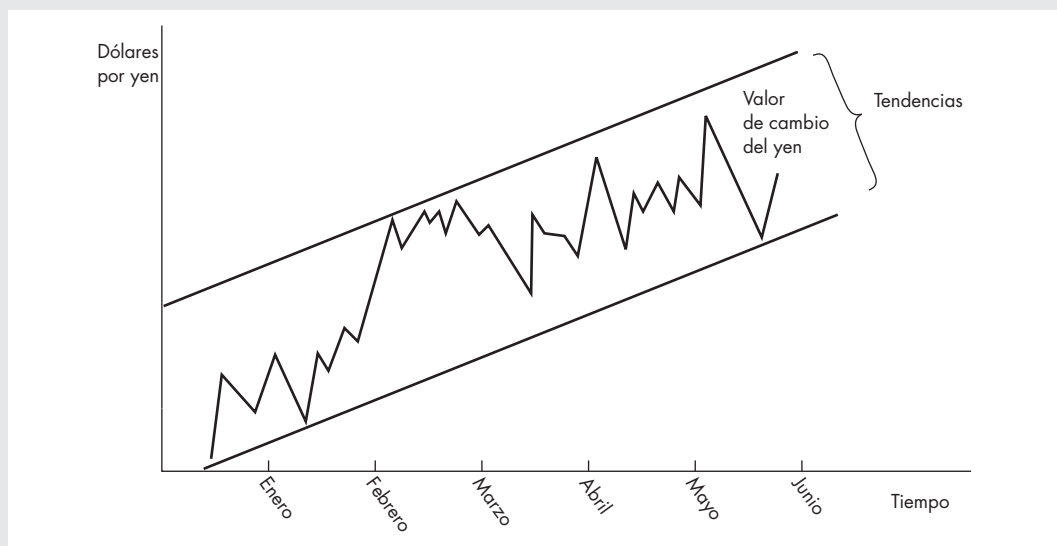
El **análisis técnico** requiere que el analista utilice datos históricos de los tipos de cambio para estimar sus valores futuros. El enfoque es técnico porque extrapola tendencias a partir de tipos de cambio del pasado y no toma en cuenta los determinantes económicos ni políticos de las fluctuaciones de los tipos de cambio. Los analistas técnicos buscan patrones específicos de los tipos de cambio. Cuando han determinado el inicio de un patrón, ello implica, automáticamente, cuál será el comportamiento de la divisa a corto plazo.

Los analistas técnicos emplean una serie de recursos gráficos que incluyen el precio de la divisa, los ciclos o la volatilidad. Un punto de partida común para un análisis técnico es una gráfica que representa los precios de apertura, los máximos, los mínimos y los correspondientes al cierre de un periodo de operaciones. Estas gráficas suelen representar el abanico de precios de un día de operaciones, pero también existen para plazos de una semana, un mes y un año. Los operadores buscan los nuevos máximos y mínimos, las tendencias interrumpidas y los patrones que, en su opinión, prevén blancos de precios y movimientos.

Para ilustrar un análisis técnico, suponga que se ha formado una opinión respecto del valor de cambio del yen frente al dólar, con base en el análisis de los fundamentos de la economía. Ahora quiere averiguar qué le dicen los mercados; es decir, usted está buscando tendencias de precios y puede emplear gráficas para hacerlo. Como muestra la figura 12.7, si usted quiere analizar los máximos y los mínimos del yen en los meses próximos pasados, las líneas de las tendencias de la figura conectan los máximos más altos y los mínimos más bajos del yen. Si el tipo de cambio del yen aumenta de forma considerable por encima de las tendencias, o si queda por debajo de ellas, podría ser indicio de que una tendencia está cambiando. Los cambios en las tendencias le ayudarán a decidir cuándo comprar o vender yenes en el mercado de divisas.

FIGURA 12.7

ANÁLISIS TÉCNICO DEL VALOR DE CAMBIO DEL YEN



Cuando los analistas técnicos prevén los tipos de cambio buscan nuevos máximos y mínimos, tendencias interrumpidas y patrones que, en su opinión, predicen los blancos de los precios y el movimiento.

Como el análisis técnico sigue al mercado muy de cerca, se utiliza para pronosticar las fluctuaciones de los tipos de cambio a corto plazo. No obstante, la determinación de un patrón del tipo de cambio sólo servirá mientras el mercado siga ese patrón de forma consistente. Sin embargo, no se puede confiar que un patrón continúe más de unos cuantos días, o quizá semanas. Por tanto, el cliente debe responder rápidamente a las recomendaciones técnicas para comprar o vender una divisa. Los clientes requieren que las recomendaciones técnicas se les comuniquen de inmediato, de modo que puedan tomar sus decisiones financieras.

Si bien los modelos basados en los fundamentos con frecuencia sólo pueden proporcionar un pronóstico de las fluctuaciones del tipo de cambio a largo plazo, el análisis técnico es el principal método para analizar las fluctuaciones a plazo más corto. Los resultados del análisis técnico se utilizan para prever la dirección que un tipo de cambio seguirá en el mercado y generar señales para el operador de divisas de cuándo debe comprar o vender una moneda. No es raro que la mayor parte de los intermediarios de divisas recurran a cierta información que se deriva de modelos técnicos y que la utilicen como ayuda para formular sus pronósticos de los tipos de cambio, sobre todo para plazos de un solo día o de una semana.

Análisis de los fundamentos

El **análisis de los fundamentos** es justo lo contrario del técnico, pues implica considerar las variables macroeconómicas y las políticas que probablemente afectarán el valor de una divisa. Este análisis emplea modelos econométricos de computadora, que son estimaciones estadísticas de las teorías económicas. Los econométricos, para generar pronósticos, desarrollan modelos para cada nación, en los cuales tratan de incorporar las variables fundamentales que sustentan las fluctuaciones de los tipos de cambio: los flujos de comercio e inversión, la actividad industrial, las tasas de inflación, los niveles de ingreso y demás. Si usted toma un curso de econometría en su universidad, podría considerar la posibilidad de preparar un pronóstico de los tipos de cambio como proyecto de clase. El recuadro *Exploración detallada 12.1* al final de este capítulo le dará una idea de los tipos de variables que podría incluir en su modelo econométrico.

Sin embargo, los modelos econométricos usados para pronosticar los tipos de cambio tienen algunas limitaciones. Con frecuencia dependen de pronósticos de las variables independientes básicas, como las tasas de inflación o las de interés, y puede ser muy difícil obtener información confiable al respecto. Es más, siempre existen factores que afectan los tipos de cambio que no son fáciles de cuantificar (como la intervención del banco central de un país en los mercados de divisas). Asimismo, los cálculos precisos de los tiempos en que el factor tendrá efecto en el tipo de cambio de una divisa podrían no estar muy claros. Por ejemplo, las variaciones de la tasa de inflación tal vez no tengan pleno efecto en el valor de una divisa hasta tres o seis meses más adelante. Por tanto, los modelos econométricos son más aconsejables para pronosticar tendencias a largo plazo en las fluctuaciones de un tipo de cambio. Sin embargo, por lo general no proporcionan a los intermediarios de divisas información precisa de los precios que les sirva para saber cuándo comprar o vender una divisa determinada. Por tanto, cuando los intermediarios de divisas preparan una estrategia de operaciones suelen preferir los análisis técnicos en lugar de los de fundamentos. A pesar del atractivo de los análisis técnicos, la mayoría de los pronosticadores suelen emplear una combinación de análisis de los fundamentos, los técnicos y los juicios de opinión, y el énfasis que ponen en ellos varía dependiendo de los cambios que registran las condiciones. Se forman una idea general de si una divisa dada está sobre o subvaluada en un plazo más largo. Dentro de ese marco, evalúan todos los pronósticos económicos actuales, los hechos que son noticia, el acontecer político, las estadísticas publicadas, los rumores y los cambios de sentimientos, al mismo tiempo que estudian con cuidado las gráficas y los análisis técnicos.

RESUMEN

1. En un mercado libre los tipos de cambio están determinados por los fundamentos del mercado y las expectativas respecto del mercado. Los primeros incluyen las tasas de interés reales, las preferencias de los consumidores por productos nacionales o extranjeros, la productividad, la rentabilidad de las inversiones, la disponibilidad de productos, las políticas monetaria y fiscal, y la política comercial del gobierno. Los economistas normalmente aceptan que los determinantes más importantes de las fluctuaciones de los tipos de cambio a corto plazo son diferentes a los de largo plazo.
2. Los determinantes de los tipos de cambio a largo plazo difieren de los determinantes de los tipos de cambio a corto plazo. A largo plazo, los tipos de cambio son determinados por cuatro factores clave: los niveles de precios relativos, los niveles de productividad relativos, las preferencias de los consumidores por bienes nacionales o extranjeros y las barreras al comercio. Estos factores subyacen en el comercio de bienes nacionales y extranjeros y, por consiguiente, cambian la demanda de exportaciones e importaciones.
3. A largo plazo, la moneda nacional tiende a apreciarse cuando el país tiene niveles de inflación relativamente bajos, niveles de productividad relativamente altos, una demanda de sus productos de exportación relativamente fuerte y barreras al comercio relativamente altas.
4. Según la teoría de la paridad del poder adquisitivo, los cambios de los niveles de precios relativos del país determinan las fluctuaciones de los tipos de cambio a largo plazo. Una moneda conserva la paridad de su valor adquisitivo si se deprecia (aprecia) en un monto equivalente a la cantidad que la inflación interna (externa) excede a la externa (interna).
5. En el muy corto plazo, la decisión de tener activos financieros nacionales o extranjeros tienen un papel mucho más importante para determinar el tipo de cambio que la demanda de importaciones y exportaciones. Según el enfoque del mercado de activos financieros para determinar el tipo de cambio, los inversionistas consideran dos factores clave para decidir entre las inversiones nacionales o las extranjeras: las tasas de interés relativas y las fluctuaciones del tipo de cambio esperado. A su vez, los cambios de estos factores explican las fluctuaciones de los tipos de cambio que se observan a corto plazo.
6. Los diferenciales de las tasas de interés a corto plazo de dos países cualesquiera son determinantes importantes de los flujos internacionales de inversión y de los tipos de cambio a corto plazo. Un país que tiene tasas de interés relativamente altas (bajas) suele encontrar que el valor de cambio de su moneda se aprecia (deprecia) a corto plazo.
7. A corto plazo las expectativas del mercado también influyen en las fluctuaciones del tipo de cambio. Las expectativas futuras de un crecimiento económico rápido del país, una reducción de sus tasas de interés y tasas de inflación interna altas tienden a provocar que la moneda nacional se deprecie.
8. El fenómeno de la reacción exagerada acentúa la volatilidad de los tipos de cambio. Se dice que un tipo de cambio reacciona de forma exagerada cuando su respuesta ante un cambio en los fundamentos del mercado es más grande a corto que a largo plazo.
9. Las personas que hacen pronósticos de los tipos de cambio utilizan varios métodos para prever las fluctuaciones futuras de los tipos de cambio: a) los pronósticos basados en juicios de valor; b) los análisis técnicos y c) los análisis de los fundamentos.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Análisis de los fundamentos (p. 426)
- Análisis técnico (p. 425)
- Enfoque del mercado de activos financieros (p. 415)
- Expectativas del mercado (p. 404)
- Fundamentos del mercado (p. 404)
- Ley del precio único (p. 409)
- Pronóstico de tipos de cambio (p. 423)
- Pronósticos basados en juicios de valor (p. 424)
- Reacción exagerada (*overshooting*) (p. 422)
- Tasa de interés nominal (del dinero) (p. 415)
- Tasa de interés real (p. 416)
- Teoría de la paridad del poder adquisitivo (p. 411)

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. En un mercado libre, ¿qué factores subyacen a los valores de cambio de las divisas? ¿Qué factores se aplican mejor a los tipos de cambio a largo y a corto plazo?
2. ¿Por qué los inversionistas internacionales se interesan más por la tasa de interés real que por la tasa nominal?
3. ¿Qué dice la teoría de la paridad del poder adquisitivo respecto del efecto que la inflación interna produce en el tipo de cambio de la moneda nacional? ¿Cuáles son algunas de las limitaciones de la teoría de la paridad del poder adquisitivo?
4. Cuando una moneda está sobrevaluada en el mercado de divisas, ¿qué impacto podría tener en la balanza comercial de ese país? ¿Qué ocurre cuando la moneda del país está subvaluada?
5. Identifique los factores que explican las fluctuaciones del valor de una moneda a corto plazo.
6. ¿Qué factores subyacen a los cambios del valor de una moneda a corto plazo?
7. Explique cómo los siguientes factores afectan el tipo de cambio del dólar en un sistema con tipos de cambio determinados por el mercado: a) un aumento del nivel de precios de Estados Unidos, mientras que el nivel de precios del exterior permanece constante; b) los aranceles y las cuotas impuestos sobre las importaciones de Estados Unidos; c) un incremento de la demanda de exportaciones de Estados Unidos y un decremento de su demanda de importaciones; d) un aumento de la productividad de Estados Unidos en relación con otros países; e) un aumento de las tasas de interés real en el exterior, en relación con las tasas de Estados Unidos; f) un incremento de la masa monetaria de Estados Unidos; g) un incremento de la demanda de dinero en Estados Unidos.
8. ¿Qué significa reacción exagerada de los tipos de cambio? ¿Por qué ocurre?
9. ¿Qué métodos usan las personas que hacen pronósticos de las divisas para prever las fluctuaciones futuras de los tipos de cambio?
10. Si los tipos de cambio están determinados por el mercado, use las curvas de oferta y de demanda de libras para analizar el efecto en el tipo de cambio (dólares por libras) del dólar de Estados Unidos y la libra británica en cada una de las circunstancias siguientes:
 - a. Las encuestas de opinión sugieren que el gobierno conservador de Gran Bretaña será sustituido por los radicales que prometen que nacionalizarán todos los activos financieros propiedad de extranjeros.
 - b. La economía británica y la estadounidense caen en una recesión, pero la británica es menos grave que la estadounidense.
 - c. La Reserva Federal adopta una política de contracción monetaria que aumenta enormemente las tasas de interés de Estados Unidos.
 - d. La producción de petróleo del Reino Unido en el Mar del Norte y las exportaciones de Estados Unidos disminuyen.
 - e. Estados Unidos reduce unilateralmente los aranceles sobre productos británicos.
 - f. El Reino Unido padece una inflación aguda, pero los precios son estables en Estados Unidos.
 - g. El miedo al terrorismo disminuye el turismo estadounidense que viaja a Gran Bretaña.
 - h. El gobierno británico invita a empresas estadounidenses a invertir en los campos petroleros británicos.
 - i. El crecimiento de la tasa de productividad disminuye de forma acentuada en el Reino Unido.
 - j. El Reino Unido registra un auge económico, el cual provoca que los consumidores británicos compren más automóviles, camiones y computadoras fabricados en Estados Unidos
 - k. Tanto el Reino Unido como Estados Unidos registran una inflación de 10%.
11. Explique por qué está de acuerdo o no con cada una de las afirmaciones siguientes:
 - a. "La moneda de una nación se depreciará si su tasa de inflación es inferior a la de sus socios comerciales."
 - b. "Si la tasa de interés de una nación disminuye a mayor velocidad que la de otras naciones, esa nación esperaría la depreciación del valor de cambio de su moneda."
 - c. "Una nación que registra tasas de crecimiento de la productividad más altas que las de sus socios comerciales esperaría una apreciación del valor de cambio de su moneda."
12. La apreciación del valor de cambio del dólar registrada entre 1980 y 1985 provocó que los productos estadounidenses fueran (menos/más) caros y los productos extranjeros fueran (menos/más) caros, (disminuyó/incrementó) las importaciones de Estados Unidos y (disminuyó/incrementó) las exportaciones de Estados Unidos.

13. Suponga que el tipo de cambio del dólar/franco es 0.50 dólares por franco. Según la teoría de la paridad del poder adquisitivo, ¿qué ocurrirá con el valor de cambio del dólar en cada una de las circunstancias siguientes?:
- El nivel de precios de Estados Unidos aumenta 10% y el de Suiza permanece constante.
 - El nivel de precios de Estados Unidos aumenta 10% y el de Suiza 20%.
 - El nivel de precios de Estados Unidos disminuye 10% y el de Suiza aumenta 5%.
 - El nivel de precios de Estados Unidos disminuye 10% y el de Suiza 15%.
14. Suponga que la tasa de interés nominal para certificados del Tesoro a 3 meses es de 8% en Estados Unidos y de 6% en el Reino Unido y que la tasa de inflación es 10% en Estados Unidos y 4% en el Reino Unido:
- ¿Cuál es la tasa de interés real de cada nación?
 - ¿En qué dirección fluirá la inversión internacional en respuesta a estas tasas de interés real?
 - ¿Qué efecto tendrían estos flujos de inversión en el valor de cambio del dólar?

12.1

Exploración detallada

Fundamentos de pronósticos: análisis de regresión

Recuerde que el pronóstico de los fundamentos implica estimar la respuesta que un tipo de cambio presentará ante ciertas modificaciones de los factores económicos. Si determina cómo estos factores han influido en las fluctuaciones del tipo de cambio en el pasado, podrá obtener información acerca del curso que seguirá ese tipo de cambio en el futuro. Con frecuencia, el análisis de regresión se utiliza para hacer esta evaluación. Las organizaciones que hacen pronósticos, como Chase Econometrics, construyen modelos con regresiones de 20 o más determinantes económicas de los tipos de cambio.

Suponga que desea prever el porcentaje de la fluctuación del valor de cambio del franco suizo ante el dólar durante el trimestre siguiente. Por sencillez, suponga que su predicción del franco sólo depende de dos factores que influyen en el valor del tipo de cambio del dólar: 1) el diferencial de las tasas de inflación de Estados Unidos y Suiza y 2) el diferencial del crecimiento de los ingresos, medido como porcentaje del cambio entre Estados Unidos y Suiza. Considere también que estos factores tienen un efecto retardado en el tipo de cambio del franco. La regresión del modelo queda así:

$$Y_t = b_0 + b_1 X_{1,t-n} + b_2 X_{2,t-n} + u_t$$

donde la variable dependiente, el cambio porcentual trimestral del valor del tipo de cambio del franco (Y), se relaciona con los porcentajes de fluctuación trimestrales de las dos variables independientes, el diferencial de la inflación Estados Unidos/Suiza (X_1) y el diferencial del crecimiento de los ingresos Estados Unidos/Suiza (X_2). En el modelo, b_0 es constante, b_1 indica la sensibilidad del valor del tipo de cambio del franco ante cambios en el diferencial de la inflación entre Estados Unidos y Suiza, b_2 indica la sensibilidad del valor del tipo de cambio del franco ante al diferencial del crecimiento de los ingresos entre Estados Unidos y Suiza, t representa el periodo, n indica la cantidad de trimestres del retraso y u_t es el término de error con todas las propiedades estadísticas asumidas.

Una vez que haya construido el modelo de regresión, necesita compilar una serie de datos históricos de los cambios trimestrales del tipo de cambio del franco, el diferencial de la inflación Estados Unidos/Suiza y el diferencial de crecimiento de los ingresos de los dos países. Es aconsejable contar con una base de datos de series de tiempo grande, por lo general compuesta por 30 trimestres de información o más. Con estos

datos, suponga que el modelo estima los siguientes coeficientes de regresión:

$$b_1 = 0.6$$

$$b_2 = 0.4$$

El coeficiente de regresión $b_1 = 0.6$ implica que por cada unidad de cambio porcentual en el diferencial de la inflación Estados Unidos/Suiza, el porcentaje de fluctuación previsto del valor de cambio del franco es 0.6%, con el diferencial del crecimiento de ingresos constante. La relación positiva básica es la tendencia a que la inflación relativamente alta en Estados Unidos sea suficiente como para provocar un aumento (apreciación) del valor del franco ante al dólar, o viceversa. El coeficiente de regresión $b_2 = 0.4$ sugiere que por cada unidad porcentual de fluctuación del diferencial del crecimiento de ingresos en los dos países, el porcentaje de fluctuación previsto del valor del tipo de cambio del franco es 0.4%, y el diferencial de la tasa de inflación permanece constante. La relación positiva sugiere que el crecimiento relativamente alto del ingreso de Estados Unidos provoca una apreciación del franco ante el dólar, o viceversa. Cuando haya estimado los coeficientes de regresión y corregido los posibles problemas estadísticos, podrá comprobar los coeficientes para determinar si tienen significancia estadística. En tal caso, existe una relación previsible entre un determinante dado del tipo de cambio y el tipo de cambio del franco.

Ahora podrá usar el modelo de regresión para pronosticar el tipo de cambio. Suponga que en el año más reciente la tasa de inflación de Estados Unidos superó a la de Suiza por 3 puntos porcentuales y que la tasa de crecimiento del ingreso de Estados Unidos superó a la de Suiza por un punto porcentual. Si combina estos datos con los coeficientes estimados de la regresión, el pronóstico del valor de cambio del franco es:

$$\begin{aligned} Y_t &= b_0 + b_1 X_{1,t-n} + b_2 X_{2,t-n} + u_t \\ &= .01 + .6(3\%) + .4(1\%) \\ &= 1\% + 1.8\% + .4\% \\ &= 3.2\% \end{aligned}$$

Su pronóstico es que el franco se apreciará alrededor de 3.2% frente al dólar en el próximo trimestre.

En la práctica emplear el análisis de regresión para proyectar los tipos de cambio es más difícil de lo que sugiere el modelo

simplificado. Recuerde que el modelo se basó en el efecto de los diferenciales de la inflación y los diferenciales del crecimiento de los ingresos en los flujos del comercio y sus efectos en las transacciones del mercado de divisas. En la realidad, gran parte de las transacciones del mercado de divisas están relacionadas con flujos de inversión y especulación, lo cual requiere que incluya en el modelo otras variables, como las tasas de interés relativas y las expectativas futuras. Por último, otros determinantes del tipo de

cambio, como las huelgas, son difíciles de medir y no pueden ser incluidos en el modelo. Dadas estas limitaciones, incluso los modelos de regresión más complejos no pueden producir pronósticos de los tipos de cambio siempre acertados. Por lo habitual, las personas que hacen pronósticos modifican los resultados de los modelos de regresión recurriendo a su sentido común y haciendo juicios de valor.

Ajustes a la balanza de pagos

CAPÍTULO 13

En el capítulo 10 se explicó el déficit y el superávit de la balanza de pagos. Recuerde que, debido a la contabilidad de partida doble, cuando se habla de las cuentas de la balanza de pagos, el total de pagos que entran (cargos) siempre es igual al total de pagos que salen (abonos). Hay un déficit cuando los pagos que salen superan a los que entran, en el caso de algunas cuentas agrupadas, siguiendo las líneas de las funciones. Por ejemplo, un déficit en cuenta corriente indica que hay más importaciones que exportaciones de bienes, servicios y transferencias unilaterales. Un superávit en cuenta corriente indica justo lo contrario.

Una nación financia o cubre el déficit de su cuenta corriente empleando sus reservas o atrayendo inversiones (por ejemplo, compras de fábricas o valores) de sus socios comerciales o tomando préstamos de otras naciones. La capacidad de una *nación deficitaria* para cubrir el exceso de pagos que salen, en comparación con los que entran, está limitada por los fondos de sus reservas internacionales y la disposición de sus socios comerciales para invertir en ella. En el caso de una *nación superavitaria*, cuando los fondos de sus reservas internacionales o de sus inversiones en el exterior son mayores (aun cuando la historia demuestra que esta idea tarda mucho en llegar), no querrá tener excedentes durante mucho tiempo. En general, el incentivo para reducir el superávit de pagos no es tan directo e inmediato como el de reducir el déficit de pagos.

El **mecanismo de ajuste** opera para volver al equilibrio después de que el balance inicial se ha visto alterado. El proceso de ajuste de los pagos adopta dos formas: en primer término, en ciertas condiciones, existen factores de ajuste que automáticamente propician el equilibrio. En segundo, si los ajustes automáticos no pudieran restaurar el equilibrio, el gobierno, a discreción, podría adoptar políticas para lograr este objetivo.

Este capítulo explica el proceso de **ajuste automático** de la balanza de pagos que ocurre con un sistema de tipos de cambio fijos.¹ Las variables de ajuste que se analizan incluyen los precios, las tasas de interés y el ingreso. También se examina el efecto del dinero en la balanza de pagos. En los capítulos siguientes verá el mecanismo de ajuste cuando concurren tipos de cambio flexibles y el papel que desempeña la política del gobierno para propiciar el ajuste de los pagos.

¹ Con un sistema de tipos de cambio fijos, la oferta y la demanda de divisas reflejan las transacciones de cargo y abono de la balanza de pagos. Sin embargo, no permite que estas fuerzas de la oferta y la demanda determinen el tipo de cambio. En cambio, los funcionarios del gobierno atan, o fijan, el tipo de cambio a un nivel establecido interviniendo en los mercados de divisas para comprar y vender divisas. En el siguiente capítulo se aborda este tema más a fondo.

Aun cuando en la actualidad los diversos enfoques del ajuste automático tienen sus partidarios, cada uno de ellos fue formulado en un periodo concreto y son el reflejo de un clima filosófico distinto. La idea de que los precios y las tasas de interés servían para ajustar la balanza de pagos surgió del pensamiento económico *clásico* del siglo XIX y principios del XX. El enfoque clásico era sobre el patrón oro que existía entonces, ligado a los tipos de cambio fijos. La idea de que los cambios en el ingreso podían propiciar los ajustes de la balanza de pagos reflejó la teoría *keynesiana* de la determinación del ingreso, la cual surgió de la Gran Depresión de la década de los treinta. El concepto de que el dinero desempeña un papel central, a largo plazo, como elemento que altera y ajusta la balanza de pagos de una nación es una extensión del monetarismo interno. Dicha perspectiva tuvo su origen a finales de la década de los sesenta y está ligada a la corriente de pensamiento de la *Escuela de Chicago*.

AJUSTES DE LOS PRECIOS

La teoría original del ajuste de la balanza de pagos se debe a David Hume (1711-1776), el filósofo y economista inglés.² La teoría de Hume surgió de su preocupación por la visión mercantilista que era partidaria de los controles del gobierno para garantizar una balanza de pagos favorable. Según él, esta estrategia, a largo plazo, estaba condenada al fracaso, porque la balanza de pagos de una nación tiende a moverse automáticamente hacia el equilibrio. La teoría de Hume subraya el papel que los ajustes de los *niveles de precios* del país desempeñan para propiciar el equilibrio de la balanza de pagos.

El patrón oro

El **patrón oro** clásico, que imperó desde finales del siglo XIX hasta principios del XX, se distinguía por tres condiciones: 1) la oferta monetaria de cada nación estaba compuesta por oro o papel moneda respaldado por oro; 2) cada nación miembro definía el precio oficial del oro en términos de su moneda nacional y estaba dispuesta a comprar y vender oro a ese precio, y 3) las naciones miembro permitían la libre importación y exportación de oro. En estas circunstancias, la oferta monetaria de una nación estaba directamente atada a su balanza de pagos. La nación con un superávit en su balanza de pagos adquiriría oro, expandiendo directamente la oferta monetaria. Por otra parte, la oferta monetaria de una nación deficitaria disminuía a consecuencia de la salida de oro.

La balanza de pagos también puede estar vinculada directamente a la oferta monetaria de una nación con un patrón oro modificado, el cual requiere que los fondos monetarios de una nación estén parcialmente respaldados por oro, sujeto a una razón constante. También se aplicaría a un sistema con un tipo de cambio fijo, en cuyo caso los desequilibrios de los pagos son financiados por algún activo aceptable de las reservas internacionales, suponiendo que se mantiene una razón constante de las reservas internacionales de la nación con relación a su oferta monetaria.

Teoría cuantitativa del dinero

La **teoría cuantitativa del dinero** representa la esencia del mecanismo clásico para el ajuste de precios. Considere la *ecuación de intercambio*:

$$MV = PQ$$

²David Hume, "Of the Balance of Trade", reproducido en, Richard N. Cooper, Ed., *International Finance: Selected Readings*, Penguin Books, Harmondsworth, Inglaterra, 1969, capítulo 1.

donde M se refiere a la oferta monetaria de una nación y V significa la velocidad del dinero, es decir, el número de veces al año que la unidad monetaria promedio se gasta en bienes terminados. La expresión MV corresponde a la demanda agregada, el total de dinero gastado en bienes terminados. Por otra parte, es posible interpretar que el dinero gastado en el producto de un año cualquiera representa el volumen material de todos los bienes terminados producidos (Q) multiplicado por el precio promedio al que se vende cada uno de los bienes terminados (P). De ahí que $MV = PQ$.

Esta ecuación es una identidad. Dice que el total de gastos monetarios para bienes terminados es igual al valor monetario de los bienes terminados vendidos; es decir, el monto gastado en bienes terminados es igual al monto recibido por venderlos.

Los economistas clásicos empleaban otros dos supuestos. En primer término, consideraban que el volumen de producto terminado (Q) era fijo, a largo plazo, en el nivel de pleno empleo. En segundo, suponían que la velocidad del dinero (V) era constante, dependiendo de factores institucionales, estructurales y materiales que rara vez cambiaban. Si V y Q son relativamente estables, un cambio en M debe provocar un *cambio directo y proporcional en P* . El modelo que liga los cambios en M a los cambios en P se conoce como la *teoría cuantitativa del dinero*.

Ajuste de la balanza de pagos

El análisis anterior demostraba cómo, sujeto al patrón oro clásico, la balanza de pagos se ligaba a la oferta monetaria de una nación, la cual está sujeta al nivel de sus precios internos. Vea cómo el nivel de precios se vincula a la balanza de pagos.

Suponga que, sujeto al patrón oro clásico, una nación registrara un déficit en su balanza de pagos. La nación deficitaria registrará la salida de oro y ello reducirá su oferta monetaria y, por tanto, su nivel de precios. La competitividad internacional de la nación mejoraría, de modo que sus exportaciones aumentarían y sus importaciones disminuirían. Este proceso proseguiría hasta que el nivel de precios aumentara al punto donde se restaurara el equilibrio de la balanza de pagos. Por tanto, el proceso contrario de ajuste de precios ocurriría al mismo tiempo en cada uno de los socios comerciales.

El mecanismo del ajuste de precios concebido por Hume ilustraba que la concepción mercantilista no podía mantener una balanza de pagos favorable. Los nexos (balanza de pagos-oferta monetaria-nivel de precios-balanza de pagos) demostraron a Hume que, con el transcurso del tiempo, el equilibrio de la balanza de pagos tiende a darse de manera automática.

Los economistas clásicos, ante la presencia del mecanismo de los ajustes de precios de Hume, encontraron una teoría muy poderosa e influyente. Sin embargo, no fue sino hasta la revolución keynesiana del pensamiento económico, ocurrida en la década de los treinta, que esta teoría despertó cuestionamientos importantes. Incluso hoy en día es un tema, el mecanismo del ajuste de precios, que da lugar a acaloradas discusiones. Aquí cabe un breve análisis de algunas de las críticas fundamentales contra el mecanismo de ajuste de los precios.

La relación clásica entre los cambios de la oferta de oro de una nación y los cambios de su oferta monetaria ya no es válida. Los bancos centrales pueden compensar fácilmente, al adoptar una política de expansión (o contracción) monetaria, la salida (o entrada) de oro. La experiencia del patrón oro de finales del siglo XIX y principios del XX indica que estas políticas monetarias compensatorias se presentaban con frecuencia. La idea clásica de que siempre existe un pleno empleo también ha sido cuestionada. Cuando una economía está muy por debajo de su nivel de pleno empleo, existen menos probabilidades de que los precios aumenten, en general, como respuesta a un incremento de la oferta monetaria, que cuando la economía se encuentra en pleno empleo. También se ha dicho que, en el mundo industrial moderno, los precios y los salarios son inflexibles a la baja, por lo cual los cambios de M no

afectarán a P , sino a Q . La oferta monetaria descendente de una nación deficitaria producirá una caída del producto y el empleo. Es más, la estabilidad y la previsibilidad de V han sido cuestionadas. Si el ingreso de oro que produce un incremento de M fuera compensado por una disminución de V , entonces el gasto total (MV) y PQ no se verían alterados.

Estos temas forman parte de la polémica actual en torno a la importancia del mecanismo de ajuste de los precios. Han despertado suficientes dudas en los economistas como para ameritar la búsqueda de explicaciones adicionales de los ajustes de la balanza de pagos. Las más notorias son el efecto que los cambios de las tasas de interés tienen en los movimientos de capital y el efecto que los cambios del ingreso tienen en los flujos del comercio.

AJUSTES DE LAS TASAS DE INTERÉS

Según el patrón oro clásico, el mecanismo de ajuste de los precios no era el único vehículo que servía para restaurar el equilibrio de la balanza de pagos. Otro efecto monetario del superávit o el déficit de la balanza de pagos era su efecto en las *tasas de interés a corto plazo* y, por tanto, en los flujos de capital a corto plazo.

Considere el siguiente escenario: un mundo con dos países: la nación A, que tiene un superávit, y la nación B que registra un déficit. El ingreso de oro de la nación con déficit en comparación con la que tiene superávit da por resultado, en automático, un incremento de la oferta monetaria de la nación A y una disminución de la oferta monetaria de la nación B. Dada la demanda constante de dinero, el incremento de la oferta monetaria de la nación A reduciría las tasas de interés internas. Al mismo tiempo, la salida de oro de la nación B y la disminución de la oferta monetaria incrementaría las tasas de interés. Ante la disminución de las tasas de interés internas y el aumento de las tasas de interés externas, los inversionistas de la nación A encontrarían que resulta atractivo enviar más fondos de inversión al exterior. Por otra parte, los inversionistas de la nación B no sólo no tendrían motivos para mandar dinero al exterior, sino que podrían encontrar ventajas en liquidar las inversiones extranjeras que poseen, para colocar estos fondos en activos nacionales.

Este proceso facilita que el equilibrio de pagos de las dos naciones se restaure en automático. Dados los cambios provocados en las tasas de interés, los movimientos estabilizadores de capital fluyen mecánicamente de la nación superavitaria a la deficitaria, reduciendo así los desequilibrios de los pagos de las dos naciones. Si bien este movimiento del capital de corto plazo es temporal, en lugar de constante, no por ello deja de facilitar el proceso de ajuste automático de la balanza de pagos.

Sin embargo, en el funcionamiento real del patrón oro, los bancos centrales no permanecían del todo pasivos ante estos ajustes automáticos. Por el contrario, acordaban reforzar y acelerar el mecanismo de ajuste de las tasas de interés, aceptando las **reglas del juego**. Éstas dictaban que el banco central de la nación con el *superávit expandiera* el crédito, lo cual reducía las tasas de interés, y los bancos centrales de las naciones con *déficit* contraían el crédito presionando las tasas de interés a la alza. La presunción era que el capital privado de corto plazo fluiría de la nación superavitaria a la nación deficitaria. Esto no sólo fortalecería la capacidad de la nación deficitaria para financiar el desequilibrio de sus pagos, sino que también controlaría el ingreso de oro a la superavitaria.

FLUJOS FINANCIEROS Y DIFERENCIALES DE LAS TASAS DE INTERÉS

Los economistas clásicos estaban conscientes del efecto que los cambios de las tasas de interés tenían en los movimientos financieros internacionales, a pesar de que este factor no era el punto focal de su teoría del ajuste de la balanza de pagos. Dada la estrecha integración de los sistemas financieros nacionales de hoy, se ha reconocido que las fluctuaciones de las tasas

de interés pueden producir cambios significativos en la cuenta de capital y finanzas de una nación, como se explicó en el capítulo 10.

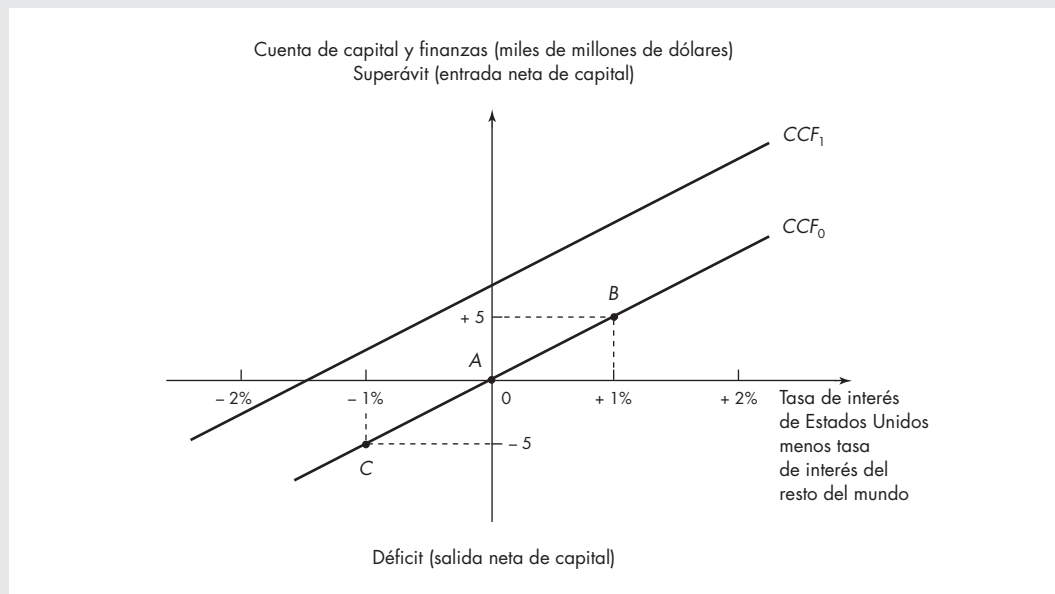
Recuerde que las operaciones financieras y de capital incluyen todas las compras o ventas internacionales de activos financieros, como bienes raíces, acciones y bonos de empresas, depósitos en bancos mercantiles y papel del gobierno. La gran mayoría de las operaciones que se asienta en la cuenta de capital y finanzas proviene de operaciones financieras. El factor más importante que provoca el cruce de las fronteras nacionales de los activos financieros son las tasas de interés del mercado nacional y extranjero. Sin embargo, existen otros factores importantes, como la rentabilidad de las inversiones, las políticas fiscales de las naciones y la estabilidad política.

La figura 13.1 muestra las curvas hipotéticas de la cuenta de capital y finanzas de Estados Unidos. El eje vertical mide los *superávits* y los *déficits* de la cuenta de capital y finanzas. En particular, supone que los flujos financieros entre Estados Unidos y el resto del mundo responden a los *diferenciales de las tasas de interés* entre las dos zonas (la tasa de interés de Estados Unidos menos la tasa de interés externa) en el caso de un conjunto dado de circunstancias económicas en Estados Unidos y en el exterior.

En cuanto a la curva CCF_0 , la cuenta de capital y finanzas de Estados Unidos está *en equilibrio* en el punto *A*, donde la tasa de interés de ese país es igual a la del exterior. Si Estados Unidos redujera su crecimiento monetario, la escasez de dinero tendería a incrementar sus tasas de interés en comparación con las del resto del mundo. Los inversionistas, ante estas tasas de interés más altas, tenderán a vender los activos financieros extranjeros para

FIGURA 13.1

CURVA DE LA CUENTA DE CAPITAL Y FINANZAS DE ESTADOS UNIDOS



Los diferenciales de las tasas de interés entre Estados Unidos y el resto del mundo provocan movimientos en la curva de la cuenta de capital y finanzas de Estados Unidos. Las tasas relativamente altas (bajas) de ese país desatan entradas (salidas) financieras netas y un movimiento ascendente (descendente) a lo largo de la curva de la cuenta de capital y finanzas, la cual se desplaza hacia arriba/abajo frente a los cambios de determinantes, aparte de la tasa de interés, como la rentabilidad de la inversión, las políticas fiscales y la estabilidad política.

comprar activos estadounidenses que ofrecen mayor rendimiento. El diferencial de 1% de las tasas de interés lleva a una *entrada neta de capital* de 5 mil millones de dólares, y el país pasa al punto B de la curva CCF_0 . Por otra parte, si las tasas de interés externas aumentan más que las de Estados Unidos, el país registrará una *salida neta de capital*, pues los inversionistas venderán valores estadounidenses para comprar valores extranjeros que ofrecen un rendimiento más alto.

La figura 13.1 supone que los diferenciales de las tasas de interés son el determinante básico de los flujos financieros en el caso de Estados Unidos. Es decir, los movimientos a lo largo de la curva CCF_0 son provocados por los cambios de la tasa de interés de Estados Unidos con relación a las del resto del mundo. No obstante, existen otros determinantes, además de los diferenciales de las tasas de interés, que pueden llevar a Estados Unidos a importar (o exportar) más o menos activos financieros con cada diferencial posible de las tasas de interés y, por tanto, modificarían su ubicación en la curva CCF_0 .

Por ejemplo, suponga que Estados Unidos se encuentra en la curva CCF_0 en el punto A y que el creciente ingreso de ese país conduce a más ventas y ganancias. La inversión directa (por ejemplo, en una armadora de automóviles) se torna más rentable en Estados Unidos. Las naciones como Japón invertirán más en sus subsidiarias en Estados Unidos, mientras que General Motors invertirá más en el exterior. La mayor rentabilidad de la inversión directa genera un mayor flujo de fondos que ingresan a Estados Unidos con cada uno de los diferenciales posibles de las tasas de interés y un desplazamiento hacia arriba en la curva a CCF_1 .

Suponga que el gobierno de Estados Unidos aplica un *impuesto para nivelar los intereses*, como lo hizo de 1964 a 1974. Este impuesto pretendía contribuir a revertir los enormes flujos de capital que salían del país cuando las tasas de interés de Europa eran superiores a las de Estados Unidos. Al gravar los ingresos de los inversionistas estadounidenses por concepto de dividendos e intereses de sus valores extranjeros, el impuesto redujo la rentabilidad neta (es decir, el rendimiento después de impuestos) de los valores extranjeros. Al mismo tiempo, el gobierno estadounidense instituyó un programa para restringir el crédito exterior, que imponía restricciones directas a los préstamos externos otorgados por bancos e instituciones financieras estadounidenses y, más adelante, a los préstamos externos de empresas no financieras. Al desalentar la salida de capital de Estados Unidos hacia Europa, estas políticas dieron por resultado un desplazamiento hacia arriba en la curva de la cuenta de capital y finanzas de Estados Unidos en la figura 13.1, el cual sugiere que saldrían menos fondos el país como respuesta a las tasas de interés más altas del exterior.

AJUSTES DEL INGRESO

La teoría clásica del ajuste de la balanza de pagos dependía, principalmente, del mecanismo de ajuste de los precios y dejaba un papel secundario para los efectos de las tasas de interés en los movimientos de corto plazo del capital privado. Una crítica central a la teoría clásica era que prácticamente obviaba el efecto de los *ajustes del ingreso*. Los economistas clásicos sabían que el ingreso, o poder adquisitivo, de una nación superavitaria aumentaba en relación con el de la nación deficitaria, lo cual tendría un efecto en el nivel de importaciones de los dos países. Sin embargo, consideraban que el efecto del ingreso iba de la mano con los cambios de precios. Debido en gran medida a que los movimientos de oro del siglo XIX provocaron efectos menores en los niveles de los precios y las tasas de interés, los teóricos de la economía empezaron a buscar otras explicaciones para los ajustes de la balanza de pagos, con un sistema de tipos de cambio fijos. La teoría de la **determinación del ingreso**, planteada por John Maynard Keynes en la década de los treinta, ofrecía esta explicación.³

³ John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Macmillan, Londres, 1936.

Keynes decía que, con un sistema de tipos de cambio fijos, la influencia de los cambios del ingreso en las naciones con superávit y déficit contribuirá a restaurar, *automáticamente*, el equilibrio de los pagos. Dado un desequilibrio persistente en los pagos, la nación con un superávit registrará un aumento del ingreso, y sus importaciones aumentarán. Por otra parte, la nación con un déficit registrará una disminución en el ingreso, la cual dará por resultado una reducción de las importaciones. Los efectos que los cambios en el ingreso tendrán en los niveles de las importaciones revertirán el desequilibrio de la balanza de pagos. La sección *Exploración detallada 13.1* al final de este capítulo explica con más detalle el mecanismo de ajuste del ingreso.

El anterior análisis del ajuste del ingreso se debe modificar de modo que incluya los efectos que los cambios de los niveles del ingreso y el gasto internos tienen en las economías extranjeras, con un proceso conocido como el **efecto de repercusión en el exterior**.

Suponga un mundo con dos países, Estados Unidos y Canadá, en el cual la balanza de pagos está inicialmente en equilibrio. Debido a un cambio en las preferencias de los consumidores Estados Unidos registra un incremento autónomo de las importaciones procedentes de Canadá, el cual provoca un incremento de las exportaciones canadienses. El resultado será un decremento del ingreso estadounidense y un incremento del ingreso canadiense. La reducción del ingreso estadounidense produce una reducción del nivel de las importaciones de ese país (y una reducción de las exportaciones de Canadá). Al mismo tiempo, el incremento del ingreso canadiense produce un aumento de las importaciones del país (y un incremento de las exportaciones estadounidenses). Este proceso de realimentación se repite una y otra vez.

La consecuencia de este proceso es que amortigua tanto el incremento del ingreso del país superavitario (Canadá) como la reducción del ingreso de la nación deficitaria (Estados Unidos). Desde la perspectiva de Estados Unidos, el incremento de exportaciones a Canadá que se deriva del incremento del ingreso canadiense amortiguará la disminución del ingreso estadounidense.

La importancia del efecto de la repercusión en el exterior depende, en parte, del tamaño de la economía de un país por cuanto se refiere al comercio internacional. Una nación pequeña que incrementa sus importaciones de una nación más grande no tendrá gran impacto en el nivel del ingreso de esa nación. Sin embargo, en el caso del comercio de países grandes, el efecto de la repercusión en el exterior quizá sea significativo y se debe tomar en cuenta cuando se considera el mecanismo de ajuste del ingreso.

DESVENTAJAS DE LOS MECANISMOS DE AJUSTE AUTOMÁTICO

Las secciones anteriores han considerado mecanismos de ajuste automático de la balanza de pagos cuando existe un sistema de tipos de cambio fijos. Según la escuela clásica de pensamiento, los ajustes ocurren cuando los precios y las tasas de interés responden a los movimientos internacionales del oro. La teoría keynesiana puso énfasis en otro proceso de ajuste: el efecto que los cambios del ingreso nacional tienen en la balanza de pagos de una nación.

Si bien los elementos del precio, la tasa de interés y los ajustes del ingreso operarían en el mundo real, estos mecanismos de ajuste tienen una gran falla. El problema es que un mecanismo eficiente de ajuste requiere que los bancos centrales sacrifiquen la posibilidad de utilizar la política monetaria para promover la meta del pleno empleo sin inflación; es decir, cada nación debe estar dispuesta a aceptar inflación o recesión cuando el ajuste de la balanza de pagos lo requiera. Vea el caso de una nación que registra un déficit generado por

un incremento autónomo de las importaciones o un decremento de las exportaciones. Para que el ajuste del ingreso revierta el déficit, las autoridades monetarias deben permitir que el ingreso interno disminuya, sin emprender políticas para compensar la reducción. En el caso de una nación con un superávit en su balanza de pagos ocurriría justo lo contrario.

Los economistas clásicos pensarían que abandonar una política monetaria independiente no es una desventaja, porque el pensamiento clásico consideraba que el sistema se movería de forma automática hacia el pleno empleo con el transcurso del tiempo y porque daban gran prioridad al ajuste de la balanza de pagos. En el mundo actual, el *desempleo* suele ser la norma y por lo habitual se le concede prioridad en lugar de dársele al equilibrio de la balanza de pagos. Por lo anterior, las naciones modernas son reacias a hacer sacrificios internos significativos para alcanzar el equilibrio externo, lo cual provoca que recurrir a un proceso de ajuste automático de pagos no sea una política aceptable.

AJUSTES MONETARIOS

En las secciones anteriores se vio que los cambios en el precio interno, la tasa de interés y el nivel del ingreso conducen, en automático, al ajuste de la balanza de pagos. En las décadas de los sesenta y setenta surgió una teoría nueva, el *enfoque monetarista*, que se aplica a la balanza de pagos.⁴ Este enfoque considera que el desequilibrio de la balanza de pagos es, sobre todo, un fenómeno monetario. El dinero actúa para *alterar y ajustar* la balanza de pagos. Considera, al igual que la teoría clásica y la keynesiana, que el ajuste de la balanza de pagos es un proceso automático.

Desequilibrio de los pagos con tipos de cambio fijos

El enfoque monetarista considera que el desequilibrio de la balanza de pagos refleja una asimetría entre la demanda y la oferta de dinero. El primer supuesto es que, a largo plazo, la demanda de dinero de una nación es una función estable del ingreso real, los precios y la tasa de interés.

La cantidad de saldos monetarios nominales demandados está en relación *directa* con el ingreso y los precios. Los incrementos del ingreso o de los precios disparan aumentos en el valor de las transacciones y también acrecientan el dinero que se necesita para financiar las transacciones, y viceversa. La cantidad de dinero demandada guarda una relación *inversa* con la tasa de interés. Siempre que usted guarde dinero, en lugar de usarlo en una inversión, estará sacrificando intereses que podría haber obtenido. Si las tasas de interés son altas, las personas tratarán de tener la menor cantidad posible de dinero a la mano y colocarán el resto en inversiones que generan intereses. Por otra parte, cuando las tasas de interés disminuyen, la cantidad demandada de dinero aumenta.

La *oferta de dinero* de una nación es un múltiplo de la base monetaria que incluye dos elementos. El *elemento interno* se refiere al crédito creado por las autoridades monetarias de la nación (por ejemplo, obligaciones de la Reserva Federal en el caso de Estados Unidos). El *elemento internacional* se refiere a las reservas de divisas que tiene una nación y que pueden aumentar o disminuir como consecuencia del desequilibrio de la balanza de pagos.

El enfoque monetarista dice que todos los *déficits* de pagos son resultado de una *oferta excesiva de dinero* en el país de origen. Con un sistema de tipos de cambio fijos, la oferta

⁴El enfoque monetarista aplicado a la balanza de pagos tiene su origen intelectual en la Universidad de Chicago. Lo iniciaron Robert Mundell, *International Economics*, Macmillan, Nueva York, 1968; y Harry Johnson con "The Monetary Approach to Balance of Payments Theory", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, marzo de 1972.

TABLA 13.1

CAMBIOS EN LA OFERTA Y LA DEMANDA DE DINERO CON TIPOS DE CAMBIO FIJOS: EFECTO EN LA BALANZA DE PAGOS SEGÚN EL ENFOQUE MONETARISTA

Cambio*	Efecto
Incremento de la oferta de dinero	Déficit
Decremento de la oferta de dinero	Superávit
Incremento de la demanda de dinero	Superávit
Decremento de la demanda de dinero	Déficit

*A partir de una posición donde la demanda de dinero de una nación es igual a la oferta de dinero y su balanza de pagos está en equilibrio.

excesiva de dinero provoca que las reservas de divisas fluyan al exterior y, por tanto, una reducción en la oferta interna de dinero. Por otra parte, el *exceso de demanda de dinero* en el país, conduce a un *superávit de pagos* que provoca que entren divisas de las reservas de otros países y un incremento de la oferta monetaria interna. El equilibrio de la posición de pagos de la nación queda restaurado cuando el exceso de la oferta de dinero, o el exceso de su demanda, disminuyen lo suficiente como para restaurar la condición de equilibrio: *la oferta de dinero es igual a la demanda de dinero*. La tabla 13.1 resume las conclusiones del enfoque monetarista, dado un sistema de tipos de cambio fijos.

Suponga que el gobierno de Canadá, para financiar un déficit presupuestal, emite más dinero. Considerando que este dinero supera los niveles deseados (exceso de la oferta de dinero), los habitantes canadienses optan por aumentar su gasto para bienes y servicios, en lugar de tener saldos extraordinarios de efectivo. Dado un sistema de tipos de cambio fijos, el aumento del ingreso interno incrementará los precios de los bienes y servicios canadienses, en comparación con los del exterior. Los compradores canadienses tendrán que disminuir las compras de bienes y servicios producidos en Canadá, al igual que los compradores extranjeros. Por otra parte, los vendedores canadienses ofrecerán más bienes en el país y menos en el exterior, mientras que los compradores del exterior tratarán de incrementar sus ventas a Canadá. Estas fuerzas, que provocan el incremento de las importaciones y la reducción de las exportaciones, tienden a empeorar la posición de pagos de Canadá. A medida que el país financia su déficit mediante la transferencia de reservas internacionales a otros países, la oferta de dinero en Canadá volverá de nueva cuenta a los niveles deseados. Esto, a su vez, reducirá el gasto y la demanda de importaciones, y restaurará la balanza de pagos de Canadá.

El enfoque monetarista presupone que el ajuste de la balanza de pagos es un proceso automático. Todo desequilibrio de los pagos refleja una disparidad entre los saldos monetarios reales y deseados, la cual tiende a ser eliminada en razón del ingreso o la salida de reservas de divisas, que provocan un incremento o un decremento en la oferta de dinero en el país. Este proceso de autocorrección tarda tiempo. El enfoque monetarista implica que el proceso de ajuste ocurre a largo plazo, pero no considera el tiempo requerido para llegar al equilibrio. Por tanto, el enfoque hace hincapié en la posición de equilibrio final de la economía, a largo plazo.

El enfoque monetarista supone que los flujos de las reservas de divisas ligados a los desequilibrios de la balanza de pagos ejercen una influencia en la oferta interna de dinero. Esto es cierto siempre y cuando los bancos centrales no apliquen políticas monetarias para neutralizar el efecto que los flujos de reservas de divisas tienen en la oferta de dinero del país. Según el enfoque monetarista, si los bancos llegan a neutralizar estos flujos, entonces proseguirán los desequilibrios de pagos.

Implicaciones políticas

¿Cuáles son las implicaciones del enfoque monetarista para las políticas económicas de un país? El enfoque sugiere que la política económica afecta la balanza de pagos en razón del efecto que produce en la demanda y la oferta de dinero de un país. Las políticas que *incrementan la oferta de dinero* en relación con la demanda de éste llevarán a un *déficit* de pagos, a una

salida de reservas de divisas y a una reducción de la oferta de dinero en el país. Las políticas que *incrementan la demanda de dinero* en relación con la oferta de éste desatarán un *superávit* de pagos, un ingreso de reservas de divisas y un incremento de la oferta de dinero del país.

El enfoque monetarista también sugiere que las políticas no monetarias, que tratan de influir en la balanza de pagos de una nación (como los aranceles, las cuotas o la devaluación de la moneda) no son necesarias, porque los desequilibrios de los pagos se corrigen solos con el transcurso del tiempo. No obstante, a corto plazo, estas políticas podrían acelerar el proceso de ajuste reduciendo el exceso de la oferta de dinero o su demanda.

Por ejemplo, dado un equilibrio inicial, suponga que el gobierno de Canadá emite una cantidad de dinero que excede la cantidad demandada por la economía y conlleva a un déficit de pagos. El enfoque monetarista dice que, a largo plazo, las reservas de divisas saldrán de Canadá y que la oferta de dinero del país disminuirá. Este proceso de ajuste automático proseguirá hasta que la oferta de dinero disminuya lo suficiente como para restaurar la condición de equilibrio, es decir cuando la oferta monetaria sea igual a la demanda monetaria. Suponga que Canadá, para acelerar el regreso al equilibrio, impone un arancel sobre las importaciones. El arancel aumenta el precio de las importaciones y también los precios de bienes no comerciales (bienes producidos en exclusiva para el mercado interno, que no afrontan la competencia de las importaciones) debido a la sustitución entre productos. Los precios canadienses más altos disparan un incremento de la cantidad demandada de dinero, porque los canadienses ahora necesitan de más fondos para financiar sus compras de precios más altos. Este incremento de la cantidad demandada de dinero absorbe parte del exceso de la oferta monetaria. Por tanto, el arancel contribuye a acelerar la eliminación del exceso de la oferta de dinero y el déficit de pagos igual que si se dejara operar el mecanismo automático de ajuste.⁵

El enfoque monetarista también tiene implicaciones políticas para el crecimiento de la economía. A partir del punto de equilibrio, a medida que el producto y el ingreso real del país se expanden, también lo hacen el número de transacciones y la cantidad demandada de dinero. Si el gobierno no incrementa el elemento interno de la oferta monetaria en proporción conmensurable al incremento de la cantidad demandada de dinero, el exceso de la demanda provocará un ingreso de fondos procedentes del exterior y un superávit de pagos. Este argumento explica con frecuencia los superávits de pagos de Alemania registrados a finales de la década de los sesenta y principios de los setenta, cuando el crecimiento del producto nacional y la demanda monetaria de Alemania fueron superiores al crecimiento del elemento interno de la oferta monetaria del país.

RESUMEN

1. Como el desequilibrio persistente de la balanza de pagos (sea un superávit o un déficit) tiende a producir consecuencias económicas negativas, es preciso ajustarlo.
2. El ajuste de la balanza de pagos puede ser clasificado como automático o discrecional. Con un sistema de tipos de cambio fijos, los ajustes automáticos ocurren en razón de variaciones en los precios, las tasas de interés y el ingreso. La demanda y la oferta de dinero también influyen en el proceso de ajuste.
3. La teoría de David Hume ofrecía una explicación del proceso automático de ajuste que se daba sujeto al patrón oro. A partir de la condición del equilibrio de pagos, todo superávit o déficit sería eliminado auto-

⁵Una cuota para las importaciones también propiciaría el equilibrio de los pagos porque restringiría la oferta de importaciones canadienses e incrementaría su precio. La cantidad de dinero demandada por los canadienses aumentaría, reduciendo así el exceso de la oferta de dinero y el déficit de pagos. Como verá en el capítulo siguiente, la devaluación de la moneda también incrementa el precio de las importaciones. Según el enfoque monetarista, esto genera una mayor demanda de dinero y reduce el déficit de pagos.

- máticamente en razón de los cambios en los niveles internos de precios. La teoría de Hume dependía notablemente de la teoría cuantitativa del dinero.
4. Según la teoría clásica, otra consecuencia importante de los movimientos internacionales del oro era su efecto en las tasas de interés a corto plazo. La nación deficitaria que registrara pérdidas de oro afrontaría una reducción de la oferta monetaria, lo cual incrementaría las tasas de interés y provocaría el ingreso de capitales y el equilibrio de los pagos. Lo contrario sería válido para una nación superavitaria. En la época del patrón oro, los bancos centrales, en lugar de dejar que los ajustes automáticos de las tasas de interés restauraran el equilibrio de los pagos, con frecuencia recurrían a políticas monetarias diseñadas para reforzar el mecanismo de ajuste.
 5. Con la llegada de la economía keynesiana, en la década de los treinta, se concedió mayor importancia a los efectos del comercio en el ingreso como explicación del ajuste.
 6. El concepto de las repercusiones en el exterior se refiere a una situación donde el cambio de las variables macroeconómicas de una nación, en comparación con otras, provocará una reacción en cadena en las economías de las dos naciones.
 7. El mecanismo de ajuste automático de la balanza de pagos tiene varias desventajas. Las naciones deben estar dispuestas a aceptar los cambios negativos en la economía del país cuando sea necesario para conseguir el ajuste de la balanza de pagos. Quienes diseñan las políticas deben sacrificar la posibilidad de utilizar discrecionalmente la política económica para propiciar el equilibrio interno.
 8. El enfoque monetarista dirigido a la balanza de pagos se presenta como una alternativa (y no un complemento) de las teorías tradicionales del ajuste. Éste dice que, a largo plazo, los desequilibrios de los pagos tienen su origen en la relación entre la demanda y la oferta de dinero. Considera que el ajuste de la balanza de pagos es un proceso automático.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Ajuste automático (p. 432)
- Determinación del ingreso (p. 437)
- Efecto de repercusión en el exterior (p. 438)
- Mecanismo de ajuste (p. 432)
- Multiplicador del comercio exterior (p. 444)
- Patrón oro (p. 433)
- Proceso multiplicador (p. 444)
- Reglas del juego (p. 435)
- Teoría cuantitativa del dinero (p. 433)

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. ¿Qué es el *ajuste de la balanza de pagos*? ¿Por qué la nación que registra un déficit tiene un incentivo para sufrir un ajuste? ¿Qué ocurre con la nación que registra un superávit?
2. Con un sistema de tipos de cambio fijos, ¿qué ajustes automáticos propician el equilibrio de los pagos?
3. ¿Qué explica la teoría cuantitativa del dinero? ¿Cómo se relaciona con el mecanismo clásico de ajuste de los precios?
4. ¿Cómo ayudan las tasas de interés internas a propiciar el equilibrio de los pagos?
5. En la época del patrón oro había las llamadas reglas del juego. ¿Cuáles eran esas reglas? ¿Eran observadas en realidad?
6. La teoría keynesiana dice que, con un sistema de tipos de cambio fijos, la influencia que los cambios en el ingreso ejercen en las naciones que tienen un superávit o un déficit ayuda a propiciar el equilibrio de la balanza de pagos. Explique.
7. Cuando se analiza el mecanismo de ajuste del ingreso, hay que tomar en cuenta el efecto de sus repercusiones en el exterior. Explique.
8. ¿Cuáles son algunas de las principales desventajas del mecanismo automático de ajuste en un sistema con tipos de cambio fijos?
9. Según el enfoque monetarista, el equilibrio en la posición de pagos de una nación se restaura cuando el exceso de la oferta de dinero o el exceso de la demanda de dinero disminuyen de modo que se restaura la condición de equilibrio: la oferta monetaria es igual a la demanda monetaria. Explique.
10. ¿Qué implicaciones tiene el enfoque monetarista para las políticas económicas de un país?

Exploración detallada 13.1

Cómo se determina el ingreso en una economía cerrada

John Maynard Keynes planteó el mecanismo del ajuste del ingreso en la década de los treinta con el propósito de demostrar el proceso mediante el cual los cambios del ingreso nacional propician el equilibrio de la balanza de pagos. Para ilustrar estos principios suponga que existe una *economía cerrada*, sin comercio exterior y con niveles constantes de precios y de tasas de interés. En este sencillo modelo keynesiano, el ingreso nacional (Y) es la suma del gasto de consumo (C) más el ahorro (A):

$$Y = C + A$$

El gasto total en productos nacionales es C más la inversión privada (I). Esta relación está dada por

$$Y = C + I$$

La figura 13.2 representa el conocido modelo para determinar el ingreso que aparece en libros de introducción a la economía. En la figura 13.2(a), se supone que el consumo está en función

del ingreso, mientras que el gasto de inversión es autónomo; es decir, independiente del nivel del ingreso. La economía está en equilibrio cuando el nivel del gasto proyectado es igual al ingreso. Esto se presenta en Y_E , donde la línea de 45° cruza la curva ($C + I$). En todo nivel de ingreso inferior (o superior) a Y_E , el gasto proyectado pasará (o quedará por debajo) del ingreso y el ingreso aumentará (o disminuirá).

Estas relaciones combinadas dan:

$$Y = C + A = C + I$$

Por tanto, la condición básica del equilibrio se puede formular como:

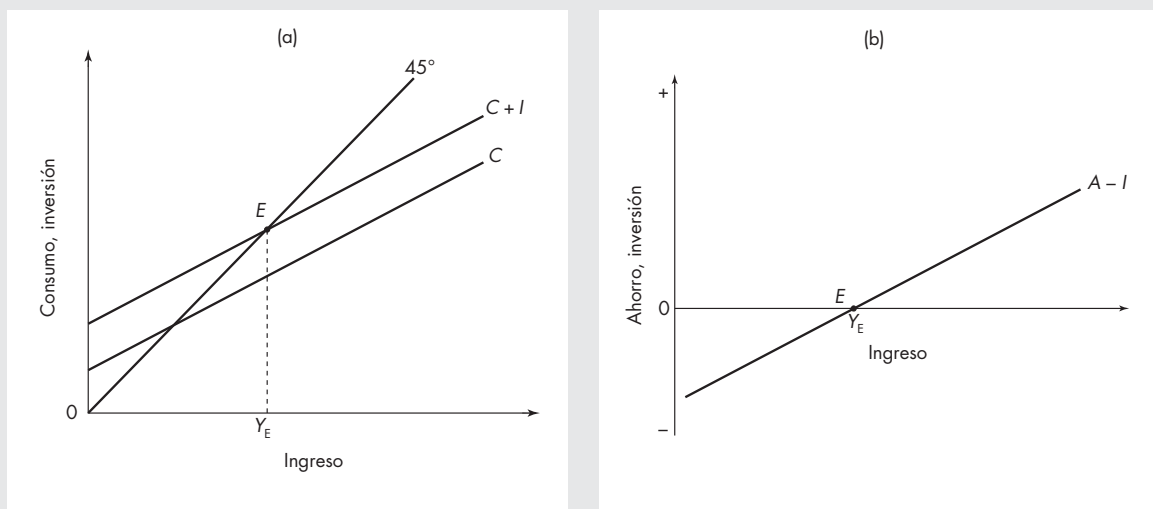
$$A = I$$

o

$$A - I = 0$$

FIGURA 13.2

DETERMINACIÓN DEL INGRESO EN UNA ECONOMÍA CERRADA



En una economía que no está expuesta al comercio internacional, el equilibrio del ingreso se presenta cuando el nivel del gasto proyectado (consumo más inversión) es igual al ingreso: $Y = C + I$. Una condición equivalente para el equilibrio del ingreso sería que el ahorro proyectado sea igual a la inversión proyectada: $A = I$, o $A - I = 0$.

La figura 13.2(b) ilustra esta condición equivalente del equilibrio del ingreso. Al igual que el consumo, supone que el ahorro está en función del ingreso. Dado un nivel constante de inversión la curva $(A - I)$ se desplaza hacia arriba. Cabe considerar que el ahorro es una fuga del caudal del ingreso, mientras que la inversión es una inyección en ese caudal. En niveles de ingreso inferiores a Y_e , I es superior a A , y el nivel del ingreso aumenta. Lo contrario también es válido. Por tanto, la economía está en equilibrio cuando $A = I$ (o $A - I = 0$). Más adelante se usará la figura 13.2(b) para ilustrar cómo se determina el ingreso en una economía abierta.

Suponga que una economía que está en equilibrio inicial sufre una leve alteración, un incremento del gasto de inversión. Este incremento incrementaría el nivel de equilibrio del ingreso. Este resultado se debe al **proceso multiplicador**, es decir, la inversión inicial dispara una reacción en cadena que produce niveles más altos de gasto, de modo que el ingreso aumenta en un múltiplo de la inversión inicial. Dada una inyección autónoma de gasto de inversión que entra en la economía, el incremento que provoca en el ingreso está dado por:

$$\Delta Y = k\Delta I$$

donde k representa un multiplicador.

Ahora vea cómo se deriva el multiplicador en una economía cerrada. En primer término, recuerde que, en equilibrio, una economía encontrará que el ahorro proyectado es igual a la inversión proyectada. Por tanto, toda I debe ser igual a una A equivalente para que la economía conserve el equilibrio. Como se ha supuesto que el ahorro está en función del ingreso, los cambios en el ahorro estarán relacionados con los cambios en el ingreso. Si usa a para representar la propensión marginal a ahorrar niveles adicionales de ingreso, entonces $A = aY$. Dado un incremento autónomo en la inversión, la condición de equilibrio sugiere que:

$$\Delta I = \Delta A = \Delta aY$$

De la expresión anterior se deriva el multiplicador como

$$\Delta Y = \frac{1}{a}\Delta I$$

Suponga, por ejemplo, que una nación encuentra que su propensión marginal al ahorro (a) es 0.25, y que existe un incremento autónomo en la inversión de \$100. Según el principio multiplicador, el cambio provocado en el ingreso que se deriva del

incremento inicial en el gasto de inversión es igual al incremento del gasto de inversión multiplicado por el multiplicador (k). Como supone que a es igual a 0.25, $k = 1/a = 1/0.25 = 4$. El incremento de \$100 en el gasto de inversión al final de cuentas da por resultado un incremento de \$400 en el nivel del ingreso.

Cómo se determina el ingreso en una economía abierta

Ahora suponga que existe una *economía abierta*, sujeta al comercio internacional. Hay que modificar la condición para el ingreso de equilibrio y la formulación del multiplicador del gasto. En una economía abierta las importaciones (M), al igual que el ahorro, representan una fuga que sale del caudal del ingreso, mientras que las exportaciones (X), al igual que la inversión, representan una inyección que entra al caudal del ingreso nacional. La condición para el ingreso de equilibrio, que relaciona las salidas con las entradas en el caudal de una economía abierta ahora es:

$$A + M = I + X$$

que, reordenando los términos será:

$$A - I = X - M$$

Suponga que las exportaciones no están relacionadas con el nivel del ingreso interno. Asimismo, que las importaciones están en función del ingreso interno, es decir:

$$\Delta M = m\Delta Y$$

donde m representa la propensión marginal a la importación. Así, está en posición de determinar lo que se conoce como el **multiplicador del comercio exterior**.

Primero deje que los ingresos y las salidas del caudal del ingreso aumenten en montos equivalentes, de modo que el cambio que provocan en el ingreso sea de magnitud equilibrada. Esto produce:

$$\Delta A + \Delta M = \Delta I + \Delta X$$

Dado que

$$\Delta A = a\Delta Y$$

y

$$\Delta M = m\Delta Y$$

entonces, el cambio provocado en el ingreso, derivado de los cambios en las entradas y las salidas quedaría representado así:

$$(a + m)\Delta Y = \Delta I + \Delta X$$

Si las exportaciones son constantes, ($\Delta X = 0$), el cambio provocado en el ingreso será igual al cambio en la inversión multiplicado por el multiplicador del comercio exterior, esto es,

$$\Delta Y = \frac{1}{(a + m)} \times \Delta I$$

La expresión que antecede establece que *el multiplicador del comercio exterior es igual al monto de la suma de las propensiones marginales al ahorro y a la importación*. En esta fórmula un cambio autónomo en las exportaciones, siendo la inversión fija, tendría un efecto en el ingreso interno idéntico al de un cambio equivalente en la inversión.

Implicaciones del multiplicador del comercio exterior

Para demostrar las implicaciones del ajuste del multiplicador del comercio exterior se construye un diagrama basado en el marco de la figura 13.2. Recuerde que la curva ($A - I$) tiene una pendiente positiva, porque se supone que los cambios en el ahorro están directamente relacionados con los cambios en el ingreso, y la inversión no se ve afectada. Si resta la inversión al ahorro obtendrá una curva ($A - I$) de pendiente positiva, como muestra la figura 13.3. Asimismo, se ha supuesto que los cambios en las importaciones están directamente relacionados con los cambios en el ingreso, y las exportaciones permanecen constantes. Cuando resta las importaciones a las exportaciones obtiene una curva ($X - M$) de pendiente negativa. Al igual que antes, la condición de equilibrio de una economía abierta, sin intervención del gobierno, es ($X - M = A - I$).

En la figura 13.3, a partir de un nivel de equilibrio del ingreso de \$1,000, suponga que una alteración produce un incremento autónomo de las exportaciones, de \$200. Esto queda demostrado por el desplazamiento hacia arriba de la curva ($X - M$) que aumenta \$200, lo cual da por resultado la nueva curva ($X' - M$). El nivel del ingreso aumenta y genera incrementos en las impor-

taciones y el ahorro. El equilibrio interno se establece al nivel de ingreso de \$1,400, donde ($A - I = X' - M$). La cuenta comercial ha perdido el equilibrio y existe un superávit comercial de \$100. Este superávit comercial es inferior al incremento inicial de \$200 en las exportaciones, porque parte del superávit es compensado por los incrementos de las importaciones provocados por el aumento del ingreso de \$1,000 a \$1,400.

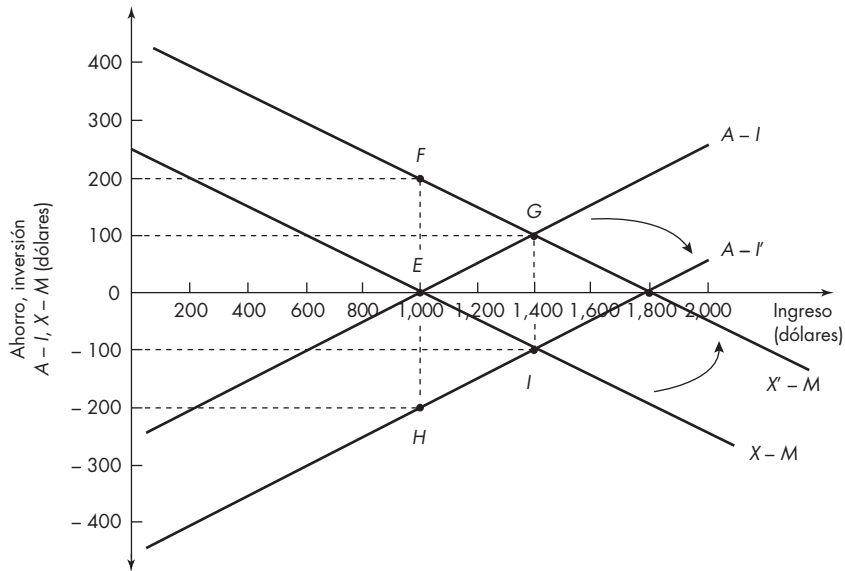
En este ejemplo aplica el concepto de un multiplicador del comercio exterior para determinar el efecto que el incremento de las exportaciones produce en la economía interna. Si analiza la curva ($A - I$) de la figura 13.3, verá que la pendiente de ésta, que representa la propensión marginal al ahorro, es 0.25. El multiplicador del comercio exterior es un equivalente a la suma de las propensiones marginales al ahorro y a la importación; es decir, $1/0.50$ o 2. Por tanto, un incremento autónomo de las exportaciones de \$200 genera el doble de incremento del ingreso interno, y el ingreso de equilibrio aumenta de \$1,000 a \$1,400.

Por cuanto al efecto de la cuenta comercial, el aumento de \$400 en el ingreso interno provoca un incremento de \$100 en las importaciones, dada la propensión marginal a la importación de 0.25. Parte del superávit inicial provocado por las exportaciones queda neutralizado y lo reduce de \$200 a \$100. Con el tiempo, el incremento de las importaciones generado por el mayor gasto interno tenderá a reducir el superávit comercial, pero no en cantidad suficiente como para restaurar el equilibrio de la balanza de pagos.

Vea otro caso que ilustra los efectos que un cambio en el gasto produce en el ingreso nacional y la balanza de pagos. Suponga que, debido a que mejoran las expectativas de los rendimientos, la inversión interna aumenta de manera autónoma \$200. En la figura 13.3, si parte del nivel de equilibrio de \$1,000, el incremento de la inversión desplazará la curva ($A - I$) hacia abajo \$200, porque el término negativo incrementa. Esto da la nueva curva ($A - I'$). El ingreso interno aumenta de \$1,000 a \$1,400, lo cual estimula un incremento de las importaciones y produce un déficit comercial de \$100. A diferencia del caso anterior de una expansión provocada por las exportaciones, un incremento autónomo del gasto interno de inversión (o gasto público) incrementa el ingreso interno, pero a expensas de un déficit en la balanza de pagos. Con base en lo anterior, los encargados de formular la política económica deben recordar que, con un sistema de tipos de cambio fijos, no deben olvidar el efecto que las políticas internas tienen en la balanza de pagos.

FIGURA 13.3

EFFECTOS QUE UN INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES Y UN INCREMENTO DE LA INVERSIÓN PRODUCEN EN EL INGRESO INTERNO Y LA BALANZA COMERCIAL



Si parte del equilibrio del ingreso, un incremento autónomo de las exportaciones de un país lleva a un aumento del ingreso interno, que provoca un incremento de las importaciones y el ahorro. Debido al efecto multiplicador, el incremento provocado en el ingreso tiende a ser mayor que el incremento inicial en las exportaciones. La cuenta comercial pasa al superávit debido a que el incremento provocado en las importaciones tiende a ser menor que el incremento inicial en las exportaciones. De nueva cuenta, a partir del ingreso de equilibrio, un incremento autónomo de la inversión interna genera un incremento del ingreso, que provoca más ahorro e importaciones. Debido al efecto multiplicador, el incremento de la inversión genera un incremento mayor del ingreso. Como el incremento del ingreso provoca un aumento de las importaciones, entonces se presenta un déficit comercial.

Ajuste al tipo de cambio y la balanza de pagos

CAPÍTULO 14

En el capítulo anterior se demostró que los ajustes automáticos de los precios, las tasas de interés y los ingresos suelen revertir el desequilibrio de la balanza comercial. No obstante, si se permite que estos ajustes operen, podría ocurrir que la reversión de los desequilibrios del comercio se registre a expensas de una recesión interna o de la inflación de precios. El remedio puede ser peor que la enfermedad.

En vez de confiar en que los ajustes de los precios, las tasas de interés y los ingresos corrijan los desequilibrios del comercio, los gobiernos permiten que los tipos de cambio se modifiquen. El país que adopta un sistema de tipo de cambio flotante permite que su moneda se deprecie o aprecie, en un mercado libre, como respuesta a los cambios de la oferta o la demanda de su moneda.

Con un sistema de cambio fijo, el gobierno establece los tipos a corto plazo. Sin embargo, si en un periodo el tipo de cambio se sobrevalúa, el gobierno puede aplicar políticas para *devaluar* su moneda. Esta devaluación, iniciada por una política pública y no por las fuerzas de la oferta y la demanda del libre mercado, provoca la depreciación del valor de cambio. Cuando la moneda de un país está subvaluada, el gobierno la puede *revaluar* y esta política provoca una apreciación de su valor de cambio. En el siguiente capítulo se explica con más detenimiento la devaluación y la revaluación de una moneda.

En este capítulo se analizará el efecto que tienen los ajustes al tipo de cambio en la balanza de pagos. Verá las condiciones en las cuales la depreciación (apreciación) de una moneda mejora/empeora la posición comercial de un país.

EFFECTOS DE LAS VARIACIONES DEL TIPO DE CAMBIO EN LOS COSTOS Y LOS PRECIOS

Las fluctuaciones de los tipos de cambio afectan ostensiblemente a las industrias que compiten con los productores extranjeros o que dependen de insumos importados para su producción. Estas oscilaciones influyen en la competitividad internacional de las industrias de una nación porque determinan los costos relativos. ¿Cómo afectan las fluctuaciones del tipo de cambio a los costos relativos? La respuesta depende de la medida en que los costos de una empresa estén nominados en la moneda del país o en una divisa.

Caso 1

Sin abasto externo: todos los costos están nominados en dólares.

La tabla 14.1 ilustra los costos de producción hipotéticos de Nucor, una siderúrgica estadounidense. Suponga que la empresa emplea trabajo, carbón, hierro y otros insumos estadounidenses para producir acero y que nomina sus costos en dólares. En el periodo 1 el valor de cambio del dólar es de 50 centavos de dólar por franco suizo (2 francos por dólar; además, la empresa tiene un costo de 500 dólares por tonelada de acero producida o, con el mencionado tipo de cambio, un monto equivalente a 1,000 francos.

Suponga que las condiciones del mercado han cambiado en el periodo 2 y, por tanto, el valor de cambio del dólar se aprecia de 50 a 25 centavos por franco, o una apreciación de 100% (el franco se deprecia de 2 a 4 francos por dólar). Dada la apreciación del dólar, los costos del trabajo, hierro, carbón y otros insumos permanecen constantes en términos de dólares. Sin embargo, en términos del franco, los costos aumentan de 1 000 a 2 000 francos por tonelada, un incremento de 100%. Esta apreciación de 100% del dólar provoca que los costos de producción de Nucor, nominados en francos, registren un incremento de 100%, con lo cual disminuye la competitividad internacional de la empresa.

Este ejemplo supone que la empresa adquiere todos los insumos en el país y que sus costos están nominados en la moneda local. No obstante, en muchas industrias las empresas adquieren algunos de sus insumos en mercados exteriores (abasto externo) y los costos de los mismos están en divisas. En tal caso, ¿qué efecto produce la fluctuación del valor de cambio de la moneda nacional en los costos de la empresa?

Caso 2:

Con abasto externo: algunos costos están nominados en dólares y otros en francos.

La tabla 14.2 también ilustra los costos de producción hipotéticos de Nucor, pero ahora suponga que los costos del trabajo, hierro, carbón y algunos otros insumos están nominados en dólares. Sin embargo, suponga que Nucor compra chatarra a proveedores suizos (abasto externo) y que estos costos están nominados en francos. De nueva cuenta, el valor de cambio del dólar se aprecia de 50 a 25 centavos por franco. Al igual que antes, después de la apreciación del dólar, el costo del trabajo, hierro, carbón y algunos otros insumos de Nucor aumenta 100% en términos de francos. Sin embargo, el costo de la chatarra en francos permanece constante. Como se aprecia en la tabla, el costo por tonelada de acero para Nucor aumenta de 1,000 a 1,640 francos, es decir, un incremento de sólo 64%. Por tanto, la apre-

TABLA 14.1

EFFECTOS DE LA APRECIACIÓN DEL DÓLAR EN LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE UNA SIDERÚRGICA ESTADOUNIDENSE CUANDO TODOS LOS COSTOS ESTÁN NOMINADOS EN DÓLARES

	COSTO DE PRODUCCIÓN DE UNA TONELADA DE ACERO			
	PERIODO 1 \$0.50 POR FRANCO (2 FRANCOS = \$1)		PERIODO 2 \$0.25 POR FRANCO (4 FRANCOS = \$1)	
	Costo en dólares	Equivalente en francos	Costo en dólares	Equivalente en francos
Trabajo materiales (hierro/carbón)	\$160	320 Francos	\$160	640 Francos
	300	600	300	1,200
Otros costos (energía)	40	80	40	160
Total	<u>\$500</u>	<u>1,000 Francos</u>	<u>\$500</u>	<u>2,000 Francos</u>
Cambio porcentual	—	—	—	—

TABLA 14.2

EFFECTOS DE LA APRECIACIÓN DEL DÓLAR EN LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE UNA SIDERÚRGICA ESTADOUNIDENSE CUANDO ALGUNOS COSTOS ESTÁN NOMINADOS EN DÓLARES Y OTROS EN FRANCOS

	COSTO DE PRODUCCIÓN DE UNA TONELADA DE ACERO			
	PERIODO 1 \$0.50 POR FRANCO (2 FRANCO = \$1)		PERIODO 2 \$0.25 POR FRANCO (4 FRANCO = \$1)	
	Costo en dólares	Equivalente en francos	Costo en dólares	Equivalente en francos
Trabajo	\$160	320 Francos	\$160	640 Francos
Materiales				
Nominados en dólares (hierro/carbón)	\$120	240 Francos	\$120	480 Francos
Nominados en francos (chatarra)	180	360	90	360
Total	\$300	600 Francos	\$210	840 Francos
Otros costos (energía)	\$ 40	80 Francos	\$ 40	160 Francos
Total de costos	\$500	1,000 Francos	\$410	1,640 Francos
Cambio porcentual	—	—	-18%	+64%

ciación del dólar empeora la competitividad internacional de la empresa, pero no tanto como en el ejemplo anterior.

Además de influir en el costo del acero, para Nucor, nominado en francos, una apreciación del dólar afecta su costo nominado en dólares cuando intervienen insumos nominados en francos. Como los costos de la chatarra están nominados en francos, éstos se mantienen en 360 francos tras la apreciación del dólar, pero el costo de la chatarra en dólares disminuye de 180 a 90 dólares. Dado que los costos de otros insumos de Nucor están nominados en dólares y que no cambian después de la apreciación de esta moneda, el costo total para la empresa disminuye de 500 a 410 dólares por tonelada, es decir, un decremento de 18%. Esta reducción del costo compensa parte de la desventaja de costos, derivada de la apreciación del dólar (depreciación del franco), que sufre Nucor frente a los exportadores suizos.

Los ejemplos anteriores permiten plantear la generalización siguiente: cuando los costos nominados en francos representan una fracción mayor del total de costos de Nucor, entonces la apreciación (depreciación) del dólar lleva a un incremento (decremento) menor del costo del acero para Nucor en francos, así como a un decremento (incremento) mayor en su costo del acero en dólares, en comparación con los cambios que sufren los costos cuando los costos de todos los insumos están nominados en dólares. Cuando los costos nominados en francos representan una fracción menor del total de costos, la conclusión sería la contraria. Estas conclusiones han tenido enorme importancia para el sistema comercial mundial desde 1980 hasta el 2000, porque las industrias (por ejemplo automóviles y computadoras) se han ido internacionalizando y ahora sus procesos de producción utilizan grandes cantidades de insumos importados.

Los cambios de los costos relativos derivados de fluctuaciones en los tipos de cambio también influyen en los precios relativos y en el volumen de bienes que intercambian las naciones. Como una *apreciación* del dólar incrementa los costos de producción relativos de Estados Unidos, también *incrementa* los precios de las exportaciones estadounidenses en términos de las divisas, lo cual provoca un decremento en la cantidad de bienes que el país vende al exterior y, por otra parte, la apreciación del dólar provoca un incremento en las importaciones estadounidenses. Dado que una *depreciación* del dólar reduce los costos de producción relativos de Estados Unidos, también *disminuye* los precios de las exportaciones en términos de



CLAVE MONETARIA

LAS EMPRESAS JAPONESES TRASLADAN SU PRODUCCIÓN AL EXTERIOR PARA CONTRARRESTAR LOS EFECTOS DE UN YEN FUERTE

En 2003, el valor de cambio del yen japonés se apreció frente al dólar. Las empresas japonesas exportadoras previeron que un yen más caro les produciría menos utilidades en el momento de convertir a yenes sus ganancias en dólares. ¿Cómo podrían proteger sus utilidades los japoneses? Al trasladar su producción al exterior y, con ello, reducir el monto de dinero que convierten de dólares a yenes.

En la década de los noventa, los directivos de las grandes compañías japonesas de automóviles y de aparatos electrónicos estaban temerosos de que la apreciación del yen redujera sus utilidades, porque el valor de los ingresos que recibirían del exterior disminuiría mucho al convertirlos a yenes. Sin embargo, en 2003, el daño provocado por la apreciación del yen no fue demasiado grande para los exportadores de Japón, incluidos los consumidores de automóviles y los de aparatos electrónicos, debido a su esfuerzo por trasladar su producción a Estados Unidos y a otros mercados externos. La apreciación del yen entorpeció el camino de las empresas japonesas, pero no las detuvo.

En la década de los ochenta, Toyota y otros exportadores empezaron a disminuir su exposición a las fluctuaciones cambiarias al expandir su producción al exterior, con una estrategia que aceleraron a finales de siglo. Para 2003 Honda producía en fábricas estadounidenses 75% de los automóviles que vendía en Estados Unidos, o 60% más que en la década anterior. Nissan inauguró en Canton, Mississippi, una fábrica que costó mil millones de dólares, para fabricar minivans, vehículos utilitarios deportivos (SUV) y camionetas pickup. Con su nueva planta, la empresa prácticamente duplicó su capacidad de producción en Norteamérica a 1.35 millones de vehículos. Los gerentes de la empresa declararon que estaban procurando que, en la medida de lo posible, el cambio de divisas quedara fuera de la ecuación.

Allá por 1996, las exportaciones de bienes de Toshiba Corp., sumaron unos 6,000 millones de dólares más que sus importaciones. Esto significaba que, en teoría, las ventas de la empresa podrían disminuir 6,000 millones de yenes (54 millones de dólares) cada vez que el yen se apreciara una unidad frente al dólar. Desde esa fecha, el productor de semiconductores más grande de Japón ha logrado reducir enormemente su exposición neta en dólares al trasladar su producción al exterior e incrementar las importaciones de partes en dólares. En 1996 Toshiba inauguró una fábrica de televisores a color en Indonesia y también abrió una en Filipinas para producir *drives* de discos duros y de discos ópticos. Después construyó otras fábricas en Asia, entre ellas una planta de computadoras personales en China. Para 2003, Toshiba producía más de 30% de sus bienes en el exterior, en comparación con 17% de 1995, y sus exportaciones de bienes sólo sumaban 1,000 millones de dólares más que sus importaciones.

Además de trasladar su producción al exterior, las grandes compañías automotrices y de aparatos electrónicos de Japón han ido trasladando al exterior sus operaciones de desarrollo, ingeniería y diseño. Esto también ha contribuido a reducir el riesgo cambiario, porque le permite mantener una fracción mayor de sus costos e ingresos nominados en una sola moneda. Por ejemplo, en 2004, Toyota abrió un estudio de diseño en Michigan, el cual ha permitido que la empresa desempeñe en Estados Unidos todas las etapas del proceso de manufactura de nuevos vehículos, desde el diseño hasta la ingeniería y la producción.

Fuente: "Japanese Firms Practice Yen Damage Control", *The Wall Street Journal*, 26 de septiembre de 2003, p. A7.

la divisa y ello provoca un incremento en la cantidad de bienes que Estados Unidos vende al exterior y, por otra parte, la depreciación del dólar provoca un decremento en las importaciones estadounidenses.

Varios factores dictan la medida en que las fluctuaciones del tipo de cambio llevan a modificaciones en los precios relativos de las naciones. Algunos exportadores estadounidenses, para conservar su competitividad, podrían reducir sus márgenes de utilidad para compensar el incremento de precios que se deriva de la apreciación del valor de cambio del dólar. Las percepciones relativas a las tendencias de los tipos de cambio a largo plazo también propician la rigidez de los precios; es decir, si los exportadores estadounidenses piensan que la apreciación del dólar será temporal, entonces estarían menos dispuestos a incrementar los precios. Las industrias aplicarán estrategias de precios dependiendo de qué tan sustituibles sean sus productos; es decir, cuanto más se diferencie el producto (por ejemplo, en calidad o servicio),

tanto mayor será el control que los productores ejerzan sobre los precios, de modo que las políticas de precios de estos productores estarán bastante protegidas contra las fluctuaciones de los tipos de cambio.

¿Las empresas pueden compensar, de alguna manera, el efecto de las fluctuaciones de las divisas en su competitividad? Suponga que el valor de cambio del yen japonés se aprecia frente a otras divisas, lo cual provoca que los bienes japoneses sean menos competitivos en los mercados mundiales. Para protegerse contra la merma de utilidades provocada por la apreciación del yen, las empresas japonesas podrían trasladar su producción a filiales ubicadas en países donde las monedas se hayan depreciado frente al yen. Esto seguramente ocurriría si la apreciación del yen es significativa y si se piensa que será permanente. Incluso si la apreciación del yen no fuera permanente, el hecho de trasladar la producción al exterior ayudaría a reducir la incertidumbre asociada a las fluctuaciones de las divisas. Las empresas japonesas, de hecho, han recurrido a la producción en el exterior para protegerse contra la apreciación del yen.

ESTRATEGIAS DE LOS FABRICANTES PARA ABATIR COSTOS ANTE LA APRECIACIÓN DE SU MONEDA

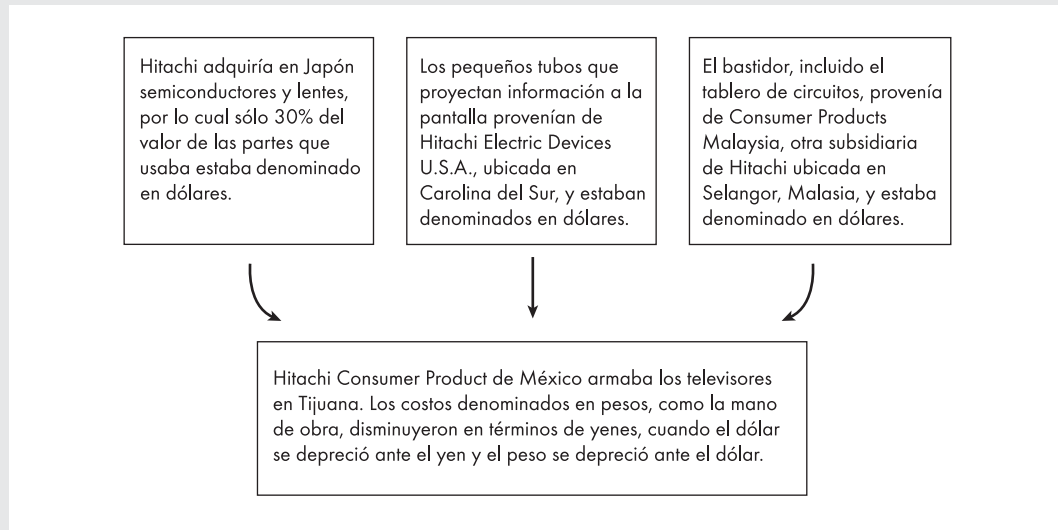
Los fabricantes llevan muchos años observando atónitos cómo la moneda de su país llega a alturas sin precedente y les dificulta la posibilidad de obtener utilidad de las exportaciones. Esto pone a prueba su ingenio para ser más eficientes y seguir siendo competitivos en los mercados mundiales. Ahora considere la respuesta que los fabricantes japoneses y estadounidenses dieron a la apreciación de sus respectivas monedas.

Apreciación del yen: los fabricantes japoneses

Entre 1990 y 1996, el valor del yen japonés frente al dólar se incrementó alrededor de 40%. Es decir, si los precios en yenes y en dólares no hubieran cambiado en las dos naciones en 1996, los productos japoneses, en comparación con los productos estadounidenses, habrían sido aproximadamente 40% más caros que en 1990. ¿Cómo respondieron los fabricantes japoneses a una situación que podría haber tenido consecuencias desastrosas para su competitividad en los mercados mundiales?

Las empresas japonesas conservaron su competitividad empleando la fortaleza del yen para establecer, a bajo costo, bases integradas de producción en Estados Unidos y en la parte de Asia ligada al dólar. Esto permitió a las empresas japonesas jugar en los dos lados de las fluctuaciones del tipo de cambio del yen/dólar; es decir, emplear partes y materiales más baratos, nominados en dólares, para compensar los costos más altos debidos al yen. Al mismo tiempo que conservaban sus mercados en Estados Unidos, muchas empresas japonesas también emplearon un yen fuerte para comprar componentes más baratos en todo el mundo, enviándolos a Japón para su montaje. Esto brindó una ventaja competitiva a estas empresas en Japón.

Considere el caso de Hitachi, el fabricante japonés de aparatos electrónicos que, como muestra la figura 14.1, produjo televisores recurriendo a las actividades globales a mediados de la década de los noventa. Los pequeños tubos que proyectan información en las pantallas de los televisores Hitachi provenían de una subsidiaria ubicada en Carolina del Sur, mientras que el bastidor y los circuitos del televisor eran fabricados por una filial en Malasia. Lo único que provenía de Japón eran los chips de computadora y los lentes, que representaban 30% del valor de las partes utilizadas. Hitachi, para producir sus televisores, se abasteció en países con monedas que habían disminuido frente al yen y, así, pudo mantener bajo el precio en dólares de sus televisores, a pesar del aumento del yen.

FIGURA 14.1**CÓMO AFRONTAR LA APRECIACIÓN DEL YEN: LA DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA DE HITACHI, EL FABRICANTE DE TELEVISORES**

Cuando el yen se apreció frente al dólar, la diversificación global de Hitachi permitió que la empresa vendiera televisores en Estados Unidos sin aumentar los precios.

Para limitar su vulnerabilidad frente al aumento del yen, los exportadores japoneses dejaron a un lado los bienes tipo commodity o materia prima, para fabricar, en cambio, productos de alto valor. La demanda de estos commodities (por ejemplo, metales y textiles) es muy sensible a los cambios de precio, porque son prácticamente iguales y sólo se distinguen por su precio. Por tanto, si un incremento del yen aumentara más el precio de las exportaciones japonesas en dólares, los clientes podrían optar con facilidad por proveedores que no fueran japoneses. Por otra parte, los productos más sofisticados y de mayor valor (por ejemplo, el equipo de transporte y la maquinaria eléctrica) son menos sensibles a los incrementos de precio. En el caso de estos bienes, algunos factores, como la tecnología avanzada que incluyen y los altos estándares de calidad, operan para neutralizar el efecto de la apreciación del yen en la demanda, en caso de que ésta incremente los precios. Así, las empresas japonesas que, entre 1990 y 1996, dejaron de producir bienes tipo commodity para fabricar productos de alto valor que reforzaron su competitividad.

Por otra parte está la industria automotriz japonesa. Los fabricantes japoneses de automóviles, para compensar el incremento del yen, redujeron los precios de sus vehículos en yenes y, por tanto, alcanzaron menores márgenes de utilidad. Asimismo, redujeron los costos de producción, incrementando la productividad de sus trabajadores, importando materiales y partes con precios nominados en divisas que se habían depreciado frente al yen y el outsourcing o subcontratación de una mayor fracción de la producción de sus vehículos en fábricas trasplantadas a otros países, con divisas que se habían depreciado frente al yen.

En 1994 Toyota Motor Corporation anunció que su competitividad se había erosionado hasta 20% por la apreciación reciente del yen. Por tanto, la empresa convenció a sus subcontratistas de que redujeran 15% los precios de sus partes a lo largo de tres años. Toyota

empezó a emplear partes comunes en diversos vehículos y redujo el tiempo necesario para diseñar, probar y comercializar los automóviles, con lo cual pudo reducir sus costos. Es más, presionó a los productores japoneses de acero para que fabricaran lámina de acero galvanizado menos cara para sus vehículos. Por último, Toyota reintrodujo modelos menos caros, con menos opciones, para reducir los costos y los precios y, con ello, reactivar las ventas en el segmento del mercado correspondiente a los automóviles familiares de tamaño mediano.

Las partes elaboradas en el exterior, que los fabricantes japoneses habían rechazado por ser de menor calidad que las producidas en su país, se volvieron más comunes para ellos en la década de los noventa. Las partes extranjeras se fueron abriendo paso de forma sostenida para llegar a los automóviles japoneses, con la ayuda de un yen fuerte y la urgencia de los fabricantes japoneses por abatir sus costos. Es más, los fabricantes japoneses de autopartes establecieron operaciones fabriles en el sudeste de Asia y en Sudamérica para abatir sus costos y para, después, exportarlas a Japón para armar los automóviles.

Apreciación del dólar: los fabricantes estadounidenses

De 1996 a 2002, los fabricantes estadounidenses se alarmaron enormemente cuando el dólar se apreció un promedio de 22% frente a las divisas de sus principales socios comerciales. Esto dio por resultado que los fabricantes estadounidenses buscaran la manera de aprovechar los mercados exteriores y de proteger su terreno en casa.

Considere el caso de American Feed Co., una empresa con sede en Napoleon, Ohio, que fabrica maquinaria para plantas de automóviles. En 2001 la empresa firmó un contrato con una empresa fabril española homóloga. Las dos empresas producen máquinas que las fábricas de automóviles emplean para desenredar enormes rollos de acero y luego alimentar a los troqueles que producen las partes. Según el contrato, cuando entran los pedidos, los directores de las dos empresas se reúnen para decidir cuál planta fabricará las partes, en esencia dividiéndose el trabajo para que las dos fábricas sigan en operación. En consecuencia, American Feed puede compartir los beneficios de contar con una base de producción en Europa, sin tener que correr los riesgos de construir su propia fábrica ahí. Asimismo, la empresa rediseñó sus máquinas para aumentar su eficiencia, y reducir el costo de fabricación. Estos esfuerzos redujeron los costos de producción de la máquina en alrededor de 20%.

También está el caso de Spico Molding Technologies, fabricante de herramientas y moldes con sede en Meadville, Pensilvania, que también tuvo que reducir costos para sobrevivir después de la apreciación del dólar. Durante años, Spico había sido socia de una empresa austriaca, la cual diseñaba una línea especial de herramientas que Spico había fabricado en Estados Unidos. Sin embargo, ante la fortaleza del dólar, la empresa austriaca asumió la responsabilidad de diseñar y fabricar las herramientas, mientras que Spico simplemente las revendía. Estos esfuerzos ayudaron a la empresa a reducir costos, pero dieron por resultado que 30% de sus empleados perdieran su empleo.

¿LA DEPRECIACIÓN DE UNA MONEDA REDUCE EL DÉFICIT COMERCIAL? EL ENFOQUE DE LA ELASTICIDAD

Hemos visto que la depreciación de una moneda suele mejorar la competitividad de una nación porque reduce sus costos y precios, mientras que una apreciación tiende a hacer lo contrario. ¿En qué circunstancias la depreciación de una moneda reduce el déficit comercial?

Debe tomar en consideración los distintos enfoques que existen para depreciar la moneda, por lo cual verá cada uno de ellos en una sección por separado. El **enfoque de la elasticidad** se enfatiza en los *efectos de los precios* relativos derivados de la depreciación y sugiere que ésta funciona mejor cuando la demanda es muy elástica. El **enfoque de la absorción**

se refiere a los *efectos de la depreciación en el ingreso* e implica que debe haber un decremento en el gasto interno, con relación a la inversión, para que la depreciación lleve al equilibrio del comercio. El **enfoque monetarista** se refiere a los efectos de la depreciación en el *poder adquisitivo del dinero* y su consecuente impacto en los niveles del gasto interno. Primero hay que considerar el enfoque de la elasticidad.

La depreciación de la moneda afecta la balanza comercial de un país, porque cambia los precios relativos de los bienes y servicios en el ámbito internacional. La nación que tiene un déficit comercial podría revertir el desequilibrio si disminuye sus precios relativos, de modo que las exportaciones aumenten y las importaciones disminuyan. La nación puede reducir sus precios relativos si permite que su tipo de cambio se deprecie en un mercado libre o si devalúa formalmente su moneda en razón de un sistema de tipos de cambio fijos. El resultado último de la depreciación de la moneda dependerá de la elasticidad-precio de la demanda de importaciones de una nación y de la elasticidad-precio de la demanda de sus exportaciones.

Recuerde que *elasticidad de la demanda* se refiere a la medida en que los compradores responden a los cambios de precio. Indica el cambio porcentual en la cantidad demandada que se deriva de un cambio de 1% en el precio. En términos matemáticos, la elasticidad es la razón del cambio porcentual de la cantidad demandada al cambio porcentual del precio. Se expresa así:

$$\text{Elasticidad} = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\Delta P}{P}$$

El coeficiente de la elasticidad se enuncia en términos numéricos, sin importar su signo algebraico. Si la razón anterior fuera superior a 1, un cambio porcentual dado en el precio dará por resultado un cambio porcentual más grande en la cantidad demandada; esto se conoce como una demanda relativamente *elástica*. Si la razón fuera inferior a 1, se dice que la demanda es relativamente *inelástica*, porque el cambio porcentual de la cantidad demandada es inferior al cambio porcentual del precio. Una razón exacta de 1:1 denota una demanda de *elasticidad unitaria*, lo cual indica que el cambio porcentual de la cantidad demandada es justo igual al cambio porcentual del precio.

A continuación se explican los efectos de la depreciación de una moneda en la balanza comercial de un país; es decir, el valor de sus exportaciones menos las importaciones. Suponga que la libra esterlina se deprecia 10% frente al dólar. La balanza comercial británica mejorará o no, dependiendo de lo que ocurra con los pagos en dólares que entren por concepto de las exportaciones británicas, en comparación con los pagos en dólares que salgan por sus importaciones. Esto, a su vez, dependerá de que la demanda estadounidense de exportaciones británicas sea elástica o inelástica y de que la demanda británica de importaciones sea elástica o inelástica.

A partir del tamaño de la elasticidad de la demanda de las exportaciones y las importaciones británicas, la balanza comercial del Reino Unido puede mejorar, empeorar o permanecer igual ante la depreciación de la libra. La regla general que determina el resultado real es la llamada **condición de Marshall-Lerner**, que dice: 1) La depreciación *mejorará la balanza comercial* si la elasticidad de la demanda de importaciones de la nación que deprecia la moneda y la elasticidad de la demanda externa de las exportaciones de esta nación suman más de 1. 2) Si las elasticidades de la demanda suman menos de 1, entonces la depreciación *empeorará* la balanza comercial. 3) La balanza comercial no se verá *afectada ni beneficiada* si las elasticidades de la demanda suman 1. La condición de Marshall-Lerner se puede plantear en términos de la moneda de la nación que está sufriendo una depreciación o en los de su socio comercial. Esta explicación se limita a la moneda del país que deprecia, en este caso el Reino Unido.

Caso 1:*La balanza comercial mejora*

La tabla 14.3 ilustra el efecto que una depreciación de la libra tiene en la balanza comercial del Reino Unido. En referencia con la tabla 14.3(a), suponga que la elasticidad de la demanda británica de importaciones es 2.5 y que la elasticidad de la demanda estadounidense de exportaciones británicas es 1.5; es decir, las elasticidades suman 4.0. Además, la libra se deprecia 10% frente al dólar. Una evaluación del efecto global que la depreciación tiene en la posición de pagos del Reino Unido requiere identificar el efecto que la depreciación tiene en el gasto para importaciones y en el ingreso por exportaciones.

Si los precios de las importaciones permanecen constantes en términos de la divisa, entonces la depreciación incrementa el precio de los bienes importados en la moneda local. En razón de la devaluación, el precio de las importaciones británicas en libras incrementa 10%. Por tanto, cabe esperar que los consumidores británicos compren menos bienes del exterior. Dada una elasticidad de la demanda de importaciones de 2.5, la depreciación desata una caída de 25% en el volumen de importaciones demandadas. El incremento de precio de 10% sumado a la reducción de 25% del volumen da por resultado un decremento del orden de 15% en los pagos en libras que salen de Gran Bretaña. Esta reducción de las compras de importaciones, de hecho disminuye el gasto para importaciones y ello reduce el déficit británico.

¿Qué pasa con el ingreso por exportaciones? El precio de las exportaciones en libras permanece constante, pero tras la depreciación de la libra, los consumidores estadounidenses encuentran que las exportaciones británicas cuestan 10% menos en términos de dólares. Dada una elasticidad de la demanda estadounidense de exportaciones británicas de 1.5, la depreciación británica de 10% estimulará las ventas al exterior 15%, de modo que los ingresos en libras por concepto de exportaciones aumentarán alrededor de 15%. Esto reforzará la

TABLA 14.3**EFFECTO DE LA DEPRECIACIÓN EN LA BALANZA COMERCIAL DEL REINO UNIDO****(A) LA BALANZA COMERCIAL MEJORA**

Sector	Cambio del precio en libras (%)	Cambio de la cantidad demandada (%)	Efecto neto (en libras)
Importador	+10	-25	-15% pagos realizados
Exportador	0	+15	+15% pagos recibidos

Supuestos:

Elasticidad de la demanda británica de importaciones = 2.5

Elasticidad de la demanda estadounidense de exportaciones = 1.5 Suma = 4.0

Depreciación de la libra = 10%

(B) LA BALANZA COMERCIAL EMPEORA

Sector	Cambio del precio en libras (%)	Cambio de la cantidad demandada (%)	Efecto neto (en libras)
Importador	+10	-2	+8% pagos realizados
Exportador	0	+1	+1% pagos recibidos

Supuestos:

Elasticidad de la demanda británica de importaciones = 0.2

Elasticidad de la demanda estadounidense de exportaciones = 0.1 Suma = 0.3

Depreciación de la libra = 10%

posición de pagos del Reino Unido. La reducción de 15% del gasto para importaciones sumado al incremento de 15% del ingreso por exportaciones significa que la depreciación de la libra disminuirá el déficit de pagos del Reino Unido. *Como las elasticidades suman más de 1, la depreciación fortalece la posición comercial del Reino Unido.*

Caso 2

La balanza comercial empeora

En la tabla 14.3(b), la elasticidad de la demanda británica de importaciones es 0.2 y la elasticidad de la demanda estadounidense de exportaciones británicas es 0.1; es decir, las elasticidades suman 0.3. La depreciación de 10% de la libra incrementa el precio de las importaciones en libras 10%, provocando una reducción de 2% en la cantidad de importaciones demandadas. A diferencia del caso anterior, en condiciones relativamente inelásticas, la depreciación contribuye a un *incremento* —y no a un decremento— de las importaciones de 8%. Como en el caso anterior, la depreciación no afecta el precio de las exportaciones británicas en libras, mientras que su precio en dólares disminuye 10%. Las compras de Estados Unidos al exterior incrementan 1%, dando por resultado un incremento de 1% en las libras que ingresan. Como el gasto para las importaciones es 8% más alto, mientras que el ingreso por las exportaciones sólo incrementa 1%, el déficit británico *empeorará*. Como dice la condición de Marshall-Lerner: *si las elasticidades suman menos de 1, entonces la depreciación deteriorará la posición comercial de una nación*. El lector tendrá que comprobar si, cuando las elasticidades de la demanda suman 1, una depreciación no afecta la balanza comercial de una nación.

Si bien la condición de Marshall-Lerner ofrece una regla general para saber cuándo la depreciación de una moneda puede restaurar el equilibrio de los pagos, ésta depende de algunos supuestos muy simples. En primer término, supone que, cuando ocurre la depreciación, la balanza comercial de una nación está en equilibrio. Si de inicio existe un déficit comercial muy cuantioso, con más importaciones que exportaciones, entonces la depreciación podría provocar que el gasto para importaciones cambiará más que el ingreso por exportaciones, a pesar de que las elasticidades de la demanda sumen más de 1. El análisis también supone que los precios de los vendedores en su moneda no cambian. Sin embargo, esto tal vez no siempre sea cierto. Para proteger su posición competitiva, los vendedores extranjeros podrían reducir sus precios en respuesta a una depreciación de la moneda del país; los vendedores nacionales podrían aumentar sus precios en la moneda nacional para que los efectos de la depreciación no se transmitan del todo a precios más bajos para sus bienes en la divisa. Sin embargo, ninguno de estos supuestos invalida la esencia de la condición de Marshall-Lerner, la cual sugiere que las depreciaciones de las monedas funcionan mejor cuando las elasticidades de la demanda son considerables.

En términos sencillos, la condición Marshall-Lerner ilustra el efecto precio de la depreciación de la moneda en la balanza comercial del país anfitrión. La magnitud en que los cambios de precio afecten el volumen de los bienes comerciados depende de la elasticidad de la demanda de las importaciones y exportaciones. Si la elasticidad se conoce por anticipado, será posible determinar la política apropiada de tipo de cambio para restablecer el equilibrio de los pagos. La tabla 14.4 presenta la elasticidad precio de la demanda estimada para el total de las importaciones y exportaciones por país.

EFFECTO DE LA CURVA J: SENDA TEMPORAL DE LA DEPRECIACIÓN

Los cálculos empíricos de las elasticidades de los precios en el comercio internacional sugieren que, según la condición de Marshall-Lerner, la depreciación con frecuencia mejorará la balanza comercial de un país. Sin embargo, un problema para medir las elasticidades de los precios mundiales es que suele transcurrir un *intervalo* entre las modificaciones de los tipos

TABLA 14.4

ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA A LARGO PLAZO PARA EL TOTAL DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE ALGUNOS PAÍSES

País	Elasticidad del precio de las importaciones	Elasticidad del precio de las exportaciones	Suma de las elasticidades de la exportación y la importación
Canadá	0.9	0.9	1.8
Francia	0.4	0.2	0.6
Alemania	0.1	0.3	0.4
Italia	0.4	0.9	1.3
Japón	0.3	0.1	0.4
Reino Unido	0.6	1.6	2.2
Estados Unidos	0.3	1.5	1.8

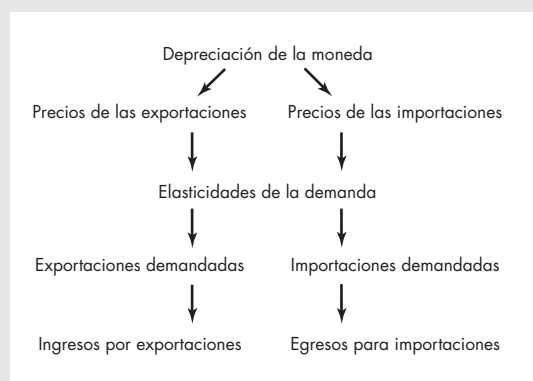
Fuente: Tomado de Peter Hooper, Karen Johnson y Jaime Marques, "Trade Elasticities for the G-7 Countries", *Princeton Studies in International Economics*, Núm. 87, agosto de 2000, p. 9.

de cambio y su efecto último en el comercio real. Una descripción popular de la senda temporal de los flujos del comercio es el **efecto de la curva J**. Esta posición sugiere que, a plazo muy corto, la depreciación de una moneda empeorará la balanza comercial de la nación. Sin embargo, a medida que transcurra el tiempo, es probable que la balanza comercial mejore. Esto se debe a que la nueva información de los efectos de la depreciación en los precios tarda en difundirse dentro de la economía y a que las unidades económicas también tardan en adaptar su comportamiento.

La depreciación de una moneda afecta la balanza comercial de una nación debido a su efecto neto en los ingresos por exportaciones y en los egresos para importaciones. Estos ingresos y egresos se calculan multiplicando el precio unitario de la mercancía por la cantidad demandada. La figura 14.2 ilustra el proceso mediante el cual la depreciación influye en el ingreso por exportaciones y el egreso para importaciones.

FIGURA 14.2

DIAGRAMA DE FLUJO DE LA DEPRECIACIÓN



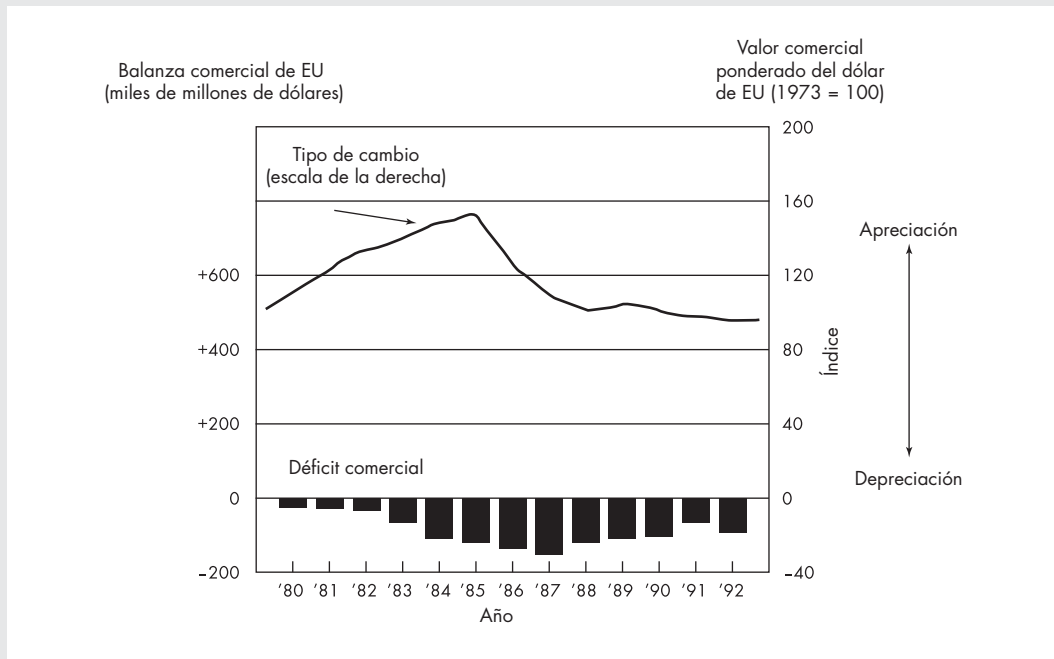
El efecto inmediato de la depreciación es un cambio en los precios relativos. Si la moneda nacional se deprecia 10%, esto significa que, de inicio, los precios de las importaciones aumentan 10% en términos de la moneda local. A continuación, la cantidad de importaciones demandadas disminuirá dependiendo de la elasticidad de la demanda local. Al mismo tiempo, al principio, los exportadores recibirán 10% más en la moneda local por cada unidad de la divisa que perciban. Esto significa que pueden ser más competitivos y disminuir sus precios de exportación, medidos en términos de divisas. Así, las ventas de exportaciones aumentarán con base en las elasticidades de la demanda externa. El problema de este proceso es que debe transcurrir tiempo, para que la depreciación tenga efecto y para que el mecanismo de los precios provoque cambios en el volumen de las exportaciones y de las importaciones.

La senda temporal que los flujos comerciales toman para responder a una depreciación se describe en términos del efecto de la curva J, así llamada porque la balanza comercial sigue empeorando durante cierto tiempo después de la depreciación (deslizándose por la recta de la J) y después mejora (cuando empieza a subir después de la curva de la J). Esto ocurre porque el efecto inicial de la depreciación es un incremento en el gasto destinado a las exportaciones; es decir, el precio de las importaciones en la moneda nacional se ha incrementado, pero el volumen no ha cambiado en razón de compromisos que fueron contraídos con anterioridad. A medida que transcurre el tiempo, el efecto del ajuste del volumen adquiere importancia, es decir, que el volumen de las importaciones disminuye, mientras que las exportaciones le resultan más atractivas a los compradores extranjeros.

Los partidarios del efecto de la curva J citan la experiencia de la balanza comercial de Estados Unidos en las décadas de los ochenta y noventa. Como muestra la figura 14.3, entre 1980 y 1987, el déficit comercial de ese país creció a enorme velocidad. El déficit disminuyó de forma significativa entre 1988 y 1991. El veloz incremento del déficit comercial que se registró a principios de la década de los ochenta se debió principalmente a la apreciación que entonces registró el dólar, la cual generó un incremento constante de las importaciones

FIGURA 14.3

SENDA TEMPORAL DE LA BALANZA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS (EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES), EN RESPUESTA A LA APRECIACIÓN Y LA DEPRECIACIÓN DEL DÓLAR



Entre 1980 y 1987, el déficit comercial de mercancías de Estados Unidos creció a enorme velocidad. El déficit comercial disminuyó de forma significativa entre 1988 y 1991. El veloz incremento del déficit comercial registrado a principios de la década de los ochenta se debió, sobre todo, a la apreciación que registró el dólar entonces, la cual dio por resultado un incremento sostenido de las importaciones y una disminución de las exportaciones estadounidenses. La depreciación del dólar que inició en 1985 disparó las exportaciones en 1988 y disminuyó el déficit comercial a todo lo largo de 1991.

y una disminución de las exportaciones estadounidenses. La depreciación del dólar que empezó en 1985 condujo a que las exportaciones se dispararan en 1988 y que el déficit comercial disminuyera a todo lo largo de 1991.

¿Qué factores explicarían los plazos del proceso de ajuste a una depreciación? Los tipos de plazos que se presentan entre los cambios de los precios relativos y los volúmenes de bienes intercambiados son, entre otros:

- *Plazos para reconocer* las condiciones cambiantes de la competencia
- *Plazos para decidirse* a establecer nuevos contactos comerciales y colocar pedidos nuevos
- *Plazos de entrega* que transcurren entre el momento en que se colocan los pedidos nuevos y el momento de percibir su efecto en el comercio y el flujo de los pagos
- *Plazos de reposición*, mientras se agotan los inventarios y se desgasta la maquinaria existente, antes de colocar pedidos nuevos
- *Plazos de producción* requeridos para incrementar la producción de mercancías necesarias debido al incremento de la demanda

La evidencia empírica indica que los efectos de la depreciación en la balanza comercial tardan años en materializarse. Los plazos de ajuste pueden ser de cuatro años o más, si bien una fracción importante del ajuste se registra en un par de años.¹

REPERCUSIÓN DEL TRASLADO CAMBIARIO

El análisis de la curva J presupone que una modificación cualquiera en el tipo de cambio produce un cambio proporcional en los precios de las importaciones. En la práctica, esta relación puede distar mucho de ser proporcional y, por lo mismo, debilitará la influencia que una modificación en el tipo de cambio ejerce en el volumen del comercio.

El grado en que los cambios de los valores de las divisas lleven a cambios en los precios de las importaciones y las exportaciones se conoce como la relación del **traslado cambiario**. La repercusión del traslado es importante porque los compradores sólo tendrán incentivos para modificar sus compras de bienes extranjeros en la medida en que los precios de estos bienes cambien, en términos de su propia moneda, después de una modificación en el tipo de cambio. Esto depende de qué tan dispuestos estén los exportadores a permitir que la modificación del tipo de cambio afecte los precios que cobran por sus bienes, medidos en términos de la moneda del comprador.

Suponga que Toyota de Japón exporta automóviles a Estados Unidos y que sus precios han sido establecidos en yenes; además, que el valor del dólar se deprecia 10% frente al yen. Si Toyota no toma medida compensatoria alguna, los precios de las importaciones de Estados Unidos aumentarán 10%, porque se necesita esa cantidad de dólares para comprar los yenes que se usarán para pagar las importaciones compradas. Por tanto, la repercusión del traslado es completa; es decir, los precios de las importaciones en dólares aumentan en igual proporción que la depreciación del dólar.

Para ilustrar cómo se calcula una repercusión completa del traslado cambiario, suponga que Caterpillar fija un precio de 50,000 dólares por un tractor que exporta a Japón. Si el tipo de cambio es 150 yenes por dólar, el comprador japonés pagará un precio de 7,500,000 yenes. Si el precio del tractor en dólares permanece constante, una apreciación de 10% en el valor de cambio del dólar incrementará 10% el precio del tractor en yenes, a 8,250,000 yenes ($165 \times 50,000 = 8,250,000$). Por otra parte, si el dólar se deprecia 10%, el precio del tractor en yenes disminuirá 10%, a 6,750,000. Siempre y cuando Caterpillar mantenga constante el

¹ Helen Junz y Rudolf R. Rhomberg, "Price Competitiveness in Export Trade Among Industrial Countries", *American Economic Review*, mayo de 1973, pp. 412-419.

TABLA 14.5

**REPERCUSIÓN DEL TRASLADO CAMBIARIO
EN LOS PRECIOS DE LAS IMPORTACIONES
DESPUÉS DE UN AÑO**

País	Conversión cambiaria (por cada 1% que se deprecia/aprecia la moneda de un país, el precio de sus importaciones aumenta/disminuye por)*
	Promedio de la OCDE**
Estados Unidos	0.42
Zona del euro	0.81
Japón	0.57-1.0
Otros países avanzados	0.60

*Cálculos basados en datos de 1973 a 2003.

**La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico está compuesta por Australia, Austria, Bélgica, Canadá, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, República de Corea, Japón, Luxemburgo, México, Holanda, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, España, Suecia, Suiza, Turquía, Reino Unido y Estados Unidos.

Fuentes: Jose Campa y Linda Goldberg, "Exchange Rate Pass-Through into Import Prices", *Review of Economics and Statistics*, noviembre de 2005, pp. 984-985; y Hamid Faruquee, "Exchange Rate Pass-Through in the Euro Area", *IMF Staff Papers*, abril de 2006, pp. 63-88.

precio de su tractor en dólares, las fluctuaciones del tipo de cambio del dólar se reflejarán por completo en los cambios del precio de las exportaciones, en la divisa. La razón de los cambios del precio de las exportaciones en la divisa a las fluctuaciones del tipo de cambio será 100%, es decir una conversión cambiaria completa.

Repercusión parcial del traslado cambiario

La repercusión completa del traslado cambiario existe como una posibilidad, pero en la práctica la relación suele ser parcial. La tabla 14.5 presenta cálculos de los índices promedio de la repercusión del traslado cambiario para Estados Unidos y otros países avanzados en el periodo de 1973-2003. Por ejemplo, en el caso de Estados Unidos la repercusión del traslado cambiario durante este periodo fue 0.42, lo cual significa que un cambio de 1% en el tipo de cambio del dólar produjo un cambio de 0.42% en los precios de las importaciones estadounidenses. Dado que el cambio porcentual de los precios de las importaciones fue inferior al del tipo de cambio, el traslado cambiario tuvo una repercusión

"parcial" en ese país. Conclusiones similares son válidas para los otros países incluidos en la tabla. Cuando el traslado cambiario tiene una repercusión parcial en el país y en el extranjero, se amortigua el efecto de las fluctuaciones del tipo de cambio en el volumen del comercio, porque previene los movimientos de los precios relativos del comercio.

¿Por qué el traslado cambiario tiende a tener una repercusión parcial? Al parecer, la respuesta está en las prácticas de facturación, en algunas consideraciones de la participación de mercado y en los costos de distribución.²

PRÁCTICAS DE FACTURACIÓN

Las empresas que participan en el comercio internacional eligen la moneda que quieren utilizar para expresar el precio de sus exportaciones. Pueden facturar sus exportaciones en la moneda nacional o en la de sus clientes. La evidencia sobre las importaciones y las exportaciones y la facturación de las exportaciones en años recientes revela que el dólar es la divisa dominante en las facturas de los países que no pertenecen a Europa, como muestra la tabla 14.6. Por ejemplo, los precios de 92.8% de las importaciones de Estados Unidos y 99.8% de sus exportaciones estaban en dólares a principios del 2000. Por otra parte, en los países de la zona del euro, 38% de las importaciones y 48% de las exportaciones se facturaron en euros, mientras que en el caso de Japón, 68.7% de las importaciones y 48% de las exportaciones se facturaron en yenes. En pocas palabras, el comercio no se ha facturado tanto en la moneda de un país cualquiera como en la de Estados Unidos.

El uso dominante de los dólares para la facturación del comercio estadounidense explica las modificaciones del tipo de cambio del dólar en su conversión parcial a los precios de las

²Esta sección está tomada de Linda Goldberg y Elanor Wiske Dillon, "Why a Dollar Depreciation May Not Close the U.S. Trade Deficit", *Current Issues in Economics and Finance*, Federal Reserve Bank of New York, junio de 2007.

TABLA 14.6

USO DEL DÓLAR DE EU PARA LA FACTURACIÓN DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, 2002-2004

País	Participación de dólares en el financiamiento de exportaciones	Participación de dólares en el financiamiento de importaciones	Participación de EU en las exportaciones
Estados Unidos	99.8%	92.8%	
Japón	48.0	68.7	24.8%
Corea del Sur	83.2	79.6	17.0
Malasia	90.0	90.0	20.5
Tailandia	84.4	76.0	17.0
Australia	69.6	50.5	8.1
Reino Unido	26.0	37.0	15.5
Zona del euro	30.4	38.0	14.2
Países con acceso a EU*	17.5	23.9	3.2

*Bulgaria, República Checa, Estonia, Hungría y Polonia.

Fuentes: Linda Goldberg y Cedric Tille, "The International Role of the Dollar and Trade Balance Adjustment", *The Group of Thirty Occasional Paper No. 71, 2006*; y Annette Kamps, "The Determinants of Currency Invoicing in International Trade", *European Central Bank Working Paper Num. 665*, agosto de 2006.

importaciones de ese país. Cuando los productores extranjeros facturan en dólares sus exportaciones a Estados Unidos, el precio de estos bienes permanece fijo en términos del dólar, si esta moneda se deprecia frente a otras. Los movimientos del tipo de cambio sólo afectan las utilidades de los productores extranjeros, pero no incrementan el precio en dólares que pagarán los importadores estadounidenses. Por supuesto que, pasado cierto tiempo, los productores extranjeros podrían optar por ajustar sus precios en respuesta al tipo de cambio.

CONSIDERACIONES RELATIVAS A LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO

Otro factor que contribuye a la repercusión parcial del traslado cambiario durante el periodo siguiente a una depreciación del dólar es el deseo de los productores extranjeros de conservar la participación de mercado de los bienes que venden en Estados Unidos. En la práctica, muchos bienes y servicios son producidos en mercados competitivamente imperfectos. En términos de los precios de estos bienes, las empresas pueden obtener un margen de utilidad sobre los costos y optar por no repercutir todo el cambio de costos que producen las fluctuaciones de los tipos de cambio y, en cambio, optar por modificar sus márgenes de utilidad, reduciendo con ello la sensibilidad de los precios al consumidor al tipo de cambio. Por ende, los exportadores a Estados Unidos podrían aceptar un margen de utilidad más bajo cuando su moneda se aprecia para mantener constantes sus precios en dólares frente a los competidores estadounidenses. Esto se aplica especialmente al caso de Estados Unidos, que tiene un mercado muy grande, en el cual las importaciones captan una participación más pequeña del consumo que en mercados más pequeños. Dado que los consumidores estadounidenses por lo general pueden sustituir las importaciones por bienes nacionales, los exportadores extranjeros no repercuten toda la fluctuación del tipo de cambio en los precios por temor a perder participación de mercado. En pocas palabras, en Estados Unidos, una competencia interna relativamente fuerte por los bienes importados tiende a reducir las repercusiones del traslado cambiario en los precios de las importaciones.

Por ejemplo, Kellwood Co., un importante comercializador de ropa como Calvin Klein, señaló que algunos de sus proveedores asiáticos, como los talleres de costura y las fábricas de textiles, se preguntaron si debían incrementar sus precios cuando el dólar se depreció frente

¿POR QUÉ LA DEPRECIACIÓN DEL DÓLAR NO CIERRA EL DÉFICIT COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS?

La repercusión parcial del traslado cambiario tiene implicaciones para el déficit comercial de Estados Unidos. Cuando éste alcanzó niveles muy altos a principios de la primera década del 2000, muchos consideraron que una depreciación del dólar reduciría el apetito que los estadounidenses tenían por bienes extranjeros porque aumentaría el costo de las importaciones y disminuiría el precio de las exportaciones estadounidenses a consumidores del exterior.

No obstante, otros afirmaban que tres factores tienen un peso particular para Estados Unidos (como se explica en este capítulo): el uso prácticamente exclusivo del dólar para la facturación del comercio estadounidense, las estrategias de participación de mercado de los exportadores extranjeros y los altos costos de distribución que existen en Estados Unidos y que se suman a las importaciones estadounidenses. Estos factores disminuyen la repercusión de la depreciación monetaria en los precios de las importaciones estadounidenses y en los precios al consumo, dando por resultado una repercusión parcial del traslado cambiario. Ante el modesto aumento de los precios de las importaciones y de los precios al consumidor a partir de sus niveles anteriores a la depreciación, los consumidores estadounidenses tendrían poco incentivo para reducir de forma significativa su demanda de importaciones o para buscar bienes nacionales comparables.

El hecho de que los precios de las importaciones y los precios al consumidor de Estados Unidos no respondan a la depreciación del

dólar sugiere que, en cambio, un ajuste sustancial de la balanza comercial, obtenido en razón de fluctuaciones del tipo de cambio, debe provenir de una reducción de los precios de las exportaciones estadounidenses. Sin embargo, esto sería pedirle mucho al sector exportador. Por ejemplo, en 2006, el déficit comercial de Estados Unidos sumaba 759,000 millones de dólares. Si las importaciones permanecieran constantes, las exportaciones tendrían que crecer 52% para cerrar ellas solas esta brecha. Al parecer, esto era más de lo que el sector exportador del país podía hacer.

Por tanto, habría que incluir otras medidas para reducir el déficit comercial de Estados Unidos. Una sería incrementar el ahorro público o privado del país, con las consecuentes reducciones en el consumo de todos los bienes en el país. Otra medida sería incrementar la demanda de exportaciones estadounidenses en el mundo, impulsada por el crecimiento económico exterior o por un mayor acceso de los exportadores estadounidenses a los mercados. En pocas palabras, no parecía probable que un dólar más débil pudiera cerrar el déficit comercial de Estados Unidos.

Fuente: Linda Goldberg y Eleanor Wiske Dillon, "Why a Dollar Depreciation May Not Close the U.S. Trade Deficit", *Current Issues in Economics and Finance*, Federal Reserve Bank of New York, junio de 2007.

a sus monedas a principios del 2000. Sin embargo, estos proveedores sabían que si incrementaban sus precios, Kellwood compraría los insumos a otros proveedores de la competencia. Para mantener a Kellwood entre sus clientes, estos proveedores redujeron sus márgenes de utilidad y, por tanto, no incrementaron sus precios, permitiendo que Kellwood mantuviera sus precios para la ropa Calvin Klein.

COSTOS DE DISTRIBUCIÓN

Hasta aquí, hemos considerado la repercusión de las fluctuaciones de los tipos de cambio en los precios de las importaciones que llegan a las fronteras de un país. No obstante, se presentan otros costos entre el momento en que un bien llega a la frontera y el momento en que se vende al consumidor. Son los costos de distribución del bien importado para que llegue al consumidor final, entre otros están los costos de transporte, marketing, mayoreo y menudeo. Por ejemplo, en 1996, una muñeca Barbie enviada de China a Estados Unidos costaba unos dos dólares, pero era vendida en 10 dólares en el país. Mattel, el fabricante, obtenía una utilidad aproximada de un dólar por muñeca. Los otros siete dólares correspondían a los pagos para su transportación a Estados Unidos y otros costos de marketing y distribución. En Estados Unidos los costos de distribución suman un promedio de 40% de los precios al consumidor en el país en general. Dado que los servicios nacionales de distribución no se intercambian de forma internacional, las fluctuaciones del tipo de cambio del dólar no afectan sus costos.

Por tanto, si los costos de distribución representan un porcentaje considerable del precio al consumidor, la sensibilidad del precio al consumidor a las fluctuaciones del tipo de cambio disminuirá en esa medida. Al término de este capítulo, en la sección *Exploración detallada 14.1*, se explican las repercusiones del traslado cambiario con más detenimiento.

ENFOQUE DE LA ABSORCIÓN DE LA DEPRECIACIÓN DE UNA MONEDA

Según el enfoque de las elasticidades, la depreciación de una moneda ofrece un incentivo para reducir las importaciones y aumentar las exportaciones con base en los precios. Sin embargo, aun cuando las condiciones de la elasticidad sean favorables, el hecho de que la balanza comercial del país de origen mejore o no, dependerá de la reacción que observe su economía ante la depreciación. El *enfoque de la absorción*³ da luz sobre este tema, porque considera el efecto que la depreciación tiene en el comportamiento del gasto de la economía interna y la influencia del gasto interno en la balanza comercial.

El enfoque de la absorción parte de la idea de que el valor del producto interno total (Y) es igual al nivel del gasto total. El gasto total está compuesto por el consumo (C), la inversión (I), el gasto público (G) y las exportaciones netas ($X - M$), expresados como:

$$Y = C + I + G + (X - M)$$

A continuación, el enfoque de la absorción consolida $C + I + G$ en un solo término, A , que se llama absorción, y designa las exportaciones netas ($X - M$) como B . El total del producto interno, por tanto, es igual a la suma de la absorción y las exportaciones netas, esto es

$$Y = A + B$$

Que reformulado es

$$B = Y - A$$

Esta fórmula sugiere que el saldo del comercio (B) es igual a la diferencia entre el total del producto interno (Y) y el grado de absorción (A). Si el producto nacional es superior a la absorción interna, la balanza comercial será positiva. Por otra parte, una balanza comercial negativa sugiere que la economía gasta más allá de su capacidad para producir.

El enfoque de la absorción dice que la depreciación de una moneda mejorará la balanza comercial de una economía sólo si el producto interno aumenta en comparación con la absorción. Esto significa que un país debe aumentar su producto total, reducir su absorción o aplicar alguna combinación de las dos cosas. Los siguientes ejemplos se refieren a estas posibilidades.

Suponga que una economía tiene *desempleo* y un *déficit comercial*. Con una economía que opera por debajo de su capacidad máxima, los incentivos de una depreciación para los precios tenderían a dirigir los recursos inactivos a la producción de bienes de exportación, además de desviar el gasto de las importaciones para dirigirlo a sustitutos producidos en el país. Por tanto, el efecto de la depreciación es expandir el producto interno y mejorar la balanza comercial. No es raro que los encargados de formular las políticas consideren que la depreciación de la moneda es un instrumento eficaz cuando la economía afronta desempleo con un déficit comercial.

Sin embargo, en el caso de una economía que tiene *pleno* empleo no hay recursos inactivos disponibles para una producción adicional. El producto nacional está en un nivel fijo.

³Sidney S. Alexander, "Effects of a Devaluation on a Trade Balance!", *IMF Staff Papers*, abril de 1952, pp. 263-278.

La única manera en que la depreciación puede mejorar la balanza comercial es que la economía reduzca, de alguna manera, la absorción interna, liberando recursos necesarios para producir más bienes de exportación y sustitutos de importaciones. Por ejemplo, quienes diseñan la política nacional podrían disminuir la absorción adoptando políticas fiscales y monetarias restrictivas ante los precios más altos que se derivan de la depreciación. Sin embargo, esto significaría el sacrificio de quienes cargan el peso de estas medidas. Por tanto, cabe considerar que la depreciación no es conveniente cuando la economía opera al máximo de su capacidad.

El enfoque de la absorción va más allá del enfoque de la elasticidad, que considera que la balanza comercial es distinta del resto de la economía y que, en cambio, analiza la depreciación en relación con la utilización de los recursos y el grado de producción de la economía. Por tanto, estos dos enfoques se complementan.

EL ENFOQUE MONETARISTA PARA LA DEPRECIACIÓN DE UNA MONEDA

Un repaso de los enfoques tradicionales para la depreciación revela una falla fundamental. Según el enfoque de las elasticidades y el de la absorción, las consecuencias monetarias no están asociadas al ajuste de la balanza de pagos o, en la medida que existan estas consecuencias, las autoridades monetarias del país podrán neutralizarlas. Estos dos enfoques sólo son aplicables a la cuenta comercial de la balanza de pagos y no toman en cuenta las implicaciones de los movimientos del capital. El *enfoque monetarista* para la depreciación ataca esta falla.⁴ Según el enfoque monetarista, la depreciación de la moneda puede provocar una mejora *temporal* en la posición de la balanza de pagos de una nación. Por ejemplo, suponga que en principio el mercado monetario del país está en equilibrio. Una depreciación de la moneda nacional incrementaría el nivel de los precios; es decir, los precios en moneda nacional de las posibles importaciones y exportaciones. Este incremento aumentaría la demanda de dinero, porque se necesitaría mayor cantidad de éste para las transacciones. Si el incremento de la demanda no se satisface con fuentes internas, entonces se registrará una entrada de dinero externo. Esta entrada produce un superávit en la balanza de pagos y un aumento en las reservas internacionales. Sin embargo, el superávit no dura para siempre. La depreciación, como aumenta el componente internacional de la oferta de la moneda local, lleva a un incremento en el gasto (absorción) que disminuye el superávit. El superávit desaparece con el transcurso del tiempo, cuando el mercado monetario del país vuelve al equilibrio. Los efectos de la depreciación en las variables económicas reales son, por tanto, temporales. *Al largo plazo, la depreciación de la moneda sólo aumenta el nivel de los precios internos.*

RESUMEN

1. La depreciación (devaluación) de una moneda puede afectar la posición comercial de una nación debido a su efecto en los precios relativos, los ingresos y el poder adquisitivo de los saldos monetarios.
2. Cuando todos los insumos de una empresa son adquiridos internamente y sus costos están nominados en la moneda del país, una apreciación del valor de cambio de la moneda nacional tiende a incrementar los costos de la empresa en igual proporción, en términos de la divisa. Por otra parte, una depreciación del valor de cambio de la moneda del país tiende a reducir los costos de la empresa en igual proporción, en términos de la divisa.
3. Los fabricantes a menudo obtienen sus insumos en el exterior (abasto extranjero) que tienen costos nominados en términos de una moneda extranjera.

⁴Veá Donald S. Kemp, "A Monetary View of the Balance of Payments", *Review*, Federal Reserve Bank of St. Louis, abril de 1975, pp. 14-22; y Thomas M. Humphrey, "The Monetary Approach to Exchange Rates: Its Historical Evolution and Role in Policy Debates", *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Richmond, julio-agosto de 1978, pp. 2-9.

Cuando los costos nominados en la divisa representan una parte más grande del total de costos del productor, una apreciación del valor de cambio de la moneda nacional provoca un incremento menor en el costo del producto de la empresa, en la moneda extranjera y un decremento mayor en el costo interno del producto de la empresa, en comparación con el costo de los cambios que se registran cuando todos los costos de los insumos están nominados en la moneda nacional. En el caso de una depreciación de la moneda ocurre lo contrario.

4. Una apreciación (depreciación) del dólar incrementa (disminuye) los costos relativos de la producción estadounidense y tiende a aumentar (disminuir) los precios de las exportaciones estadounidenses en términos de una divisa, lo cual provoca una disminución (aumento) de la cantidad de bienes estadounidenses vendidos en el exterior; por otra parte, una apreciación (depreciación) del dólar tiende a aumentar (disminuir) el volumen de importaciones de Estados Unidos.
 5. Según el enfoque de las elasticidades, la depreciación de una moneda mejora más la posición comercial de un país cuando las elasticidades de la demanda son altas. Estudios empíricos recientes indican que las elasticidades estimadas de la demanda de casi todas las naciones son bastante altas.
 6. La senda temporal que sigue la depreciación de una moneda se explica en términos del efecto de la curva J. Según este concepto, la respuesta que presentan los flujos del comercio ante los cambios de los precios relativos aumenta con el transcurso del tiempo.
- La depreciación de la moneda tiende a empeorar la balanza comercial de un país a corto plazo, pero a continuación viene una mejora a largo plazo (si las elasticidades son favorables).
7. La medida en que las modificaciones de los tipos de cambio provocan cambios en los precios de las importaciones y las exportaciones se conoce como repercusión del traslado cambiario. La repercusión completa (parcial) se presenta cuando la fluctuación del tipo de cambio produce un cambio proporcional (o de proporción menor) en los precios de las importaciones y las exportaciones. La evidencia empírica indica que la repercusión del traslado suele ser más bien parcial que completa.
 8. El enfoque de la absorción se centra en los efectos de la depreciación de la moneda en el ingreso. Según esta posición, la depreciación inicialmente estimularía las exportaciones de una nación y la producción de bienes que compiten con las importaciones. Sin embargo, esto alentaría un gasto interno excesivo, a no ser que la nación consiga aumentar el producto real o disminuir la absorción interna. El resultado sería, de nueva cuenta, un déficit de pagos.
 9. El enfoque monetarista para la depreciación subraya el efecto que la depreciación tiene en el poder adquisitivo de los saldos monetarios y el consecuente efecto en el gasto interno y los niveles de las importaciones. Según el enfoque monetarista, una depreciación monetaria sólo producirá una influencia temporal en el producto real, pues, a largo plazo, la depreciación simplemente aumenta el nivel de los precios internos.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Condición de Marshall-Lerner (p. 454)
- Efecto de la curva J (p. 456)
- Enfoque de la absorción (p. 453)
- Enfoque de la elasticidad (p. 453)
- Enfoque monetarista (p. 454)
- Repercusión del traslado cambiario (p. 459)

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. ¿Cómo afecta a la balanza comercial de una nación la depreciación de una moneda?
2. Tres enfoques fundamentales para analizar el efecto económico que produce la depreciación de una moneda son: a) el enfoque de las elasticidades; b) el enfoque de la absorción, y c) el enfoque monetarista. Explique las diferencias entre los tres.
3. ¿Qué es la condición de Marshall-Lerner? ¿Los estudios empíricos recientes indican que las condiciones mundiales de elasticidad son lo bastante altas como para permitir que sucesivas depreciaciones tengan éxito?
4. ¿Qué relación existe entre el efecto de la curva J y la senda temporal de la depreciación de una moneda?

5. ¿Qué repercusiones tiene el traslado cambiario en una nación que deprecia su moneda?
6. Según el enfoque de la absorción, ¿existe alguna diferencia cuando una nación deprecia su moneda y la economía opera por debajo de su plena capacidad o cuando lo hace operando a pleno empleo?
7. ¿Los cambios en los saldos monetarios de las familias que provoca una depreciación pueden contribuir al equilibrio de los pagos?
8. Suponga que ABC Inc., un fabricante estadounidense de automóviles, adquiere todos los componentes de sus vehículos en Estados Unidos y que sus costos están nominados en dólares. También que el valor de cambio del dólar se aprecia 50% frente al peso mexicano. ¿Qué efecto tiene la apreciación del dólar en la competitividad internacional de la empresa? ¿Qué ocurre en caso de una depreciación del dólar?
9. Suponga que ABC Inc., un fabricante estadounidense de automóviles, adquiere en México parte de los componentes de sus vehículos y que los costos de éstos están nominados en pesos y los costos de los componentes restantes en dólares. Si el valor de cambio del dólar se aprecia 50% frente al peso. En comparación con la respuesta a la pregunta 8, ¿qué efecto produciría la apreciación del dólar en la competitividad internacional de la empresa? ¿Qué ocurriría en caso de la depreciación del dólar?
10. Suponga que Estados Unidos exporta 1,000 computadoras a un precio de 3,000 dólares cada una y que importa 150 automóviles británicos a un precio de 10,000 libras cada uno. Además que el tipo de cambio es de dos dólares por libra.
 - a. Calcule, en términos de dólares, los ingresos por exportaciones, los pagos para importaciones y la balanza comercial de Estados Unidos antes de una depreciación del valor de cambio del dólar.
 - b. Suponga que el valor de cambio del dólar se deprecia 10%. Si la elasticidad-precio de la demanda de las exportaciones estadounidenses es 3.0 y la elasticidad-precio de las importaciones es 2.0, calcule los ingresos por exportaciones, los pagos para importaciones y la balanza comercial de Estados Unidos. ¿La depreciación del dólar mejora o empeora la balanza comercial de ese país? ¿Por qué?
 - c. Ahora suponga que la elasticidad-precio de la demanda de las exportaciones estadounidenses es 0.3 y la elasticidad-precio de la demanda de importaciones estadounidenses es 0.2. ¿Esto cambia el resultado? ¿Por qué?

Exploración detallada

14.1

Repercusiones del traslado cambiario

La repercusión del traslado cambiario denota el efecto que una fluctuación en los tipos de cambio de un país exportador y de otro importador tiene en los precios de las importaciones en moneda nacional. Algunos de los factores que determinan el tamaño de la repercusión son la sensibilidad de los aumentos de precio a las condiciones de la competencia y el grado de rendimientos a escala en la producción del bien importado.⁵

Si la empresa extranjera establece el precio de un bien que exporta a Estados Unidos como un aumento de costo constante sobre el costo marginal (con el precio y el costo marginal medidos en dólares), entonces se presenta una repercusión cambiaria completa cuando los rendimientos a escala son constantes, lo cual implica un costo marginal constante. En esta situación, una apreciación del dólar, por decir, de 10%, disminuye el costo marginal de la empresa extranjera, medido en términos de dólares, en una cantidad equivalente. Por tanto, cuando se mide en dólares, el costo marginal disminuye menos de 10% en respuesta a la apreciación del 10% del dólar. Con un margen constante, el precio en dólares de los bienes importados debe disminuir 10 por ciento.

La repercusión parcial puede no ser completa (parcial) cuando los rendimientos a escala son decrecientes, lo que implica un costo marginal creciente. De nuevo asuma que la empresa extranjera establece el precio de un bien exportado a Estados Unidos como un margen constante sobre el costo marginal. El incremento en la demanda estadounidense de los bienes importados comprados con la apreciación de un dólar, ahora coloca presión a la alza sobre el costo marginal de la empresa extranjera. Por tanto, cuando se mide en dólares, el costo marginal disminuye menos de 10 por ciento como respuesta al 10 por ciento de apreciación del dólar. Puesto que el margen es constante, esto conduce a una repercusión cambiaria parcial; esto significa que una reducción del precio del dólar de los bienes importados es menor de 10 por ciento. El lector puede comprobar que el resultado contrario se presenta con rendimientos crecientes a escala (costo marginal decreciente), donde una fluctuación en el tipo de cambio repercute por completo en el precio de las importaciones.

Un aumento constante del precio por encima del costo es característico de las industrias que tienen un número considerable de empresas, donde el efecto de los cambios de precio de una empresa individual en el precio de la industria es casi nulo. En el caso límite de una industria perfectamente competitiva, el aumento de precio será constante en cero. En un contexto de competencia monopólica, el aumento de precio será positivo, pero constante, porque la participación de mercado de una empresa es relativamente pequeña. No obstante, en el contexto de un oligopolio, el aumento de precio por lo habitual dependerá del precio del bien en dólares y del precio de los bienes de la competencia en dólares, así como de la fuerza de la demanda de los bienes importados y los de la competencia.

Para ilustrar cómo respondería un aumento de precio a cambios del precio del bien importado en dólares, vea un ejemplo donde una empresa extranjera monopólica, como Toyota, vende toda su producción a Estados Unidos. Si la curva de demanda D de la figura 14.4(a) representa la demanda de vehículos Toyota en Estados Unidos en función del precio de los vehículos en dólares. La maximización de las utilidades requiere que el ingreso marginal sea igual al costo marginal, ambos expresados en dólares, punto que se presenta en la intersección de las curvas IMg y CMg_0 . Observe que la curva del costo marginal es horizontal, lo cual implica rendimientos constantes a escala. Toyota establece el precio de maximización de las utilidades P_0 como aumento de precio sobre el costo marginal, donde Q_0 denota la cantidad de vehículos Toyota demandados al precio P_0 .

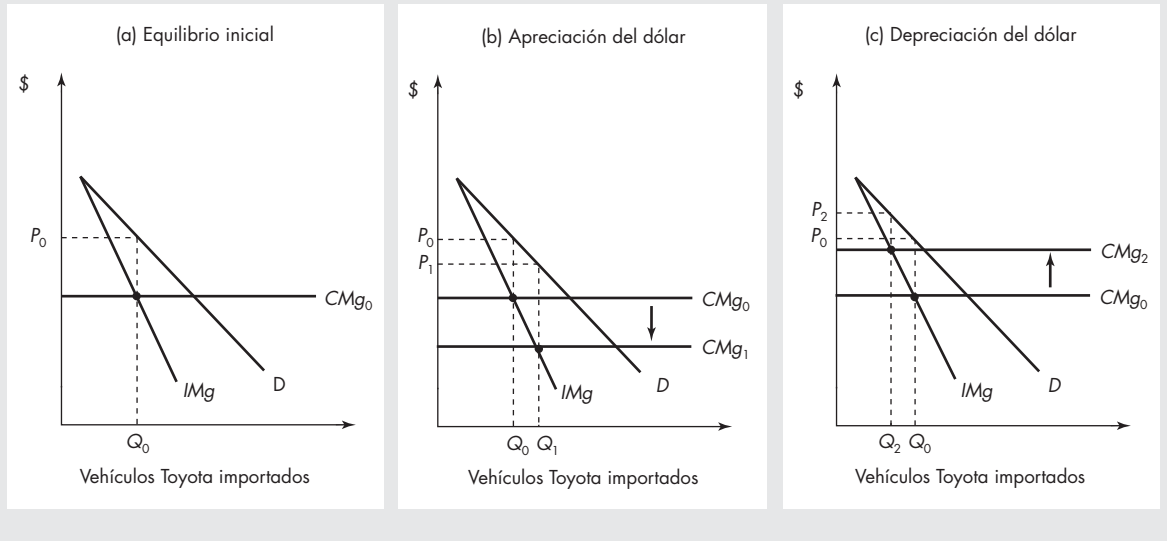
La figura 14.4(b) ilustra cómo la apreciación del dólar afecta el precio de los vehículos Toyota en dólares. La apreciación disminuye el costo de producción de vehículos Toyota en dólares y, por tanto, la curva del costo marginal desciende en igual proporción que la apreciación.⁶ La gráfica muestra que, en el nuevo equilibrio, la diferencia entre el precio de los vehículos Toyota en dólares, P_1 , y el costo marginal, CMg_1 , es mayor que en el equilibrio anterior. Esto indica que la empresa extranjera cobrará un aumento de precio más alto (en dóla-

⁵ Giovanni Olivei, "Exchange Rates and the Prices of Manufacturing Products Imported into the United States", *New England Economic Review*, primer trimestre de 2002, pp. 4-6.

⁶ El supuesto de que los costos de Toyota en dólares descienden en igual porcentaje que la apreciación del dólar implica que la fluctuación del tipo de cambio no afecta el precio japonés de los insumos utilizados en la producción de Toyotas. Esta es una aproximación razonable para los insumos de trabajo, pero es un supuesto alejado de la realidad cuando Toyota depende ostensiblemente de energía y de materias primas importadas. En tal caso, la apreciación del dólar elevaría el precio que Toyota paga por ellas. Si considera este efecto, con todo lo demás en igualdad de condiciones, la repercusión del traslado cambiario sería menor.

FIGURA 14.4

REPERCUSIONES DE LA CONVERSIÓN CAMBIARIA CON UNA EMPRESA EXTRANJERA MONOPÓLICA (TOYOTA)



res) sobre el costo de producción. La gráfica también muestra que, en razón de un aumento de precio más alto, la disminución del precio de los vehículos Toyota en dólares es menor que la apreciación del dólar, lo cual implica una repercusión cambiaria parcial.

La figura 14.4(c) ilustra el caso contrario de una depreciación del dólar. Ésta incrementa el costo de producción de vehículos Toyota en dólares y, por tanto, la curva del costo marginal asciende. En el nuevo equilibrio, el precio de los vehículos Toyota en dólares incrementa menos que el incremento del costo marginal que se deriva de la depreciación. Esto implica que la empresa carga un aumento de precio más bajo (en dólares) sobre el costo de producción, lo cual implica una repercusión parcial.

El ejemplo de la figura 14.4 muestra que la repercusión del traslado cambiario dista mucho de ser completa, incluso ante rendimientos constantes a escala. El lector podrá comprobar que el incremento del costo marginal (es decir, los rendimientos decrecientes a escala) reduciría la repercusión del traslado cambiario. Por otra parte, el decremento del costo marginal (incremento de los rendimientos a escala) incrementaría la repercusión del traslado.

En resumen, las dos determinantes de la repercusión del traslado cambiario, la sensibilidad del aumento de precio ante las condiciones de competencia y la medida del rendimiento a escala en la producción interactúan de diferentes maneras y producen resultados distintos.

Sistemas cambiarios y crisis monetarias

CAPÍTULO 15

En capítulos anteriores hemos visto cómo se determinan los tipos de cambio y cuáles son sus efectos en la balanza de pagos. Este capítulo explica las prácticas cambiarias que se utilizan en la actualidad. La explicación se centra en la esencia de los sistemas cambiarios reales y en su forma de operar, también habla de los factores económicos que influyen en la decisión entre los distintos sistemas existentes. Además, se expone por qué se presentan las crisis monetarias y cuáles son sus efectos.

PRÁCTICAS CAMBIARIAS

Cuando una nación elige un sistema de tipos de cambio debe decidir si permite o no que las fuerzas del libre mercado determinen el valor de su moneda (tipo flotante) o si lo ata (indexado) a un parámetro. Si la nación adopta un tipo flotante, entonces tendrá que decidir si permite que la flotación sea independiente, que ocurra al unísono de otras divisas o que su moneda se deslice sujeta a una fórmula determinada previamente, como las tasas de inflación relativas. La decisión de anclar una moneda incluye las opciones de atarla a una sola moneda, a un grupo de divisas o al oro. Sin embargo, desde 1971 no se acostumbra expresar los tipos de cambio oficiales en términos de oro, porque éste se ha eliminado de forma gradual del sistema monetario internacional. En el capítulo 17 se estudiará con más detenimiento la función del oro en el sistema monetario internacional.

Los miembros del Fondo Monetario Internacional (FMI) han gozado de libertad para aplicar toda aquella política cambiaria que se ciña a tres principios: 1) no deben manipular los tipos de cambio con la intención de evitar los ajustes de su balanza de pagos ni de obtener una ventaja competitiva desleal frente a otros miembros; 2) deben actuar para contrarrestar desórdenes de corto plazo que se presenten en los mercados de divisas y 3) deben tomar en cuenta los intereses de otros miembros cuando intervengan en los mercados de divisas. La tabla 15.1 resume las prácticas cambiarias empleadas por los países que pertenecen al FMI.

¿Cuáles características hacen que los tipos fijos y no los flexibles sean más convenientes para un país? Algunas serían el tamaño del país, su apertura al comercio, el grado de movilidad del trabajo y la existencia de una política fiscal que amortigüe las desaceleraciones. La tabla 15.2 resume el uso de estos factores. El punto a destacar es que no existe un sistema cambiario que sea el correcto para todos los países ni en todo momento. La elección de un sis-

TABLA 15.1

**DIVERSOS ARREGLOS CAMBIARIOS
DE LOS MIEMBROS DEL FMI, 2006**

Arreglo de tipos de cambio	Número de países
Arreglos cambiarios sin moneda en curso por separado*	41
Arreglos con consejo monetario	7
Tipos de cambio fijos (indexados) convencionales	52
Tipos de cambio indexados dentro de bandas horizontales	6
Tipos de cambio indexados con deslizamiento	5
Tipos de cambio con flotación controlada	51
Tipos de cambio con flotación independiente	25
	<u>187</u>

* La moneda de otro país (divisa) es la que circula como única moneda en curso, o el miembro pertenece a una unión monetaria o de dinero, donde todos los miembros de la unión comparten una misma moneda en curso.

Fuente: International Monetary Fund, *Classification of Exchange Rate Arrangements and Monetary Policy Frameworks*, 31 de julio de 2006, disponible en <http://www.imf.org/>. Vea también *International Financial Statistics*, diversos números.

tema cambiario dependerá de las circunstancias particulares que afronte el país en cuestión.

CÓMO ELEGIR UN SISTEMA CAMBIARIO: LIMITACIONES IMPUESTAS POR EL LIBRE FLUJO DE CAPITALES

La elección de un sistema cambiario depende de muchas variables, entre ellas la libertad de flujo de los capitales para entrar y salir de un país. Una de las consecuencias que sufre un país que permite el libre flujo de capitales es que limita su capacidad para elegir su sistema cambiario y operar una política monetaria independiente. El hecho de que los capitales tiendan a fluir a lugares donde los rendimientos son más altos provoca que un país sólo pueda aplicar dos de las tres políticas siguientes: el libre flujo de capitales, un tipo de cambio fijo y una política monetaria independiente. La figura 15.1 ilustra esta tendencia. Los países tienen que optar

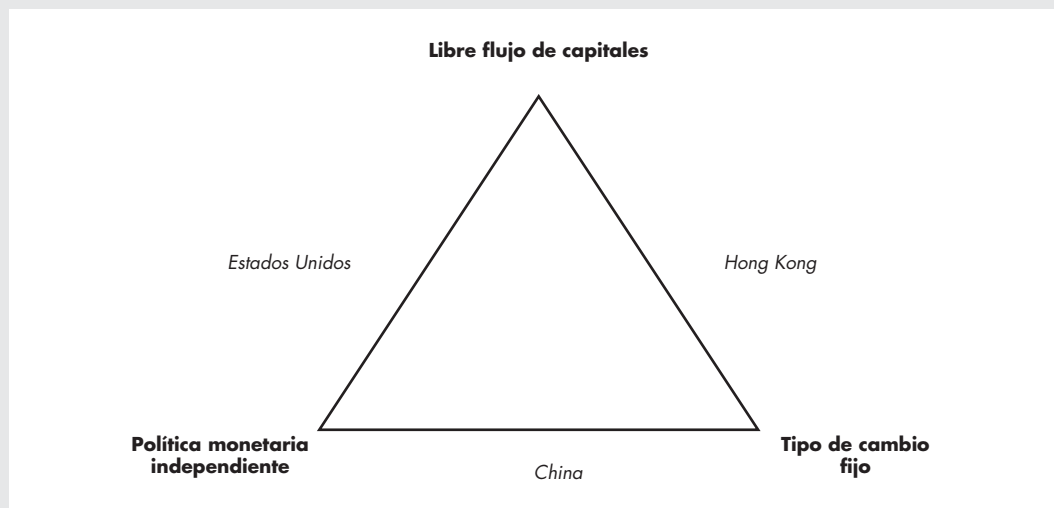
TABLA 15.2

CÓMO ELEGIR UN SISTEMA CAMBIARIO

Características de la economía	Implicaciones para el grado deseado de flexibilidad cambiaria
Tamaño y apertura de la economía	Si el comercio representa una parte importante del producto nacional, entonces los costos de las fluctuaciones cambiarias pueden ser muy altas. Esto sugiere que las economías pequeñas y abiertas harían bien en optar por los tipos de cambio fijos.
Tasa de inflación	Si un país tiene una inflación mucho mayor que la de sus socios comerciales, su tipo de cambio debe ser flexible para evitar que sus bienes pierdan competitividad en los mercados mundiales. Si los diferenciales de la inflación son módicos, un tipo de cambio fijo es menos problemático.
Flexibilidad del mercado de trabajo	Cuanto más rígidos sean los salarios, tanto mayor será la necesidad de un tipo de cambio flexible para ayudar a que la economía pueda responder a un choque externo.
Grado de desarrollo financiero	En los países en desarrollo que tienen mercados financieros inmaduros tal vez no sea sensato tener un tipo de cambio que flote libremente, porque el escaso número de operaciones cambiarias podría provocar grandes bandazos en sus monedas.
Credibilidad de quienes elaboran las políticas	Cuanto más débil sea la reputación del banco central, tanto más sólidas serán las razones para indexar el tipo de cambio y crear confianza en que la inflación estará controlada.
Movilidad del capital	Cuanto mayor sea la apertura de la economía al capital internacional, tanto más difícil será sostener un tipo fijo.

FIGURA 15.1

LA TRINIDAD IMPOSIBLE



Los países sólo pueden adoptar dos de las tres políticas siguientes: el libre flujo de capitales, un tipo de cambio fijo y una política monetaria independiente.

por colocarse en uno de los lados del triángulo, adoptar las políticas que se señalan en cada punta, pero sacrificar la política en la punta contraria. Los economistas utilizan el término **trinidad imposible** para referirse a esta restricción.¹

La forma más fácil de comprender esta restricción es con ejemplos específicos. Estados Unidos permite el libre flujo de capitales y tiene una política monetaria independiente con un tipo de cambio flexible (es decir, sacrifica un tipo de cambio fijo). Suponga que, para combatir la inflación, la Reserva Federal incrementa su tasa de interés meta frente a las tasas de interés extranjeras, induciendo con ello que los capitales fluyan a Estados Unidos. Al incrementar la demanda de dólares en relación con otras divisas, esta entrada de capitales provocaría una apreciación del dólar frente a otras monedas. Por otra parte, si la Reserva Federal reduce su tasa de interés meta, la salida neta de capital disminuiría la demanda de dólares, provocando con ello que esta moneda se deprecie frente a otras. Por tanto, Estados Unidos, al sacrificar un tipo de cambio fijo, puede mantener una política monetaria independiente y también el libre flujo de capitales.

Por su parte Hong Kong fija el valor de su moneda en relación con el dólar y permite el libre flujo de capitales. El canje de Hong Kong es que sacrifica su posibilidad de emplear la política monetaria para influir en las tasas de interés domésticas. A diferencia de Estados Unidos, Hong Kong no puede reducir las tasas de interés para estimular a una economía débil. Si las tasas de interés de Hong Kong se alejaran mucho de las mundiales, el capital entraría o saldría de la economía de Hong Kong, tal como en el caso antes mencionado de Estados

¹ Veá Robert Mundell, "The Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy for Internal and External Stability", *IMF Staff Papers*, marzo de 1962 y "Capital Mobility and Stabilization Policy under Fixed and Flexible Exchange Rates", *Canadian Journal of Economics*, noviembre de 1963.

Unidos. Con un tipo de cambio flexible, estos flujos provocarían que el valor de cambio del dólar de Hong Kong cambiara en relación con el de otras divisas. No obstante, con un tipo de cambio fijo, la autoridad monetaria tiene que compensar estos flujos de capital comprando moneda nacional o divisas para mantener fija la oferta y la demanda de su moneda y, por tanto, para mantener constante el tipo de cambio. En pocas palabras, Hong Kong sacrifica su posibilidad de tener una política monetaria independiente, porque permite el libre flujo de capitales y mantiene un tipo de cambio fijo.

China, de forma parecida a Hong Kong, ató su tipo de cambio al dólar hasta 2005. Sin embargo, ese país pudo seguir una política monetaria independiente porque restringe los flujos de capital. En el caso de China, las tasas de interés domésticas y las mundiales podían ser diferentes, porque los controles sobre las transferencias de fondos que entraban y salían del país limitaban los consecuentes cambios de la oferta monetaria y las presiones correspondientes en el tipo de cambio. Como muestran estos tres ejemplos, si un país opta por permitir que el capital fluya libremente, entonces también debe optar entre tener una política monetaria independiente o un tipo de cambio fijo.

¿Cómo decide un país si debe sacrificar un tipo de cambio fijo, una política monetaria independiente o el libre flujo de capitales? La respuesta depende, en gran medida, de las tendencias de la economía mundial. Por ejemplo, después de la Segunda Guerra Mundial, los mercados registraron una ostensible integración y el comercio internacional creció enormemente. Países como Estados Unidos quisieron facilitar el incremento del comercio mediante la eliminación del riesgo de las fluctuaciones cambiarias. En 1944, los representantes de los principales países industrializados diseñaron e implementaron un plan que fomentaba los tipos de cambio fijo para el dólar y otras monedas, al mismo tiempo que aplicaban políticas monetarias independientes. Al igual que en el caso de los sistemas antes descritos, tuvieron que sacrificar algo: el libre flujo de los capitales. Los países participantes establecieron techos para las tasas de interés que los bancos podían ofrecer a los depositantes y restricciones para los tipos de activos en los que podían invertir los bancos. Es más, los gobiernos intervinieron en los mercados financieros para dirigir el capital hacia sectores nacionales estratégicos. Ninguno de estos controles, por sí mismo, evitaba el flujo de los capitales internacionales, pero combinados permitieron que los gobiernos redujeran el volumen de operaciones internacionales de capital.²

SISTEMA DE TIPOS DE CAMBIO FIJOS

Pocas naciones han permitido que sólo las fuerzas de la oferta y la demanda de un mercado libre determinen el valor de cambio de sus monedas. Hasta que las naciones industrializadas adoptaron los tipos de cambio flotantes controlados en la década de los setenta, la práctica general fue que las monedas locales conservaran un patrón de **tipos de cambio relativamente fijos**. Se suponía que las autoridades monetarias del país modificarían sus tipos de cambio cuando lo requirieran las fuerzas del mercado a largo plazo.

Uso de tipos de cambio fijos

Los países pequeños en desarrollo, cuyas monedas están ancladas a una **divisa clave**, como el dólar, suelen usar los tipos de cambio fijos. Una divisa clave es una moneda que se intercambia de forma extensa en los mercados monetarios del mundo, que ha demostrado que su valor es relativamente estable a lo largo del tiempo y que ha sido ampliamente aceptada

²Vea *Economic Report of the President*, 2004, capítulos 13-14.

TABLA 15.3

DIVISAS CLAVE: FRACCIÓN CORRESPONDIENTE A LAS MONEDAS DE ALGUNOS PAÍSES DENTRO DEL TOTAL IDENTIFICADO DE RESERVAS OFICIALES DE DIVISAS, 2005

Divisa clave	Todos los países	Países industrializados	Países en desarrollo
Dólar	66.5%	73.3%	60.5%
Yen japonés	3.6	3.3	3.8
Libra esterlina	3.7	2.1	5.1
Franco suizo	0.1	0.1	0.2
Euro	24.3	19.2	28.8
Otras	1.8	2.0	1.6
	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>

Fuente: International Monetary Fund, *Annual Report*, 2006, p. 130.

como medio de pago internacional. La tabla 15.3 identifica las principales divisas clave del mundo. Un país, en lugar de anclar el valor de su moneda al de otra moneda, podría fijar ese valor atándola a un bien como el oro, presentando así una característica fundamental del patrón oro que se explicará en el capítulo 17.

Una razón que explica la opción de los países en desarrollo por anclar sus monedas a una divisa clave es que ésta se utilice como medio de pago internacional. Piense en un importador noruego que desea comprar carne argentina el año próximo. Si el exportador argentino no está seguro del valor que tendrá la corona noruega todo el año, podría rechazarla como medio de pago. Por otra parte, el importador noruego podría tener dudas respecto del valor del peso argentino. Una solución es que los términos del contrato prevean las operaciones en una divisa clave. Por lo general, las naciones pequeñas con economías poco diversificadas y grandes sectores de comercio exterior se han inclinado a atar sus monedas a alguna de las divisas clave.

Los países en desarrollo obtienen varios beneficios al anclarse a una divisa clave. En primer término, dado que los precios de los productos que intercambian muchos países en desarrollo son determinados primordialmente en los mercados de los países industrializados, como Estados Unidos, cuando ellos se anclan, por decir, al dólar, pueden estabilizar los precios de sus importaciones y exportaciones en su moneda nacional. En segundo, muchos países que registran una inflación muy alta se han anclado al dólar (Estados Unidos tiene una inflación relativamente baja) para restringir las políticas internas y reducir la inflación. Los gobiernos esperan que, al comprometerse a estabilizar sus tipos de cambio frente al dólar, podrán convencer a sus ciudadanos de que están dispuestos a adoptar las políticas monetarias responsables que se necesitan para registrar una baja inflación. Por tanto, el tipo de cambio anclado puede reducir las expectativas de la inflación, lo cual conduce a tasas de interés más bajas, reduce la pérdida de producto debido a la desinflación y modera las presiones sobre los precios.

Las naciones, cuando mantienen tipos de cambio fijos, deben decidir si atan su moneda a otra divisa o a una canasta de divisas. Por lo general, los países en desarrollo, que tienen relaciones financieras y comerciales principalmente con un solo país industrializado como socio, son los que se anclan a una *sola* moneda. De tal manera, el país en desarrollo ancla su moneda a la de su socio comercial preponderante.

Los países en desarrollo que tienen más de un socio comercial importante a menudo anclan sus monedas a un grupo o a una *canasta de divisas*. La canasta está compuesta por cantidades establecidas de divisas extranjeras en proporción con el volumen del comercio realizado con el país al cual está anclada su moneda. Una vez seleccionada la canasta, el valor de la moneda nacional se calcula utilizando los tipos de cambio de las divisas que la componen. El hecho de anclar el valor de la moneda nacional a la canasta permite que, en promedio, el país elimine las fluctuaciones de los precios de las exportaciones o las importaciones provocadas por los movimientos cambiarios. Así, se reducen los efectos que las fluctuaciones cambiarias tienen en la economía interna. Algunos países, en lugar de construir su propia canasta de divisas, anclan el valor de sus monedas a los **derechos especiales de giro (DEG)** que, como se explicará en el capítulo 17, son una canasta de cuatro monedas establecida por el FMI.

Valor par y tipo de cambio oficial

Con un sistema de tipos de cambio fijos, los gobiernos asignan a sus monedas un **valor par** en términos del oro o de otras divisas clave. Al comparar la paridad de dos monedas se determina su **tipo de cambio oficial**. Por ejemplo, con el patrón oro, el tipo de cambio oficial del dólar y la libra esterlina era de 2.80 dólares = 1 libra, siempre y cuando Estados Unidos comprara y vendiera oro al precio fijo de 35 dólares por onza y que Gran Bretaña comprara y vendiera oro a 12.50 libras por onza ($\$35.00/\text{£}12.50 = \2.80). Las principales naciones industrializadas establecieron el valor par de sus monedas en términos del oro hasta que el metal quedó gradualmente eliminado del sistema monetario internacional a principios de la década de los setenta.

En lugar de definir el valor par de una moneda en términos de una mercancía, los países pueden anclar sus monedas a otra divisa clave. Los países en desarrollo con frecuencia establecen el valor de sus monedas atándolo a la moneda de un país grande, con poca inflación, como Estados Unidos. Por ejemplo, la autoridad monetaria de Bolivia podría definir su tipo de cambio oficial en 20 pesos por dólar.

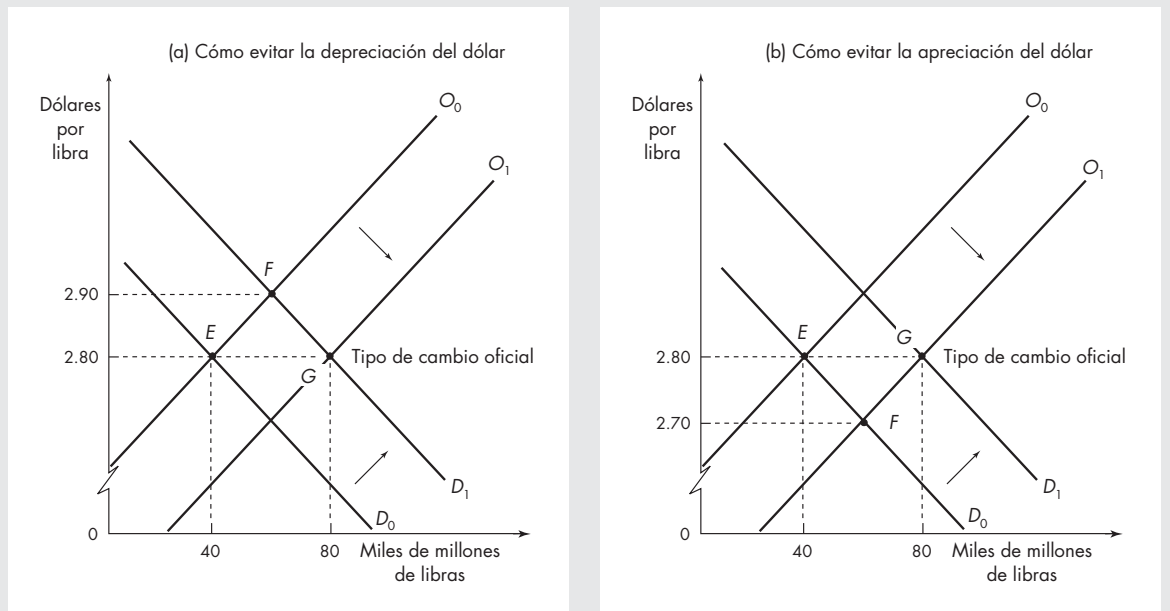
Estabilización del tipo de cambio

Hemos visto que el primer requisito que debe cumplir una nación que adopta un sistema de tipos de cambio fijos es definir el tipo de cambio oficial de su moneda. El siguiente paso es constituir un **fondo de estabilización del tipo de cambio** para defender el tipo de cambio oficial. Con este fondo se pretende garantizar, mediante la compra y venta de divisas, que el tipo de cambio de mercado no aumente ni disminuya del tipo de cambio oficial.

En la figura 15.2 se supone que el tipo de cambio de mercado es 2.80 dólares por libra, como se aprecia en la intersección de las curvas de demanda y de oferta de libras esterlinas, D_0 y O_0 . Asimismo, el tipo de cambio oficial establecido es de 2.80 dólares por libra. Ahora suponga que el aumento de las tasas de interés en el Reino Unido provoca que los inversionistas estadounidenses demanden más libras para financiar la compra de valores británicos; entonces la demanda de libras aumenta de D_0 a D_1 en la figura 15.2(a). En un mercado libre, el dólar se depreciaría de 2.80 dólares por libra a 2.90 dólares por libra. Sin embargo, con un sistema de tipos de cambio fijos, la autoridad monetaria tratará de defender el tipo oficial de 2.80 dólares por libra. Con este tipo, se presenta un exceso de demanda de libras de 40 mil millones, lo cual significa que los británicos registrarán un exceso en la oferta de dólares en igual cantidad. Para evitar que el tipo de cambio de mercado se deprecie más allá de 2.80 dólares por libra, el fondo de estabilización de cambios de Estados Unidos compraría con libras el excedente de la oferta de dólares. Por tanto, la oferta de libras aumenta de O_0 a O_1 , dando por resultado la estabilización del tipo de cambio de mercado en 2.80 dólares por libra.

FIGURA 15.2

ESTABILIZACIÓN CAMBIARIA CON UN SISTEMA DE TIPOS DE CAMBIO FIJOS



El banco central, para defender el tipo de cambio oficial de 2.80 dólares por libra, tendrá que ofrecer la cantidad íntegra de moneda nacional que sea demandada al tipo oficial y demandar la cantidad íntegra de la moneda nacional que le ofrezcan al tipo oficial. El banco central, para evitar una depreciación del dólar, tendrá que comprar la cantidad excedente de la oferta de dólares con una cantidad equivalente de libras. El banco central, para evitar la apreciación del dólar, tendrá que comprar la cantidad excedente de la oferta de libras con una cantidad equivalente de dólares.

Por el contrario, suponga que la mayor prosperidad del Reino Unido lleva a un incremento de las importaciones procedentes de Estados Unidos y, por tanto, la oferta de libras se desliza, por decir, de O_0 a O_1 en la figura 15.2(b). Al tipo de cambio oficial de 2.80 dólares por libra, la cantidad excedente de la oferta de libras será 40 mil millones. Para evitar que el dólar se aprecie frente a la libra, el fondo estadounidense de estabilización compraría el excedente de la oferta de libras con dólares. Por tanto, la demanda de libras aumentará de D_0 a D_1 , dando por resultado la estabilización del tipo de cambio de mercado a 2.80 dólares por libra.

Este ejemplo ilustra la forma en que opera un fondo de estabilización del tipo de cambio para compensar las fluctuaciones cambiarias en el mercado a corto plazo. No obstante, a largo plazo, el tipo de cambio oficial y el tipo de cambio de mercado se pueden mover por separado, reflejando con ello cambios en las condiciones económicas fundamentales, en los niveles de ingreso, los gustos y las preferencias y los factores tecnológicos. En el caso de un **desequilibrio fundamental**, el costo por defender el tipo oficial existente podría resultar prohibitivo.

Considere el caso de una nación deficitaria que encuentra que su moneda se debilita. Para mantener el tipo oficial, su fondo de estabilización de cambios tendría que comprar cantidades considerables de su propia moneda con sus reservas de divisas extranjeras o de otros

activos. Esta medida mermaría enormemente el volumen de las reservas internacionales de la nación deficitaria. Si bien ésta podría tomar a préstamo reservas de otras naciones o del Fondo Monetario Internacional para seguir defendiendo su tipo de cambio, la magnitud de estos privilegios crediticios suele ser limitada. Al mismo tiempo, la nación deficitaria estará sufriendo ajustes internos para frenar el desequilibrio, con medidas que probablemente tendrán el propósito de controlar las presiones inflacionarias y de incrementar las tasas de interés para fomentar el ingreso de capital y desalentar las importaciones. Si el desequilibrio persiste, la nación deficitaria podría considerar que estos ajustes internos son demasiado costosos en términos de la caída de los niveles del ingreso y del empleo. En lugar de recurrir constantemente a estas medidas, este país podría decidir que se requiere de un ajuste en el tipo de cambio para revertir el desequilibrio. Con un sistema de tipos de cambio fijos, una devaluación o una reevaluación de la moneda podrían contrarrestar el desequilibrio crónico.

Devaluación y revaluación

Con un sistema de tipos de cambio fijos, la autoridad monetaria de una nación podría optar por encontrar el equilibrio de la balanza de pagos devaluando o revaluando su moneda. El objeto de la **devaluación** es *depreciar* el valor de cambio de la moneda del país para contrarrestar el *déficit* de pagos. El objeto de la **revaluación** de la moneda es *apreciar* el valor de cambio de la moneda del país para contrarrestar el *superávit* de pagos.

Los términos *devaluación* y *revaluación* se refieren a la redefinición legal del valor par de la moneda en un sistema de tipos de cambio fijos. Los términos *depreciación* y *apreciación* se refieren al efecto real que una redefinición de la paridad de la moneda o las modificaciones del tipo de cambio que se derivan de la oferta y la demanda de divisas producen en el tipo de cambio de mercado.

Se considera que las políticas de devaluación o de revaluación repercuten en los precios relativos de modo que orientan el gasto interno y el externo entre los bienes nacionales y los extranjeros. La devaluación incrementa el precio interno de la divisa extranjera y provoca que las exportaciones del país sean más baratas para los extranjeros, en términos de la divisa, al mismo tiempo que encarece las importaciones del país, en términos de su moneda. A medida que las exportaciones nacionales incrementan y las importaciones disminuyen, el gasto se distrae de los bienes extranjeros y se orienta a los nacionales. Por otra parte, la revaluación desalienta las exportaciones del país y estimula sus importaciones, orientando el gasto de los bienes nacionales hacia los extranjeros.

La autoridad monetaria, antes de aplicar una devaluación o una revaluación, debe decidir 1) si se necesita un ajuste del tipo de cambio oficial para corregir el desequilibrio de los pagos, 2) cuándo se aplicará el ajuste y 3) qué tan grande debe ser el ajuste. Los funcionarios públicos pueden tomar decisiones equivocadas en cuanto al tipo de cambio; es decir, pueden calcular mal los tiempos o la magnitud de éstos.

Cuando las autoridades monetarias toman la decisión de aplicar una devaluación o una revaluación por lo general procuran mantener el asunto en secreto. A menudo, los funcionarios públicos niegan, incluso pocas horas antes de que apliquen la decisión, que existe la posibilidad de que se recurra a esta política. Con ello, pretenden evitar que los especuladores medren desviando fondos de la moneda que perderá valor a otra cuyo valor esté aumentando. Dado el efecto desestabilizador que una especulación masiva puede provocar en los mercados financieros, difícilmente se podría criticar a las autoridades monetarias por guardar sus actos en secreto. Sin embargo, como la necesidad de una devaluación suele ser evidente tanto para los funcionarios públicos como para los extraños, en el pasado, casi siempre ha llevado a fuertes presiones especulativas. La tabla 15.4 resume las ventajas y las desventajas de los tipos de cambio fijos.

TABLA 15.4

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS TIPOS DE CAMBIO FIJOS Y LOS FLOTANTES

	Ventajas	Desventajas
Tipos de cambio fijos	Sencillez y claridad del tipo de cambio meta Regla automática para conducir la política monetaria Mantienen controlada la inflación	Sacrifican una política monetaria independiente Vulnerables a ataques especulativos
Tipos de cambio flotantes	Ajuste continuo de la balanza de pagos Operan sujetos a arreglos institucionales simplificados Permiten que los gobiernos establezcan políticas fiscales y monetarias independientes	Llevan a la inflación de precios Los mercados de divisas desordenados pueden alterar los patrones del comercio y la inversión Fomentan que el gobierno aplique políticas financieras despiadadas

El sistema de tipos de cambio fijos Bretton Woods

El **sistema Bretton Woods** ofrece un ejemplo de tipos de cambio fijos. En 1944, delegados de 44 países pertenecientes a las Naciones Unidas se reunieron en Bretton Woods, New Hampshire, para crear un nuevo sistema monetario internacional. Conscientes de la terrible experiencia monetaria de la década de los treinta, durante la cual el patrón internacional del oro se derrumbó como consecuencia de la crisis económica y financiera de la Gran Depresión, las naciones probaron, infructuosamente, los tipos de cambio flotantes y los controles de cambios. Los delegados querían establecer un orden monetario internacional y evitar la inestabilidad y las prácticas nacionalistas que habían operado hasta 1944.

El orden monetario internacional que crearon se llamó el sistema Bretton Woods. Los creadores pensaban que los tipos de cambio totalmente fijos o flotantes no eran lo óptimo y, en su lugar, adoptaron una especie de sistema de cambios semifijos llamado **tipos de cambio indexados ajustables**, el cual duró de 1946 a 1973.

La característica central del sistema indexado ajustable era que las monedas estaban atadas entre sí de modo que proporcionaban tipos de cambio estables para las transacciones comerciales y financieras. No obstante, cuando la balanza de pagos se alejaba de su posición de equilibrio a largo plazo, un país podía volver a indexar su tipo de cambio por medio de políticas de devaluación o reevaluación. En principio los miembros convinieron en defender los valores existentes en la medida de lo posible cuando se presentaran desequilibrios en la balanza de pagos. Se esperaba que primero emplearan las políticas monetaria y fiscal para corregir los desequilibrios de pagos. Sin embargo, si revertir un desequilibrio de pagos persistente significaba una alteración grave para la economía interna en términos de inflación o desempleo, los países podrían corregir este *desequilibrio fundamental* volviendo a indexar sus monedas un máximo de 10% sin autorización del FMI o más con autorización del fondo.

Con el sistema Bretton Woods, cada miembro establecía el valor par de su moneda en términos del oro o, alternativamente, del contenido de oro del dólar en 1944. Los tipos de cambio de mercado eran casi fijos, aun cuando no del todo, y se mantenían dentro de una banda de 1% hacia ambos lados de la paridad, con un margen total de 2%. Se utilizaban los fondos nacionales de estabilización de cambios para mantener los límites de la banda. En 1971, los márgenes de apoyo cambiario se ampliaron a 2.25% en ambos lados de la paridad para eliminar los desequilibrios de pagos mediante movimientos correctivos del comercio y



CONFLICTOS COMERCIALES

CHINA DEJA QUE EL YUAN SE APRECIE FRENTE AL DÓLAR

En 2005, después de más de diez años de indexar el yuan estrictamente al dólar, el Banco de la República Popular de China anunció una revaluación de su moneda y una reforma del régimen de cambios. ¿Por qué?

Con el anterior sistema cambiario, el Banco de China mantenía un tipo de cambio meta de 8.28 yuanes por dólar, en combinación con una banda limitada de 0.3% para que el yuan pudiera fluctuar. Para mantener el tipo meta, el Banco de China tenía que intervenir en el mercado de divisas. Por ejemplo, para evitar la depreciación del dólar frente al yuan era necesario que el banco incrementara sus reservas en dólares, comprando dólares al público a cambio de yuanes recién impresos. Durante 2004, el Banco de China se vio obligado a comprar alrededor de 15,000 millones de dólares al mes para mantener el yuan constante frente al dólar. Esta cifra contrasta con la de 1999, cuando el mercado de cambios estaba más o menos equilibrado y el banco podía manejar la indexación del yuan sin tener que comprar o vender dólares. En la medida que los chinos estuvieran dispuestos a acumular reservas de dólares, podrían seguir manteniendo la indexación. En lugar de tener dólares, que no generan intereses, el Banco de China básicamente tenía reservas de valores estadounidenses, sobre todo bonos del Tesoro de Estados Unidos.

El gobierno estadounidense afirmaba que la política monetaria de China provocaba que el yuan estuviera subvaluado frente al dólar alrededor de 28%. Como prueba de lo anterior, mencionaba el enorme superávit comercial de China y la gran acumulación de reservas de dólares, que sumaban cerca de seis mil millones en 2005. Un yuan sobrevaluado provocaba que las exportaciones estadounidenses a China fueran más caras de lo que serían si los tipos de cambio fueran determinados por las fuerzas del mercado. Lo anterior perjudicaba la producción y el empleo en industrias manufactureras estadounidenses, como la textil, la del vestido y la de muebles que tenían que competir contra bienes chinos con costos artificialmente bajos. Si el tipo de cambio del yuan fuera establecido por las fuerzas del mercado, y no por la manipulación del banco

central, la moneda se apreciaría ostensiblemente, incrementando el precio de las exportaciones chinas y quitando presión a las industrias manufactureras de otros países.

El gobierno de Estados Unidos argumentaba que China debería revaluar su moneda oficialmente, de modo que el yuan se apreciara frente al dólar. Por otra parte, China podría permitir que el yuan flotara libremente en los mercados internacionales, donde las fuerzas de la oferta y la demanda de mercado producirían la apreciación del yuan. Los miembros del Congreso de Estados Unidos amenazaron, si China se negaba a fortalecer su moneda, con legislar para imponer aranceles de 28% a las importaciones chinas.

No obstante, China dijo que su política para indexar la moneda no pretendía favorecer las exportaciones más que las importaciones, sino más bien fomentar la estabilidad económica. Los funcionarios chinos señalaron que muchos países en desarrollo, entre ellos China, ataban sus monedas al dólar a un tipo de cambio fijo para propiciar la estabilidad económica. Los líderes chinos temían que abandonar la indexación produjera una crisis económica en China y que afectara especialmente a sus sectores exportadores en un momento cuando se estaban implementando dolorosas reformas económicas, como el cierre de empresas paraestatales ineficientes y la reestructuración del sistema bancario. En pocas palabras, los funcionarios chinos consideraban que la estabilidad económica era crucial para mantener su estabilidad política. Les preocupaba que la apreciación del yuan redujera el empleo y los salarios en varias industrias y que provocara el malestar de los trabajadores.

En respuesta a una presión política muy fuerte, en 2005 el Banco de China revaluó el yuan para fortalecerlo 2.1% frente al dólar. El Banco también anunció que ya no estaría indexado fuertemente al dólar y que, en cambio, se negociaría dentro de una banda estrecha frente a una canasta de divisas. Sin embargo, para pesar de Estados Unidos, China siguió interviniendo en el mercado de cambios para evitar que el yuan se apreciara de forma significativa frente al dólar. Al momento de escribir estas líneas, no se sabía bien a bien qué tan flexible sería la política cambiaria de China.

el capital. Se podían utilizar devaluaciones o revaluaciones para ajustar el valor par de una moneda cuando se sobrevaluaba o subvaluaba.

Si bien los tipos indexados ajustables tienen por objeto ofrecer un mecanismo viable de ajuste de la balanza de pagos, adolecen de múltiples problemas. En el sistema Bretton Woods, los ajustes de precios y de ingresos con frecuencia chocaban con los objetivos de la estabilización interna. Asimismo, se consideraba que la devaluación de la moneda era indeseable porque al parecer señalaba el fracaso de las políticas internas y una pérdida de prestigio in-

ternacional. Por otra parte, las revaluaciones resultaban inaceptables para los exportadores, cuya forma de ganarse la vida se veía afectada por dichas políticas. Reindexar los tipos de cambio como último recurso a menudo significaba que, cuando se hacían ajustes, éstos eran significativos. Es más, los tipos indexados ajustables planteaban dificultades para calcular el tipo de equilibrio al que se debía reindexar una moneda. Por último, cuando el tipo de cambio de mercado llegaba al margen de la banda permitida de paridad se convertía en un tipo cambio fijo rígido que ofrecía a los especuladores una vía para apostar. Dada una presión debilitante persistente, por ejemplo, en el límite exterior de la banda, los especuladores tenían un incentivo para abandonar una moneda que se debilitaba y cuyo valor se depreciaría más como resultado de la devaluación oficial.

Estos problemas llegaron a su clímax a principios de la década de los setenta. Estados Unidos, ante los continuados y crecientes déficits de la balanza de pagos, suspendió la convertibilidad del dólar a oro en agosto de 1971. La suspensión puso fin al compromiso de Estados Unidos de cambiar oro por dólares a 35 dólares por onza, el cual había durado 37 años. Esta política abolió el nexo entre el oro y el valor internacional del dólar, dejando así que el dólar flotara y permitiendo que las fuerzas del mercado determinaran su tipo de cambio. La flotación del dólar puso fin al apoyo estadounidense al sistema Bretton Woods de los tipos de cambio fijos y llevó al ocaso de éste.

TIPOS DE CAMBIO FLOTANTES

En lugar de adoptar los tipos de cambio fijos, algunas naciones permiten que sus monedas floten en el mercado de divisas. Por **tipos de cambio flotantes** (o flexibles) se entienden los precios de las divisas que son establecidos todos los días en el mercado de cambios, sin restricciones impuestas por las políticas públicas sobre el grado en que se pueden mover los precios. Con los tipos de cambio flotantes existe un tipo de cambio de equilibrio que nivela la oferta y la demanda de la moneda de un país. Las fluctuaciones del tipo de cambio idealmente corregirán el desequilibrio de pagos, provocando estos virajes en las importaciones de bienes y servicios y los movimientos de capital de corto plazo. El tipo de cambio depende de los niveles relativos de la productividad, las tasas de interés, las tasas de inflación y otros factores analizados en el capítulo 12.

A diferencia de los tipos de cambio fijos, los flotantes no se caracterizan por valores par ni por tipos de cambio oficiales, sino que están determinados por las condiciones de la oferta y la demanda de mercado y no por el banco central. Aun cuando los tipos flotantes no cuentan con un fondo de estabilización cambiaria para mantener los tipos de cambio existentes, esto no quiere decir que los tipos de cambio flotantes siempre fluctúen de forma errática. Lo harán cuando las fuerzas subyacentes del mercado se desestabilicen. Dado que con los tipos de cambio flotantes no existe un fondo de estabilización cambiaria, todos los fondos de reservas internacionales funcionan como saldos de operación y no para mantener un tipo de cambio dado para una divisa cualquiera.

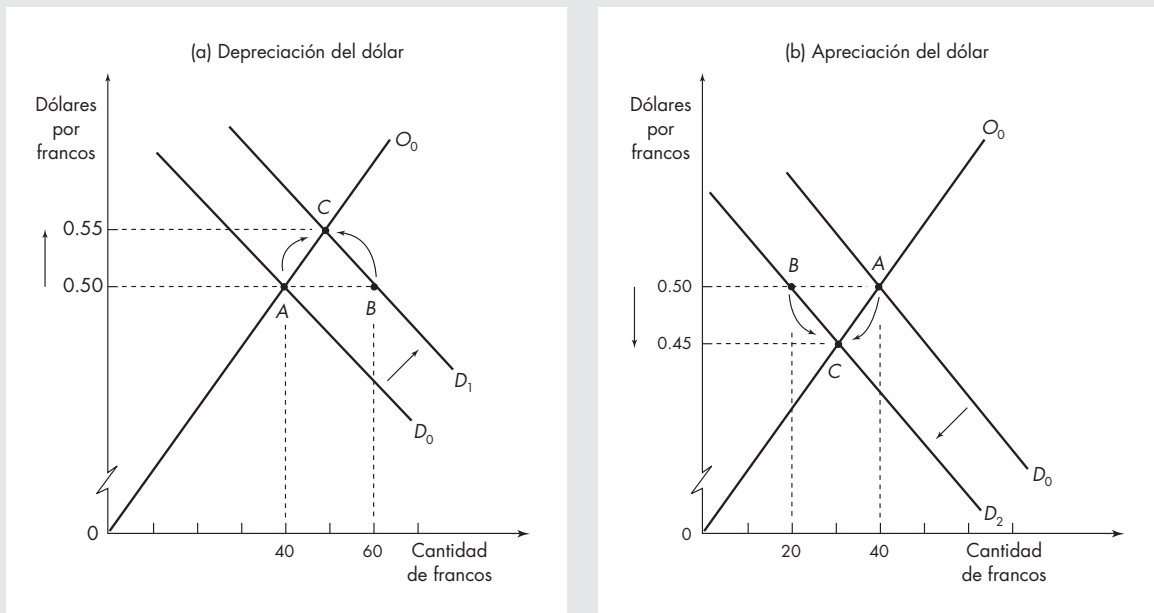
Cómo alcanzar el equilibrio del mercado

¿Cómo los tipos de cambios flotantes propician el equilibrio de los pagos de una nación? Vea la figura 15.3, la cual ilustra el mercado cambiario de los francos suizos en Estados Unidos. La intersección de la curva de oferta O_0 y la curva de demanda D_0 determinan el tipo de cambio de equilibrio de 0.50 dólares por franco.

En la figura 15.3(a) suponga que un aumento en el ingreso real provoca que los habitantes de Estados Unidos demanden más queso y relojes suizos y, por lo mismo, más francos; la demanda de francos aumenta de D_0 a D_1 . Al inicio, el mercado está desequilibrado, porque

FIGURA 15.3

AJUSTE DEL MERCADO CON TIPOS DE CAMBIO FLOTANTES



Con un sistema de tipos de cambio flotantes, las modificaciones constantes de los valores de las divisas restauran el equilibrio de pagos en el punto donde la cantidad ofrecida de una divisa y la cantidad demandada sean iguales. Partiendo del punto de equilibrio A, un incremento de la demanda de francos lleva a una depreciación del dólar frente al franco; por otra parte, un decremento de la demanda de francos lleva a una apreciación del dólar ante el franco.

la cantidad de francos demandados (60 francos) es superior a la cantidad ofrecida (40 francos) al tipo de cambio de 0.50 dólares por franco. El exceso de demanda de francos lleva a un incremento del tipo de cambio de 0.50 a 0.55 dólares por franco. Por tanto, el valor del dólar disminuye frente al franco, o se deprecia, mientras que el valor del franco aumenta frente al dólar, o se aprecia. El valor más alto del franco lleva a los habitantes de Suiza a incrementar la cantidad de francos ofrecida en el mercado de divisas para comprar más bienes estadounidenses, que ahora son más baratos en términos del franco; al mismo tiempo, disminuye la demanda estadounidense de bienes suizos que ahora son más caros. El equilibrio del mercado se restaura al tipo de 0.55 dólares por franco, en cuyo caso la cantidad de francos ofrecidos es igual a la de los demandados.

Suponga, en cambio, que el ingreso real de Estados Unidos disminuye, provocando que los estadounidenses demanden menos queso y relojes suizos y, por lo mismo, menos francos. En la figura 15.3(b) la demanda de francos disminuye de D_0 a D_2 . Inicialmente, el mercado está desequilibrado porque la cantidad de francos ofrecidos (40 francos) es superior a la cantidad demandada (20 francos) al tipo de cambio de 0.50 dólares por franco. El exceso de la oferta de francos provoca que el tipo de cambio disminuya de 0.50 a 0.45 dólares por franco. Así, el dólar se aprecia frente al franco, mientras que el franco se deprecia frente al dólar. El equilibrio del mercado se restaura al tipo de cambio de 0.45 dólares por franco, en cuyo caso la cantidad de francos ofrecida es igual a la demandada.

Este ejemplo ilustra un argumento a favor de los tipos flotantes: cuando se permite que el tipo de cambio se ajuste libremente en respuesta a las fuerzas del mercado, el equilibrio del mercado quedará establecido en el punto donde la cantidad de divisas ofrecida sea igual a la demandada. Si el tipo de cambio lleva al equilibrio del mercado, las autoridades monetarias no necesitarán las reservas internacionales para intervenir en los mercados con objeto de mantener la paridad de los tipos de cambio. Estos recursos se podrán utilizar de forma más productiva en otros puntos de la economía.

Restricciones al comercio, el empleo y tipos de cambio flotantes

Durante la desaceleración económica, los sindicatos con frecuencia cabildean para que se restrinjan las importaciones y en consecuencia se conserve el empleo de los trabajadores del país.

Siempre y cuando Estados Unidos mantenga un tipo de cambio flotante, la aplicación de restricciones a las importaciones para ayudar a una industria hará un traslado gradual de los empleos de otras industrias de la economía a la industria protegida, sin un efecto significativo en el empleo agregado. El incremento de los empleos que registra una industria protegida a corto plazo se equilibrará con los que se pierden en otras industrias a largo plazo.

Suponga que Estados Unidos aumenta los aranceles para los automóviles importados de Japón. Esta política disminuiría las importaciones de automóviles, provocando un decremento de la demanda estadounidense de yenes para pagar los vehículos importados. Con los tipos de cambio flotantes, el yen se depreciaría frente al dólar (el dólar se apreciaría frente al yen) hasta llegar al equilibrio de las transacciones internacionales. La modificación del tipo de cambio llevaría a los estadounidenses a comprar más bienes de Japón y a los japoneses a comprar menos bienes de Estados Unidos. Por tanto, otras industrias estadounidenses perderían ventas y empleos. Así pues, las restricciones al comercio provocan una suma cero en Estados Unidos. Los aumentos de empleos en Detroit quedan equilibrados por la disminución de empleos en Los Ángeles y Portland, y las modificaciones del tipo de cambio imponen sus costos a los desprotegidos trabajadores de la economía estadounidense.

Argumentos a favor y en contra de los tipos de cambio flotantes

Una ventaja que se adjudica a los tipos de cambio flotantes es que son muy sencillos. El supuesto es que los tipos de cambio flotantes responden muy pronto a las condiciones cambiantes de la oferta y la demanda, así compensan la escasez o el excedente de una divisa en el mercado. En lugar de que los bancos centrales cuenten con reglas formales de conducción que rijan los movimientos del tipo de cambio, el mercado determina los tipos de cambio flotantes. Éstos operan sujetos a arreglos institucionales simples que son relativamente fáciles de aplicar.

Como los tipos de cambio flotantes fluctúan a lo largo del día, permiten un constante ajuste de la balanza de pagos. Los efectos negativos de un desequilibrio prolongado que se suelen presentar con los tipos de cambio fijos se reducen al mínimo con los tipos de cambio flotantes. También se argumenta que los tipos de cambio flotantes aíslan parcialmente a la economía del país de las fuerzas externas. Esto significa que los gobiernos no tendrán que restaurar el equilibrio de los pagos por medio de dolorosas políticas de ajuste inflacionarias o deflacionarias. La nación que opta por los tipos de cambio flotantes ya no tiene que pagar el precio de adoptar políticas que perpetúan el desequilibrio interno para que su balanza de pagos mantenga una posición satisfactoria. Por tanto, las naciones gozan de más libertad para aplicar políticas que llevan al equilibrio interno mejor que con los tipos de cambio fijos.

Aun cuando existen argumentos sólidos a favor de los tipos de cambio flotantes, con frecuencia se piensa que este sistema no tiene gran utilidad para los banqueros y los empresarios. Los críticos de los tipos de cambio flotantes afirman que un mercado no regulado puede llevar a enormes fluctuaciones en los valores de las divisas, lo cual ahuyenta el comercio y la inversión extranjera. Si bien los comerciantes y los inversionistas se pueden proteger contra el riesgo cambiario realizando operaciones en el mercado de futuros, el costo de esta protección puede resultar prohibitivamente alto.

En teoría, se supone que los tipos flotantes permiten a los gobiernos establecer políticas monetarias y fiscales independientes. Sin embargo, esta flexibilidad puede ocasionar un problema de otro tipo: *el sesgo inflacionario*. Con un sistema de tipos de cambio flotantes, las autoridades monetarias tal vez no tengan la disciplina que requiere un sistema de tipos de cambio fijos. Suponga que las tasas de inflación de una nación son relativamente altas en comparación con el resto del mundo. La inflación interna no tendrá un efecto negativo en la balanza comercial de la nación que tiene tipos de cambio flotantes, porque su moneda automáticamente se depreciará en el mercado de divisas. No obstante, la postergación de la depreciación de la moneda produciría el aumento persistente de los precios de las importaciones y del nivel de precios, provocando que la inflación se perpetúe y también una depreciación constante. Dado que los tipos de cambio flotantes permiten una mayor libertad en el manejo de las finanzas internas, podría haber menos resistencia al gasto excesivo y a su consecuente presión en los salarios y los precios. La tabla 15.4 resume las ventajas y las desventajas de los tipos de cambio flotantes.

SISTEMAS DE TIPOS DE CAMBIO CONTROLADOS

En 1973 Estados Unidos y otras naciones industrializadas adoptaron los tipos de cambio con una flotación controlada, después de la descomposición del sistema monetario internacional basado en los tipos de cambio indexados ajustables. Antes de la década de los setenta sólo un puñado de economistas consideró en serio la posibilidad de un sistema general de tipos flotantes. Sin embargo, debido a los defectos del proceso de decisión provocados por las dificultades de los procedimientos y los sesgos políticos, los ajustes a los valores par del sistema Bretton Woods con frecuencia eran postergados y también discontinuos. Se sabía que los tipos de cambio se debían ajustar más rápido ante las fuerzas cambiantes del mercado y en cantidades pequeñas, pero constantes. En 1973 se adoptó el **sistema de tipos de cambio controlados**, para lo cual el FMI estableció lineamientos informales a efecto de coordinar las políticas cambiarias de los diversos países.

El motivo para formular los lineamientos sobre la flotación obedeció a dos preocupaciones. La primera era que las naciones podían intervenir en los mercados de divisas para evitar modificaciones al tipo de cambio que debilitaran su posición competitiva. Cuando Estados Unidos suspendió su compromiso con la conversión al patrón oro y permitió que su dólar sobrevaluado flotara en los mercados de divisas, tenía la esperanza de que el ajuste del mercado libre produjera una depreciación del dólar ante las otras divisas, subvaluadas. En lugar de permitir que hubiera una **flotación limpia** (una solución del libre mercado), los bancos centrales extranjeros se negaron a permitir la depreciación del dólar interviniendo en el mercado de divisas. Estados Unidos consideró que esto era una **flotación sucia**, porque no se permitió que las fuerzas de la oferta y la demanda de un libre mercado cumplieran con su función equilibrante. El otro motivo que explica los lineamientos de la flotación fue la preocupación de que la flotación libre, con el tiempo, podría llevar a mercados desordenados, con fluctuaciones erráticas en los tipos de cambio. Esta actividad desestabilizadora podría crear un clima de incertidumbre en los negocios y reduciría el comercio mundial.

Con una flotación controlada, una nación puede modificar el grado de su intervención en el mercado de divisas. Una intervención más intensa lleva a la nación a acercarse más a la situación del tipo de cambio fijo, mientras que una más leve la acerca al caso del tipo de cambio flotante. Debido a los movimientos cambiarios, de un día para otro y de una semana para otra, el objetivo central de los lineamientos de la flotación ha sido evitar que se presenten fluctuaciones erráticas. Las naciones miembro deben intervenir en el mercado de divisas cuando sea necesario para evitar fluctuaciones pronunciadas que alteren los tipos de cambio, de un día para otro y de una semana para otra. Esta política se conoce como **volar con el viento**, es decir, intervenir para disminuir las fluctuaciones de los tipos de cambio a corto plazo, sin tratar de ceñirse a un tipo de cambio particular a largo plazo. Además, los miembros no deben actuar agresivamente respecto al tipo de cambio de sus monedas, es decir, no deben reforzar su valor cuando se está apreciando, ni reducirlo cuando se está depreciando.

Con la flotación controlada algunas naciones optan por **tipos de cambio meta** e intervienen para apoyarlos. Los tipos de cambio meta pretenden reflejar las fuerzas económicas de largo plazo que provocan sus fluctuaciones. Una forma de estimar el tipo de cambio meta que se utiliza cuando opera un sistema de flotación controlada es seguir los índices estadísticos que responden a las mismas fuerzas económicas que la tendencia del tipo de cambio. Así, cuando cambian los valores de los índices, el tipo de cambio meta se puede ajustar en consecuencia. Algunos de estos índices son los de las tasas de inflación de distintas naciones, los niveles de reservas oficiales de divisas y los desequilibrios persistentes en las cuentas de pagos internacionales. En la práctica, definir un tipo de cambio meta es muy difícil en un mercado que está fundado en condiciones económicas volátiles.

Los tipos de cambio flotantes controlados a corto y a largo plazos

Los tipos de cambio flotantes controlados tratan de combinar los tipos determinados por el mercado y la intervención en el mercado de divisas a efecto de aprovechar las mejores características de los tipos de cambio flotantes y los fijos. Con una flotación controlada, la intervención en el mercado sirve para estabilizar los tipos de cambio a corto plazo, mientras que la flotación controlada permite que las fuerzas del mercado determinen los tipos de cambio a largo plazo.

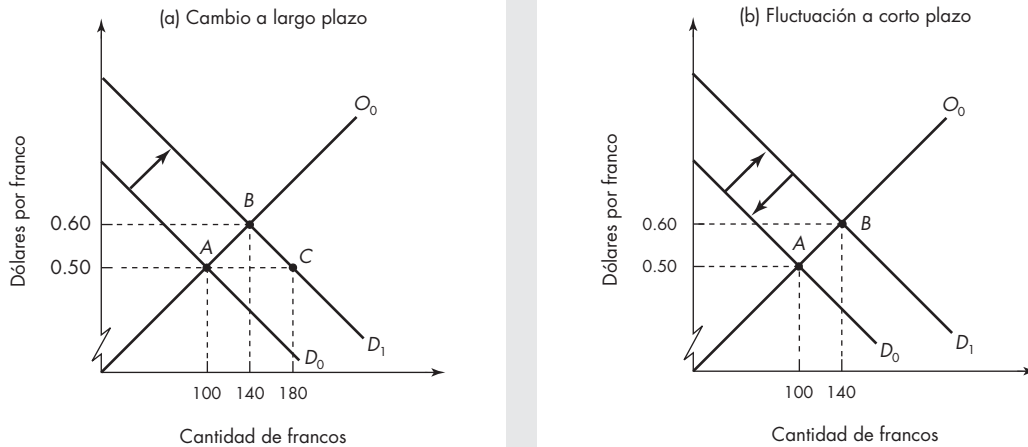
La figura 15.4 ilustra la teoría de la flotación controlada en el mercado de dos países, Suiza y Estados Unidos. Las curvas de oferta y de demanda de francos están denotadas por O_0 y D_0 y el tipo de equilibrio, en donde la cantidad de francos ofrecidos es igual a la cantidad demandada, es decir, 0.50 dólares por franco.

Suponga que el ingreso real de Estados Unidos registra un incremento permanente y, en consecuencia, los habitantes de este país demandan más francos para comprar más chocolate suizo, por lo cual la demanda de francos aumenta de D_0 a D_1 , como muestra la figura 15.4(a). Dado que este aumento de la demanda es el resultado de las fuerzas del mercado al largo plazo, la flotación controlada permite que las condiciones de la oferta y la demanda determinen el tipo de cambio. Debido al incremento de la demanda de francos, la cantidad demandada de esta moneda (180 francos) excede la cantidad ofrecida (100 francos) al tipo de cambio de 0.50 dólares por franco. El exceso de la demanda provoca un aumento en el tipo de cambio a 0.60 dólares por franco y, en este punto, la cantidad de francos ofrecida es igual a la demandada. De esta manera, los movimientos del tipo de cambio a largo plazo están determinados por la oferta y la demanda de varias divisas.

La figura 15.4(b) ilustra el caso del incremento de la demanda de francos a corto plazo. Suponga que los inversionistas estadounidenses demandan más francos para financiar la compra de valores suizos, que pagan tasas de interés relativamente altas y, de nueva cuen-

FIGURA 15.4

TIPOS DE CAMBIO FLOTANTES CONTROLADOS



Con este sistema, la intervención del banco central sirve para estabilizar los tipos de cambio a corto plazo, permitiendo que las fuerzas del mercado determinen los tipos de cambio a largo plazo.

ta, que la demanda de francos aumenta de D_0 a D_1 . Suponga que, en cuestión de semanas, las tasas de interés de Suiza disminuyen, lo cual provoca que la demanda estadounidense de francos vuelva a su nivel original de D_0 . Con tasas flotantes el precio de los francos en dólares aumentaría de 0.50 a 0.60 dólares por franco y, después, volvería a 0.50 dólares por franco. Este tipo de sensibilidad cambiaria está considerado, normalmente, como una de las desventajas de los tipos flotantes, porque provoca incertidumbre respecto a la rentabilidad del comercio internacional y las transacciones comerciales y, en consecuencia, el patrón del comercio y las finanzas se vería alterado.

Con los tipos de cambio flotantes controlados, la respuesta a esta alteración temporal es la intervención de la Reserva Federal en el tipo de cambio, a efecto de que éste permanezca en su nivel de equilibrio a largo plazo de 0.50 dólares por franco. Durante el periodo en que la demanda está en D_1 , el banco central tendrá que vender francos para cubrir el exceso de demanda. Tan pronto como concluya el desequilibrio y la demanda vuelva a D_0 , la intervención en el mercado de divisas dejará de ser necesaria. En pocas palabras, la intervención del banco central sirve para compensar las fluctuaciones temporales de los tipos de cambio que contribuyen a la incertidumbre cuando se realizan operaciones en el comercio y las finanzas internacionales.

Desde que aparecieron los tipos flotantes controlados en 1973, Estados Unidos ha intervenido en los cambios en distinta medida y frecuencia. La intervención fue importante de 1977 a 1979, cuando se consideró que el valor de cambio del dólar era inadmisiblemente bajo. Las operaciones de estabilización fueron mínimas durante el primer periodo de gobierno de Reagan, acorde con su meta de limitar la intervención del gobierno en los mercados, y tenían el objeto de compensar las alteraciones del mercado a corto plazo. La intervención volvió a ser relevante en 1985, cuando se consideró que el valor de cambio del dólar era

inadmisiblemente alto y que afectaba la competitividad de los productores estadounidenses. Las operaciones de intervención más extendidas de Estados Unidos tuvieron lugar después del Acuerdo de Louvre de 1987, cuando las principales naciones industrializadas llegaron a un acuerdo informal en cuanto a los límites de tolerancia de las fluctuaciones de los tipos de cambio.

Estabilización cambiaria y política monetaria

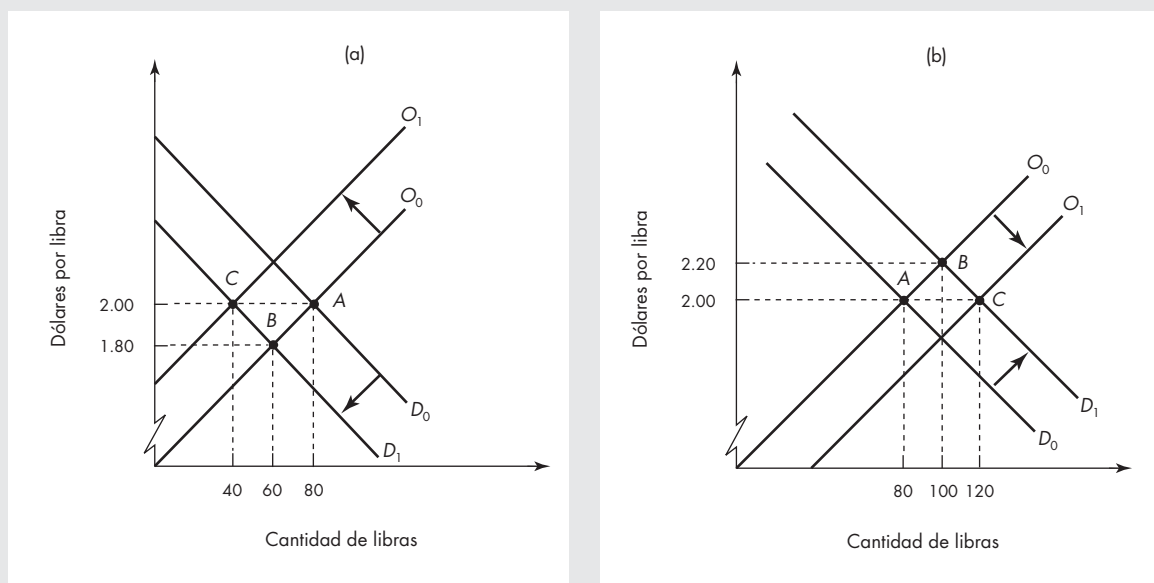
Hemos visto que los bancos centrales compran y venden divisas para estabilizar su valor con un sistema de tipos de cambio flotantes controlados. Otra técnica de estabilización implica emplear la *política monetaria* de una nación. Como verá, el banco central, para estabilizar el valor de cambio de una moneda, tiene que adoptar 1) una política monetaria *expansionista* para compensar la *apreciación* de la moneda y 2) una política monetaria *contraccionista* para compensar la *depreciación* de la moneda.

La figura 15.5 ilustra el mercado de divisas de Estados Unidos. Suponga que la curva de oferta de libras esterlinas está denotada por O_0 y que la curva de demanda de libras está denotada por D_0 . El tipo de cambio de equilibrio, donde la cantidad de libras ofrecidas es igual a la de las demandadas; es decir, 2 dólares por libra.

Suponga que debido al cierre de fábricas en el Reino Unido, provocado por huelgas laborales, los habitantes estadounidenses compran menos productos británicos y, por tanto,

FIGURA 15.5

ESTABILIZACIÓN CAMBIARIA Y POLÍTICA MONETARIA



En ausencia de una coordinación de políticas internacionales, para estabilizar el valor de cambio de una moneda se requiere que un banco central aplique a) una política monetaria expansionista para compensar la apreciación de su moneda y b) una política monetaria contraccionista para compensar la depreciación de su moneda.

demandan menos libras. Considere que la demanda de libras disminuye de D_0 a D_1 , en la figura 15.5(a). En ausencia de la intervención del banco central, el precio de la libra en dólares disminuye de 2 a 1.80 dólares, por tanto, el dólar se aprecia frente a la libra.

Para compensar la apreciación del dólar, la Reserva Federal puede aumentar la oferta de dinero en Estados Unidos, lo cual reducirá las tasas de interés internas a corto plazo. Esta reducción de las tasas de interés provocará que descienda la demanda de valores estadounidenses. Por tanto, en el mercado de divisas habrá menor oferta de libras para comprar los dólares que se emplearán para comprar valores de Estados Unidos. Cuando la curva de oferta de libras se desplaza hacia la izquierda hasta O_1 , el valor de cambio del dólar vuelve a 2 dólares por libra. De esta manera, la política de expansión monetaria ha compensado la apreciación del dólar.

Ahora bien, en la figura 15.5(b), un brote temporal en las tasas de interés del Reino Unido provoca que los inversionistas estadounidenses demanden más dólares para comprar más valores británicos. La demanda de libras aumenta de D_0 a D_1 . En ausencia de la intervención del banco central, el valor de cambio del dólar aumentaría de 2 a 2.20 dólares por libra, es decir el dólar se depreciaría frente a la libra.

Para compensar esta depreciación del dólar, la Reserva Federal puede reducir la oferta de dinero en Estados Unidos, lo cual incrementará las tasas internas de interés y atraerá inversión británica. Por tanto en el mercado de divisas se ofrecerá una mayor cantidad de libras para comprar dólares para adquirir valores estadounidenses. Cuando la oferta de libras incrementa de O_0 a O_1 , el valor de cambio del dólar vuelve a 2 dólares por libra. Por tanto, la política monetaria contraccionista ayuda a compensar la depreciación del dólar.

Estos ejemplos ilustran el uso de políticas monetarias internas para estabilizar los valores de las divisas. Estas políticas, sin embargo, no dejan de tener sus costos, como verá en el ejemplo siguiente.

Suponga que el gobierno de Estados Unidos incrementa el gasto federal sin un incremento correspondiente en los impuestos. Para financiar el déficit presupuestal resultante el gobierno toma fondos a préstamo en el mercado de dinero, lo cual incrementa las tasas de interés internas. Estas altas tasas de interés aumentan el atractivo de los valores nominados en dólares, lo cual conduce a que los extranjeros compren más valores, a un aumento de la demanda de dólares y a una apreciación del valor de cambio del dólar. El aumento de valor de esta moneda hace que los bienes estadounidenses sean más caros en el exterior y que los bienes extranjeros sean menos caros en Estados Unidos, provocando con ello que la cuenta comercial de Estados Unidos registre un déficit.

Ahora suponga que la Reserva Federal interviene y adopta una política monetaria expansionista. El consecuente incremento en la oferta de dinero amortigua el aumento de las tasas de interés en Estados Unidos y la apreciación del dólar. Al restringir el incremento del valor de cambio del dólar, la política monetaria expansionista mejora la competitividad de las empresas estadounidenses y permite que la cuenta comercial del país se equilibre.

No obstante, los efectos favorables de la política monetaria expansionista en la economía interna son temporales. Cuando la política de incrementar la oferta monetaria interna se sigue indefinidamente a largo plazo, el resultado es el *debilitamiento* de la posición comercial del país, porque la expansión monetaria que se requiere para compensar la apreciación del dólar, con el tiempo, estimula el aumento de precios en Estados Unidos. Los altos precios de los bienes internos cancelan las ventajas que al principio genera la expansión monetaria. El gasto de Estados Unidos, con el tiempo, regresa a los productos extranjeros y se aleja de los bienes producidos en el país, lo cual provoca que la cuenta comercial del país registre un déficit.

Este ejemplo muestra que la política monetaria sirve para estabilizar el valor de cambio del dólar a corto plazo. Sin embargo, cuando la expansión monetaria prosigue durante un periodo largo y sostenido, trae consigo incrementos de precios a la larga y éstos anulan los

aumentos de competitividad del país. La efectividad de utilizar la política monetaria para estabilizar el valor de cambio del dólar a largo plazo es limitada, porque el incremento de la oferta de dinero para compensar la apreciación del dólar no corrige para siempre la causa fundamental del déficit comercial, es decir, el incremento del gasto interno.

La Reserva Federal puede tener dificultades si trata de estabilizar la economía nacional y el valor de cambio del dólar. A principios de 1995, por ejemplo, el dólar caía en picada frente al yen y el marco, y la economía de Estados Unidos daba señales de una desaceleración. La Reserva Federal, para incrementar el valor de cambio del dólar, habría tenido que adoptar una política monetaria restrictiva, la cual habría provocado tasas de interés más altas y la entrada neta de inversiones. No obstante, el aumento de las tasas internas de interés aumentaría el peligro de que la economía estadounidense cayera en una recesión al año siguiente. Por tanto, la Reserva Federal tuvo que elegir entre apoyar la expansión económica del país o el valor de cambio del dólar. En este caso, el organismo optó por la política de reducir las tasas de interés, al parecer en respuesta a las necesidades internas de Estados Unidos.

¿Estabilizar el tipo de cambio resulta efectivo?

Muchos gobiernos han intervenido en los mercados de divisas para tratar de reducir la volatilidad y desacelerar o revertir los movimientos de las monedas.³ Su preocupación es que una volatilidad excesiva a corto plazo y las fluctuaciones de los tipos de cambio a largo plazo que “disparan” los valores con la justificación de las condiciones fundamentales puedan afectar sus economías, sobre todo a los sectores que participan intensamente en el comercio internacional. Además, el mercado de divisas puede ser muy volátil. Por ejemplo, en enero de 1999 un euro costaba alrededor de 1.15 dólares, disminuyó a 0.85 dólares para finales del 2000 y después pasó a 1.18 dólares en junio de 2003. Durante este mismo periodo, un dólar llegó a comprarse tanto como 133 yenes y tan poco como 102 yenes, con una fluctuación de 30%. En años recientes, los precios de muchas otras monedas han registrado fluctuaciones similares.

Muchos bancos centrales intervienen en los mercados cambiarios. El jugador más grande es Japón. Por ejemplo, entre 1991 y 2000, el Banco de Japón compró dólares en 168 ocasiones, por un monto acumulado de 304 mil millones de dólares, y vendió esta moneda en 33 ocasiones, por un monto acumulado de 38 mil millones. Un caso típico: el 3 de abril del 2000, el Banco de Japón compró 13,200 millones de dólares en el mercado de divisas, en un intento por detener una depreciación de más de 4% del dólar frente al yen que se había registrado la semana anterior. La magnitud de las intervenciones de Japón provoca que las intervenciones oficiales de otros países parezcan muy pequeñas. Por ejemplo, en el periodo de 1991-2000, excedió a la intervención de Estados Unidos por un factor mayor de 30. No obstante, en comparación con las transacciones globales realizadas en el mercado de divisas, la magnitud de las intervenciones de Japón ha sido bastante pequeña.

No es de extrañar que la intervención respaldada por los cambios aplicados por los bancos centrales a las tasas de interés tienda a producir un efecto mayor en los tipos de cambio que la sola intervención. Es más, los casos en que dos bancos centrales coordinaron la intervención, como la Reserva Federal y el Banco de Japón, produjeron un efecto en los tipos de cambio mayor que las operaciones unilaterales. No obstante, los casos de una intervención coordinada son muy raros.

Los investigadores académicos han cuestionado muchas veces la utilidad de una intervención oficial en los tipos de cambio. No obstante, los partidarios de la intervención señalan

³Esta sección está basada en Michael Hutchinson, “Is Official Floating Exchange Intervention Effective?”, *Economic Letter*, Federal Reserve Bank of San Francisco, 18 de julio de 2003.

que podría ser útil cuando el tipo de cambio es objeto de un ataque especulativo; es decir, cuando los fundamentos no justifican una modificación del tipo de cambio. También podría servir para coordinar las expectativas del sector privado. Investigaciones recientes respaldan en cierta medida la efectividad de la intervención a corto plazo. Sin embargo, lo anterior no se debe interpretar como una lógica para sustentar la intervención como un instrumento administrativo a plazo más largo.⁴

EL DESLIZAMIENTO

En lugar de adoptar tipos de cambios fijos o flotantes, por qué no probar un enfoque entre ambos: el **deslizamiento**. Muchos países han utilizado este sistema, entre ellos Bolivia, Brasil, Costa Rica, Nicaragua, las Islas Salomón y Perú. El deslizamiento significa que una nación aplica pequeños cambios frecuentes al valor par de su moneda a efecto de corregir los desequilibrios de la balanza de pagos. Los países que registran un déficit o un superávit van ajustando el tipo de cambio hasta llegar al nivel deseado. El término *deslizamiento* implica que las modificaciones al tipo de cambio se van aplicando mediante muchos pequeños pasos, lo cual hace que, para efectos prácticos, el proceso de ajuste del valor sea continuo. Así, el deslizamiento pasa de una paridad a otra.

El mecanismo del deslizamiento ha sido utilizado principalmente por naciones que tienen altas tasas de inflación. Algunos países en desarrollo, sobre todo de Sudamérica, han reconocido que el sistema del deslizamiento puede operar en un entorno inflacionario, sólo si se hacen cambios frecuentes en los valores a la par. Estos países, que asocian las tasas de inflación a la competitividad internacional, por lo general han recurrido a los índices de precios como base para ajustar los tipos que se deslizan. En estos países la inquietud básica está en el criterio que rige los movimientos en el tipo y no en la moneda o la canasta de monedas que sirven para definir el valor al que estará atada la moneda.

El deslizamiento no es igual al sistema de tipos indexados ajustables. En el caso del deslizamiento, las monedas se atan a una paridad que cambia con poca frecuencia (quizás una vez cada varios años), pero lo hace repentinamente y, por lo general, cambia a grandes saltos. La idea que sustenta el deslizamiento es que una nación puede aplicar pequeños cambios frecuentes a los valores par, tal vez varias veces al año, de modo que se muevan lentamente en respuesta a las condiciones cambiantes del mercado.

Los partidarios del deslizamiento argumentan que el sistema combina la flexibilidad de los tipos flotantes con la estabilidad que por lo general se asocia a los tipos de cambio fijos. Sostienen que un sistema que proporciona ajustes constantes y continuos responde mejor a las condiciones cambiantes de la competencia y evita el problema central de los tipos indexados ajustables; es decir, que los cambios de los valores par suelen estar muy lejos de dar en el blanco. Es más, los cambios pequeños y frecuentes en la paridad, aplicados a intervalos aleatorios, frustran a los especuladores en razón de su irregularidad.

En años recientes, la fórmula del deslizamiento ha sido empleada por los países en desarrollo que afrontan una inflación veloz y persistente. Sin embargo, el FMI ha dicho, normalmente, que este sistema no sería benéfico para los intereses de naciones como Estados Unidos o Alemania, responsables de los niveles internacionales de divisas. El FMI opina que este sistema difícilmente se podría aplicar a las naciones industrializadas, que tienen monedas que sirven como fuente de liquidez internacional. Hasta los más fervientes partidarios del deslizamiento admiten que todavía no ha llegado la hora de que el sistema se adopte a nivel general y, por ello, es posible que continúe la polémica en torno a sus posibles méritos.

⁴Michael Hutchinson, "Intervention and Exchange Rate Stabilization Policy in Developing Countries", *International Finance* 6, 2003, pp. 41-59.

CRISIS MONETARIAS

Una falla del sistema monetario internacional es que en años recientes las grandes crisis monetarias han sido bastante comunes. Una **crisis monetaria**, también llamada **ataque especulativo**, se refiere a la situación en la cual una moneda débil registra una fuerte presión para su venta. Existen varios indicadores de esta presión. Uno son las pérdidas cuantiosas de reservas de divisas que tiene el banco central de un país. Otro es la depreciación de los tipos de cambio en el mercado de futuros, en el cual los compradores y los vendedores se comprometen a cambiar su moneda en una fecha futura y no de inmediato. Por último, en casos extremos de una inflación desbocada, la presión para vender consiste en una huida de la moneda nacional hacia una divisa o hacia bienes que las personas piensan que conservarán su valor, como el oro o los bienes inmuebles. La experiencia muestra que las crisis monetarias pueden reducir el crecimiento del producto interno bruto de un país 6% o más. En la mayoría de los países es como si perdieran uno o dos años de crecimiento económico. La tabla 15.5 contiene algunos ejemplos de crisis monetarias.

La crisis monetaria llega a su fin cuando se detiene la presión por vender. Una forma de terminar con la presión es devaluar la moneda; es decir, establecer un nuevo tipo de cambio a un nivel de depreciación suficiente. Por ejemplo, el banco central de México dejaría de cambiar pesos por dólares al tipo anterior de diez pesos por dólar y establecer un nuevo nivel de 20 pesos por dólar. Otra forma de poner fin a la presión por vender consiste en adoptar un tipo de cambio flotante. La flotación permite que el tipo de cambio “encuentre su nivel”, el cual casi siempre significa una depreciación en comparación con el tipo anterior indexado. La devaluación y el permitir la depreciación provocan que las divisas y los bienes extranjeros sean más costosos en términos de la moneda nacional, lo cual suele reducir la demanda de divisas, poniendo fin al desequilibrio que desató la presión por vender. No obstante, en algunos casos, sobre todo cuando la confianza en la moneda es poca, la crisis prosigue y se presentan otras rondas de devaluación o depreciación.

Las crisis monetarias que terminan en devaluaciones o depreciaciones aceleradas a veces se llaman **choques monetarios**, pero no todas las crisis terminan en choques. Una manera de tratar de poner fin a la presión por vender en una crisis, pero sin sufrir un choque, es imponer restricciones a la capacidad de las personas para comprar y vender divisas. No obstante, estos controles crean oportunidades de lucro para las personas que encuentran la manera de eludirlos, de modo que con el transcurso del tiempo los controles pierden efectividad, a no ser que las imponga la intrusión de la burocracia. Otra manera de poner fin a la presión por vender consiste en que la autoridad monetaria obtenga un crédito para aumentar las reservas de divisas. Los países que quieren incrementar sus reservas de divisas con frecuencia piden un préstamo al FMI. Si bien el préstamo puede ser una ayuda temporal, también puede demorar la presión por vender en lugar de acabar con ella. La última forma de acabar con la presión por vender consiste en restaurar la confianza en el tipo de cambio existente, por ejemplo anunciando cambios adecuados y creíbles en la política monetaria.

Fuentes de las crisis monetarias

¿Por qué ocurren las crisis monetarias?⁵ Una explicación popular es que los grandes especuladores monetarios instigan las crisis para sacar provecho de ellas. El especulador monetario más conocido del mundo, George Soros, ganó más de 2,000 millones de dólares en 1992 especulando contra las monedas europeas. No obstante, la especulación también puede producir enormes pérdidas. George Soros se retiró en el 2000, después de haber perdido cerca de 2,000 millones de dólares a consecuencia de una mala especulación. No obstante, la especu-

⁵Kurt Schuler, *Why Currency Crises Happen*, Joint Economic Committee, U.S. Congress, enero de 2002.

TABLA 15.5

EJEMPLOS DE CRISIS MONETARIAS

- **Sistema monetario de Europa, 1992-1993.** A consecuencia de las decisiones de la política monetaria referidas con la reunificación de Alemania en 1989-1990, este país incrementó mucho las tasas de interés. Además, Dinamarca decidió que no ingresaría a la Unión Monetaria Europea, despertando así dudas respecto a la viabilidad política de la unión. Como resultado, las monedas ancladas al marco alemán sufrieron ataques especulativos. La crisis terminó cuando los principales países de Europa devaluaron sus monedas o adoptaron tipos de cambio flotantes. En 1993 la crisis produjo leves recesiones en los países mencionados.
- **México, diciembre de 1994-1995.** El banco central de México mantuvo el valor del peso dentro de una banda que depreciaba la moneda 4% al año frente al dólar. A efecto de reducir las tasas de interés sobre su deuda, el gobierno mexicano empezó a emitir deuda ligada al dólar en abril de 1994. La cantidad de esta deuda pronto excedió las reservas internacionales de divisas del banco central. El levantamiento armado en el estado de Chiapas llevó a un ataque especulativo contra el peso. A pesar de que el gobierno devaluó el peso 15% ampliando la banda, la crisis persistió. Entonces el gobierno dejó flotar el peso, el cual se depreció de 3.46 por dólar antes de la crisis a más de 7 por dólar. Al término de la crisis, el gobierno de Estados Unidos y el FMI se comprometieron a otorgar préstamos a México por 49 mil millones de dólares. La economía mexicana registró una depresión y un problema bancario que llevó al gobierno al rescate de estas instituciones.
- **Rusia, 1998.** El gobierno ruso estaba pagando altas tasas de interés sobre su deuda a corto plazo. La caída de los precios del petróleo, una mayor exportación, y una economía débil también contribuyeron a ataques especulativos contra el rublo, que estaba sujeto a una banda deslizable oficial frente al dólar. Aun cuando el FMI autorizó préstamos por 11 mil millones de dólares para Rusia y que el gobierno ruso amplió la banda del rublo 35%, la crisis persistió, lo cual condujo a la flotación del rublo y a su depreciación frente al dólar en 20%. A continuación Rusia cayó en recesión y registró una burbuja inflacionaria. Muchos bancos cayeron en la insolvencia. El gobierno incumplió el pago de su deuda nominada en rublos e impuso una moratoria para los pagos de la deuda extranjera que debía realizar el sector privado.
- **Turquía, 2001.** La lira turca estaba sujeta a un deslizamiento oficial, diseñado por el FMI, frente al dólar. En noviembre de 2000, los rumores respecto a una investigación penal a 10 bancos paraestatales condujeron a un ataque especulativo contra la lira. Las tasas de interés interbancarias aumentaron a 2,000%. El banco central intervino entonces. Ocho bancos cayeron en la insolvencia y fueron estatizados. Las intervenciones del banco central habían infringido el acuerdo de Turquía con el FMI, pero esta institución prestó a Turquía 10,000 millones de dólares. En febrero de 2001, una disputa entre el presidente y el primer ministro provocó que los inversionistas perdieran confianza en la estabilidad del gobierno de coalición del país. Las tasas de interés interbancarias aumentaron a 7,500%. Ante la situación, el gobierno impuso la flotación de la lira y la moneda se depreció de 668,000 por dólar antes de la crisis a 1.6 millones por dólar para octubre de 2001. La economía turca se estancó y la inflación se disparó a 60%.

Fuente: Tomado de Jurt Schuler, *Why Currency Crisis Happen*, Joint Economic Committee, U.S. Congress, enero de 2002.

lación monetaria no es sólo una actividad de los grandes especuladores. Millones de personas comunes y corrientes también especulan cuando guardan divisas extranjeras en sus billeteras, debajo de sus colchones y demás. Millones de pequeños especuladores pueden mover los mercados tanto como los grandes especuladores. En pocas palabras, las crisis monetarias no son causadas sólo por los grandes especuladores monetarios que surgen de la nada. Debe existir una razón subyacente que explique por qué ocurren las crisis monetarias.

Una fuente de una crisis monetaria son los déficits presupuestales financiados con inflación. Si el gobierno no puede financiar fácilmente su déficit presupuestal mediante un incremento de impuestos o tomando préstamos, podría presionar al banco central para que lo financie creando más dinero. Esta creación de dinero incrementa la oferta de dinero a mayor velocidad que el crecimiento de la demanda, provocando así la inflación. Los déficits

presupuestales financiados con inflación al parecer representaron la esencia de muchas crisis monetarias hasta la década de los ochenta. Sin embargo, para la década de los noventa parecía que esta explicación no era completa. En las crisis monetarias registradas en Europa entre 1992-1993, los déficits presupuestales en la mayoría de los países afectados negativamente fueron pequeños y sostenidos. Es más, la mayoría de los países del este de Asia afectados por la crisis monetaria de 1997-1998 registraban superávits presupuestales y un fuerte crecimiento económico. Por tanto, los economistas han buscado otras explicaciones para las crisis monetarias.

Los sistemas financieros débiles también pueden provocar crisis monetarias. Los bancos débiles pueden desatar ataques especulativos si las personas piensan que el banco central rescatará a los bancos, aun cuando hacerlo les cueste gastar gran parte de sus reservas de divisas. La promesa explícita o implícita de rescatar a los bancos es una forma de riesgo moral (una situación en la cual las personas no pagan el costo completo de sus errores). Cuando las personas sienten temor respecto al valor futuro de la moneda nacional, la venden para obtener divisas más estables.

Algunas de las grandes crisis monetarias registradas en los pasados 20 años han ocurrido en países que recién desregularon sus sistemas financieros. Antes, muchos gobiernos utilizaban la regulación financiera para canalizar la inversión hacia salidas favorecidas en el ámbito político. A cambio, restringían la competencia entre los bancos, las compañías de seguros, etc. Las utilidades obtenidas de la competencia restringida subsidiaban las inversiones dirigidas por el gobierno que no eran rentables. La desregulación alteró el mapa, porque redujo la capacidad del gobierno para dirigir las inversiones y permitió mayor competencia entre las instituciones. No obstante, los gobiernos no pudieron garantizar que, en el nuevo entorno de una mayor libertad para cosechar los premios del éxito, las instituciones financieras también cargaran con una mayor responsabilidad por el fracaso. Por tanto, las instituciones financieras cometieron errores en el desconocido entorno de la desregulación, fracasaron y fueron rescatadas a expensas de la gente. Esto despertó el temor de la gente por el valor futuro de la moneda nacional y provocó que la vendieran para obtener divisas más estables.

Una economía débil puede desatar una crisis monetaria porque despierta dudas acerca de la decisión del gobierno y del banco central de continuar con la política monetaria si prosigue la debilidad. Una economía débil se caracteriza por el decreciente crecimiento del PIB per cápita, una tasa creciente de desempleo, un mercado de valores a la baja y un comportamiento decreciente de las exportaciones. Si la gente espera que el banco central incremente la oferta monetaria para estimular la economía, podría sentir temor respecto al valor futuro de la moneda nacional y empezar a venderla en los mercados de divisas.

Los factores políticos también pueden provocar crisis monetarias. Históricamente, los países en desarrollo tienden más a las crisis monetarias que los desarrollados, porque suelen tener un estado de derecho más débil, gobiernos más propensos a ser derrocados por la fuerza, bancos centrales que no son independientes en términos políticos y otras características que crean incertidumbre política respecto de la política monetaria.

Los factores externos son otra fuente de crisis monetarias. Por ejemplo, un incremento de las tasas de interés de las principales divisas puede desatar una crisis monetaria si un banco central se resiste a incrementar las tasas de interés que cobra. Los fondos en la moneda local se pueden ir a divisas, disminuyendo las reservas del banco central a niveles inaceptablemente bajos y, por tanto, presionando al gobierno para que devalúe su moneda si está indexada. Es más, un importante choque externo que altere la economía, como una guerra o un alza en el precio del petróleo importado, también desata una crisis monetaria. Históricamente, los choques externos han sido una característica fundamental de muchas crisis monetarias.

Por último, la elección de un sistema cambiario también afecta la posibilidad de que ocurran crisis monetarias y de cómo se presenten. En años recientes la fijación del valor de

la moneda nacional a la de un país grande y con baja inflación ha adquirido popularidad en razón de que ayuda a mantener controlada la inflación porque la tasa de inflación de los bienes intercambiados en el ámbito internacional se liga a la que existe en el país ancla. Por ejemplo, antes de 2002, el tipo de cambio del peso argentino estaba indexado a un peso por dólar estadounidense. Por tanto, una tonelada de maíz vendida en el mercado mundial a 4 dólares, tenía un precio de 4 pesos. Si la gente espera que este tipo de cambio sea inmutable, el tipo fijo ofrece la ventaja extra que ancla las expectativas de inflación de Argentina a la tasa de inflación de Estados Unidos, país que tiene una inflación relativamente baja.

No obstante la ventaja de que un sistema de tipos de cambio fijos produce una inflación relativamente baja, también provoca que los países sean más vulnerables a ataques especulativos contra sus monedas. Recuerde que para preservar los tipos de cambio fijos se requiere que los gobiernos compren o vendan moneda nacional a cambio de divisas a un tipo de cambio meta. Esto obliga al banco central a mantener una cantidad de reservas internacionales suficiente para satisfacer la demanda de la gente que quiere vender la moneda nacional a cambio de las divisas al tipo de cambio fijo. Si la gente piensa que las existencias de las reservas internacionales del banco central han disminuido al grado en que no podrá satisfacer la demanda para vender al tipo de cambio fijo la moneda nacional por la divisa, se anticipará una devaluación de la moneda nacional. Esta anticipación puede producir un ataque especulativo contra las reservas remanentes de divisas internacionales del banco central. El ataque consiste en ventas enormes de la moneda nacional a cambio de la divisa de modo que el decremento de las reservas internacionales se acelera y se presenta una devaluación en razón de la reducción de las reservas. No es extraño que las crisis monetarias recientes más importantes hayan ocurrido en países que tienen tipos de cambio fijos pero que exhiben una falta de voluntad política para corregir los problemas económicos existentes.

A continuación se analizará cómo los ataques especulativos contra las monedas de países del este de Asia contribuyeron a una enorme crisis monetaria.

Los especuladores atacan las monedas de los países de Asia Oriental

Las autoridades de Tailandia, después de mantener el baht atado al dólar estadounidense durante más de diez años, abandonaron la indexación en julio de 1997.⁶ Para octubre, las fuerzas del mercado habían provocado que el baht se depreciara 60% frente al dólar. La depreciación desató una ola de especulación contra otras monedas del sudeste de Asia. En este mismo periodo, la rupia de Indonesia, el ringgit de Malasia, el peso de Filipinas y el won de Corea del Sur se habían desvinculado del dólar y se habían depreciado 47%, 35%, 34% y 16%, respectivamente. Este episodio volvió a plantear una de las polémicas más viejas de la economía: si una moneda debe tener un tipo de cambio fijo o uno flotante. Vea el caso de Tailandia.

Si bien se consideraba que Tailandia era uno de los países del sudeste de Asia que había tenido mejor actuación a lo largo de las décadas de los ochenta y noventa, el país dependió mucho del ingreso de capital extranjero de corto plazo, atraído por la estabilidad del baht y las tasas de interés del país, que eran mucho más altas que las ofrecidas por otras naciones. La entrada de capital sustentó un auge económico general que fue especialmente visible en el mercado de los bienes raíces.

Sin embargo, el auge económico de Tailandia se había apagado en 1996 y, en consecuencia, los inversionistas nacionales y extranjeros se pusieron nerviosos y empezaron a retirar sus fondos del sistema financiero tailandés, presionando al baht a la baja. No obstante, el gobier-

⁶Ramón Moreno, "Lessons from Thailand", *Economic Letter*, Federal Reserve Bank of San Francisco, 7 de noviembre de 1997.

no tailandés resistió la presión para aplicar una depreciación y compró bahts con dólares en el mercado de divisas, al mismo tiempo que incrementó las tasas de interés para aumentar el atractivo del baht. Sin embargo, la compra de bahts redujo de forma considerable las reservas monetarias de Tailandia. Es más, el aumento de las tasas de interés afectó negativamente a un sector financiero de por sí debilitado, porque redujo la actividad económica. Al final de cuentas, estos factores contribuyeron a que el baht dejara de estar indexado al dólar.

Tailandia y otros países del sudeste de Asia abandonaron los tipos de cambio fijos en 1997, pero algunos economistas se preguntaron si esta política les resultaría benéfica a largo plazo. Argumentaban que estas economías eran relativamente pequeñas y que estaban muy abiertas a los flujos del comercio y la inversión internacionales. Es más, las tasas de inflación eran módicas, de acuerdo con parámetros de un país en desarrollo, y los mercados de trabajo eran relativamente flexibles. Es decir, los tipos de cambio con flotación libre probablemente no representaban la mejor opción a largo plazo. De hecho, estos economistas afirmaban que, a no ser que los gobiernos del sudeste de Asia anclaran sus monedas a algo, éstas podrían caer en un círculo vicioso de depreciación y mayor inflación. Sin duda que existía la idea de que los bancos centrales de la región carecían de la credibilidad necesaria para aplicar políticas monetarias estrictas, sin la limitación exterior de un tipo de cambio fijo. En pocas palabras, ni los tipos de cambio fijos ni los flotantes ofrecían una solución mágica. Lo que realmente hace una diferencia en la perspectiva de un país es la calidad de todas las políticas económicas que aplica.

CONTROLES DE CAPITAL

Dado que los flujos de capitales muchas veces han sido un elemento importante de las crisis monetarias, se han establecido controles para su movimiento de modo que apoyen los tipos de cambio fijos y, así, se eviten los ataques especulativos contra las monedas. Los **controles de capitales**, también llamados **controles de cambios**, son barreras que impone el gobierno a los ahorradores extranjeros que invierten en los activos del país (por ejemplo, bonos del gobierno, acciones o depósitos bancarios) o a los ahorradores nacionales que invierten en activos extranjeros. En un extremo, el gobierno puede buscar mayor control de su posición de pagos esquivando directamente las fuerzas del mercado mediante la imposición de controles directos sobre las transacciones internacionales. Por ejemplo, un gobierno que tiene prácticamente el monopolio de las operaciones de divisas podría exigir que todos los ingresos de divisas sean entregados a operadores autorizados. A continuación el gobierno distribuirá las divisas entre los agentes y los inversionistas nacionales a precios establecidos por él.

La ventaja de este sistema es que el gobierno puede influir en su posición de pagos porque regula la cantidad de divisas asignadas a las importaciones o a las salidas de capital, limitando el volumen de estas transacciones. Los controles de capital también permiten que el gobierno estimule o desincentive ciertas transacciones al ofrecer distintos tipos de cambio para divisas con diferentes propósitos. Es más, los controles de capital permiten que las políticas monetarias y fiscales del país gocen de mayor libertad en su función estabilizadora. Al controlar la balanza de pagos por medio de los controles de capital, un gobierno puede aplicar políticas económicas internas sin temor a repercusiones en la balanza de pagos.

En México y el este de Asia, los ataques especulativos se debieron, en parte, a grandes cambios en las salidas y entradas de capital. Por ello, algunos economistas y políticos eran partidarios de restringir los movimientos de capital en países en desarrollo. Por ejemplo, Mahathir, el primer ministro de Malasia, impuso límites para la salida de capitales en 1998, con el propósito de que la economía pudiera recuperar su estabilidad financiera.

Si bien la restricción de la salida de capitales parece atractiva, no deja de presentar varios problemas. Hay evidencia de que estas salidas se pueden incrementar después de que se apli-

can los controles, porque la confianza en el gobierno se debilita. Asimismo, la restricción de la salida de capitales muchas veces produce evasión, dado que los funcionarios públicos son sobornados para permitir a ciertos habitantes del país enviar fondos al exterior. Por último, los controles de capital podrían brindar a los funcionarios públicos un sentimiento de falsa seguridad porque no tienen que reformar sus sistemas financieros para superar la crisis.

Aun cuando los economistas suelen tener dudas respecto de los controles de la salida de capitales, más bien apoyan los controles de la entrada de capitales. Los partidarios de esta política sostienen que si el capital especulativo no puede ingresar a un país, entonces no podrá abandonarlo súbitamente y crear una crisis. Señalan que la crisis financiera registrada en el este de Asia en 1997-1998 ilustró que la entrada de capitales puede llevar a una enorme actividad crediticia, a que la banca nacional corra riesgos excesivos y, a final de cuentas, a la crisis financiera. No obstante, la restricción de la entrada de capitales es muy problemática porque puede impedir que ingresen al país fondos que, de lo contrario, se emplearían para financiar inversiones productivas. Además, los límites para la entrada de capitales rara vez son efectivos porque el sector privado encuentra la manera de eludirlos y de introducir fondos al país.⁷

¿Se deberían gravar las operaciones de divisas?

La crisis financiera registrada en el este de Asia en 1997-1998, cuando varias naciones tuvieron que abandonar sus sistemas de tipos de cambio fijos, produjo la exigencia de una mayor estabilidad y regulación gubernamental de los mercados de divisas. De hecho, se culpó a la volatilidad de los mercados de gran parte de los problemas que asolaron a la región.

Los economistas suelen argumentar que el libre mercado es el mejor instrumento para determinar la cantidad de dinero que se debe invertir. Los mercados globales de capital proporcionan a los países necesitados los fondos para crecer, al mismo tiempo que permiten que los inversionistas extranjeros diversifiquen sus portafolios. Sostienen que, si se permite que el capital fluya libremente, los mercados premiarán a los países que apliquen políticas económicas sanas y que presionarán a los demás para que hagan lo mismo. De hecho, la mayoría de los países aceptan gustosos, y hasta fomentan, la entrada de capital, como la inversión extranjera directa en fábricas y empresas, porque representa compromisos de largo plazo. Sin embargo, ahora algunos expresan escepticismo acerca de instrumentos financieros, como acciones y bonos, depósitos bancarios y títulos de deuda a corto plazo, que se pueden sacar de un país oprimiendo una tecla de computadora. Esto es lo que ocurrió en el este de Asia en 1997, en México en 1994 y 1995 y en el Reino Unido e Italia en 1992 y 1993.

A efecto de evitar las crisis financieras internacionales varios economistas destacados han pedido que se frenen las ruedas de las finanzas internacionales gravando un impuesto sobre las operaciones en divisas. La idea es que un impuesto incrementaría el costo de estas operaciones y ello desalentaría las respuestas masivas a cambios menores en la información acerca de la situación económica y, por lo mismo, disminuiría la volatilidad cambiaria. Los partidarios de este impuesto argumentan que daría a los operadores un incentivo para analizar las tendencias de la economía a largo plazo, y no sólo las corazonadas de corto plazo, cuando compraran y vendieran divisas y valores. Los operadores tendrían que pagar un pequeño impuesto, por decir, de 0.1% sobre cada operación, de modo que no comprarán ni venderán a no ser que los rendimientos esperados justificaran el gasto adicional. Una menor cantidad de operaciones sugiere menos volatilidad y tipos de cambio más estables.

Los partidarios del impuesto tal vez afirmen que no estarían tratando de intervenir en los mercados libres y que sólo procurarían evitar una volatilidad excesiva. No obstante, no se sabe cómo se mediría una volatilidad excesiva o irracional. Ciertamente, los economistas

⁷Sebastian Edwards, "How Effective Are Capital Controls?", *Journal of Economic Perspective*, Vol. 13, Núm 4, invierno de 2000, pp. 65-84.

no pueden explicar toda la volatilidad cambiaria en términos de los cambios en los fundamentos económicos de las naciones, pero eso no quiere decir que se deba tratar de regular estas fluctuaciones. De hecho, la incertidumbre respecto de las políticas públicas bien podría causar parte de esta volatilidad.

La idea de gravar las operaciones de divisas tiene otros inconvenientes. Tal gravamen impondría una carga a los países que toman préstamos bastante racionales en el exterior. Si se incrementa el costo del capital para esos países, ello desincentivaría la inversión y demoraría su desarrollo. Además, un impuesto sobre las operaciones de divisas sería difícil de aplicar. Las operaciones de divisas se pueden realizar prácticamente en cualquier lugar del mundo y un convenio universal para gravar este impuesto es algo poco probable. Los países que se negaran a gravar el impuesto serían centro de operaciones de divisas.

MAYOR CREDIBILIDAD PARA LOS TIPOS DE CAMBIO FIJOS

Como hemos visto, cuando los especuladores piensan que un banco central no puede defender el tipo de cambio de una moneda débil, venden la moneda nacional para obtener divisas más estables. ¿Hay manera de convencer a los especuladores de que el tipo de cambio no cambiará? El propósito explícito de los consejos monetarios y la dolarización es mantener los tipos de cambio fijos y, con ello, evitar las crisis monetarias.

Consejo monetario

Un **consejo monetario** es una autoridad monetaria que gira billetes y monedas que se pueden convertir a una moneda extranjera ancla a un tipo de cambio *fijo*. La divisa ancla es una moneda que se elige en razón de su aceptación internacional y estabilidad esperada. En el caso de muchos consejos monetarios, el dólar estadounidense o la libra inglesa han sido elegidos como la divisa ancla; otros consejos monetarios han usado el oro como ancla. Por lo habitual, el tipo de cambio fijo es establecido por ley, provocando que las modificaciones del tipo de cambio resulten muy costosas para los gobiernos. En pocas palabras, los consejos monetarios ofrecen la forma más firme posible de un tipo de cambio fijo, excepción hecha de una unión monetaria completa.

El compromiso de cambiar la moneda nacional por una divisa extranjera a un tipo de cambio fijo requiere que el consejo monetario cuente con una cantidad suficiente de divisas para honrar su compromiso. Esto significa que sus reservas de la divisa deben ser equivalentes, cuando menos, a 100% de sus billetes y monedas en circulación, según lo establecido por ley. Un consejo monetario puede operar en lugar de un banco central o como emisor paralelo al lado de un banco central existente. Por lo habitual, un consejo monetario adopta el papel de un banco central para fortalecer la moneda de un país en desarrollo.

Por su diseño, un consejo monetario no goza de facultades discrecionales. Sus operaciones son enteramente pasivas y automáticas. La única función de un consejo monetario es cambiar sus billetes y monedas por la moneda ancla a un tipo fijo. A diferencia de un banco central, el consejo monetario no presta dinero al gobierno nacional, a las empresas nacionales ni a los bancos nacionales. En el caso de un sistema con un consejo monetario, el gobierno sólo puede financiar su gasto gravando impuestos o tomando préstamos, pero no imprimiendo dinero, con lo cual creará inflación. Esto se debe a la estipulación de que la moneda del país debe estar respaldada, cuando menos, a 100%.

El país que adopta un consejo monetario coloca su política monetaria en piloto automático. Es como si el presidente del consejo de gobernadores del Sistema de la Reserva Federal fuera sustituido por una computadora personal. Cuando la moneda ancla entra en el país, el consejo gira moneda nacional y las tasas de interés disminuyen; cuando la moneda ancla

sale del país, las tasas de interés aumentan. El gobierno sólo se sienta a observar, incluso si las tasas de interés se disparan a las nubes y se presenta una recesión.

Numerosos economistas sostienen que, sobre todo en el mundo en desarrollo, los bancos centrales no son capaces de conservar su independencia de la política y, por lo mismo, generan menos confianza de la que se necesita para el buen funcionamiento de un sistema monetario. Responden a las prerrogativas del populismo o la dictadura y están sujetos a los avatares de los cambios políticos. El fondo del asunto es que los bancos centrales no deben cargar con la onerosa responsabilidad de mantener el valor de las monedas. Esta tarea debe quedar en manos de una entidad independiente, cuyo único mandato sea girar moneda contra un conjunto de directrices estrictas e inalterables que requieren que un volumen fijo de divisas extranjeras o de oro sean depositados por cada unidad de la moneda nacional que se gire.

Los consejos monetarios pueden conferir una credibilidad considerable a los sistemas de tipos de cambio fijos. La aportación más vital que un consejo monetario puede hacer para la estabilidad del tipo de cambio es imponer disciplina al proceso de la creación de dinero. El resultado es una mayor estabilidad de los precios internos lo cual, a su vez, estabiliza el valor de la moneda del país. En pocas palabras, los principales beneficios del sistema de consejo monetario son:

- Permitir que el régimen monetario y del tipo de cambio de un país estén más limitados a reglas y sean más previsibles
- Imponer un límite superior a la oferta de la base monetaria del país
- Frenar las tendencias de la economía hacia la inflación
- Obligar al gobierno a restringir su endeudamiento a la cantidad que los prestamistas extranjeros y nacionales están dispuestos a prestarle a tasas de interés de mercado
- Engendrar confianza en la solidez del dinero del país, asegurando con ello a los ciudadanos y a los inversionistas extranjeros que la moneda nacional siempre se podría cambiar por otra divisa fuerte
- Crear confianza y promover el comercio, la inversión y el crecimiento económico

Los partidarios citan a Hong Kong como país que se ha beneficiado de tener un consejo monetario. A principios de la década de los ochenta, Hong Kong tenía un tipo de cambio flotante. La causa inmediata de los problemas económicos de Hong Kong fue la incertidumbre sobre su futuro político. En 1982, el Reino Unido y China iniciaron conversaciones en torno a la suerte de Hong Kong después de que el título de dominio del Reino Unido sobre el territorio expirara en 1997. El temor de que China abandonara el sistema capitalista de Hong Kong hizo que su mercado de valores cayera 50%. El mercado de bienes raíces también se debilitó y los bancos pequeños con gran exposición en bienes raíces sufrieron problemas. El resultado fue una depreciación de 16% del dólar de Hong Kong frente al de Estados Unidos. Ante esta pérdida de confianza, muchos comerciantes se negaron a aceptar dólares de Hong Kong y cotizaban sus precios en dólares estadounidenses. Las compras de pánico de aceite vegetal, arroz y otros bienes básicos dejaron vacíos los anaqueles de las tiendas.

En 1983, el gobierno de Hong Kong puso fin a su crisis económica cuando anunció que adoptaría un sistema de consejo monetario. Indexó su tipo de cambio a 7.8 dólares de HK = 1 dólar estadounidense. La reforma monetaria de inmediato revirtió la falta de confianza respecto de la economía de Hong Kong a pesar de que siguieron los problemas en las pláticas entre el Reino Unido y China. Una moneda estable sentó las bases para que el veloz crecimiento económico de Hong Kong prosiguiera.

Dado que el consejo monetario tiene el compromiso legal de intercambiar la moneda del país por una divisa a un tipo de cambio fijo y de girar dinero sólo cuando está respaldado por reservas de divisas, puede representar un buen camino para restaurar la confianza

en un país asolado por el caos económico. Si bien un consejo monetario no puede resolver todos los problemas económicos de un país, podría tener mayor credibilidad financiera que el banco central.

Aun cuando los consejos monetarios contribuyen a disciplinar el gasto público, reduciendo así una fuente importante de inflación en los países en desarrollo, existen ciertas preocupaciones en torno a ellos. La objeción más común sería que un consejo monetario no permite que el país siga una política monetaria discrecional y, con ello, disminuye su independencia económica. Asimismo, en ocasiones se afirma que el sistema de un consejo monetario es susceptible a los pánicos financieros, porque carece de un prestamista de último recurso. Otra objeción es que el sistema de un consejo monetario crea una relación colonialista con la divisa ancla. Los críticos citan la experiencia de las colonias británicas, que operaron con sistemas de consejo monetario desde principios del siglo XX.

El sistema monetario de una nación puede ser ordenado y disciplinado con un consejo monetario y también con un sistema de banco central. Sin embargo, ninguno de los dos sistemas garantiza que haya orden o disciplina. La eficacia de ambos sistemas depende de otros factores, como la disciplina fiscal y un sistema bancario sólido. Es decir, lo que permite que haya una moneda sólida y tipos de cambio estables es toda una red de políticas e instituciones de apoyo responsable y recíproco. Ningún régimen monetario, sin importar cuán bien concebido esté, puede cargar con todo el peso.

El consejo monetario no es panacea para Argentina

Durante gran parte del tiempo transcurrido después de la Segunda Guerra Mundial, cuando la prensa financiera hablaba de Argentina, era para referirse a brotes de una inflación muy alta y de fallidos esfuerzos por conseguir la estabilización. La hiperinflación estuvo desatada en las décadas de los setenta y ochenta, y los precios aumentaron más de 1,000% en 1989 y en 1990.

En 1991, para reducir la tendencia a financiar el gasto público emitiendo más dinero, Argentina impuso la convertibilidad del peso a dólares, a un tipo de cambio fijo de uno a uno. Para controlar la emisión de dinero, los argentinos abandonaron el régimen monetario basado en un banco central porque, en su opinión, carecía de credibilidad y constituyeron un consejo monetario. Con este arreglo, sólo se podría emitir dinero si el consejo monetario tenía un monto equivalente de dólares.

El tipo de cambio fijo y el consejo monetario estaban diseñados para garantizar que Argentina registrara una tasa de inflación baja, similar a la de Estados Unidos. Al principio parecía que el programa funcionaría y, en 1995, los precios aumentaban a menos del 2% anualmente.

No obstante, a finales de la década de los noventa, la economía argentina sufrió el efecto de cuatro choques externos: 1) la apreciación del dólar, que tuvo efectos negativos en las industrias de exportación y en las que competían con importaciones iguales a las producidas en industrias similares de Estados Unidos; 2) el incremento de las tasas de interés en Estados Unidos repercutió en la economía argentina provocando un decremento en el gasto para bienes de capital; 3) los precios de las mercancías disminuyeron en los mercados mundiales y afectaron de forma significativa a las industrias argentinas que las exportaban, y 4) la depreciación del real brasileño, la cual provocó que los bienes de Brasil fueran relativamente más bajos en Argentina y que los bienes argentinos se encarecieran relativamente en Brasil. Estos choques internos tuvieron un efecto deflacionario importante en la economía argentina y produjeron una reducción del producto y un incremento del desempleo.

Para reactivar la economía, Argentina afrontó sus problemas gastando mucho más de la que recaudaba por concepto de impuestos. Para financiar el déficit presupuestario, Argentina

tomó créditos en dólares en el mercado internacional. En 2001, cuando ya no pudo endeudarse más, Argentina cayó en incumplimiento de pagos, acabó con la convertibilidad del peso a dólares y congeló la mayor parte de los depósitos bancarios. Los argentinos manifestaron su rechazo a los políticos con protestas y violencia.

Algunos economistas se han preguntado si haber constituido un consejo monetario fue un error en el caso de Argentina. Señalan que aun cuando Argentina se ató a la zona de la moneda estadounidense, como si fuera Utah o Massachusetts, no sacó beneficio alguno de los mecanismos que permiten que la zona monetaria de Estados Unidos funcione debidamente ante los choques externos negativos. Por ejemplo, cuando el desempleo aumentó en Argentina, la gente no podía trasladarse a Estados Unidos donde el empleo era relativamente abundante. Asimismo, la política de la Reserva Federal está dirigida a las condiciones de Estados Unidos y no a las de Argentina. Es más, el Congreso de Estados Unidos no dirigió la política fiscal estadounidense a la meta de zonas problemáticas de Argentina. Por tanto, los choques negativos en la economía argentina fueron afrontados con la deflación de precios y salarios. Fue una consecuencia de haber atado su moneda rígidamente al dólar.

Dolarización

En lugar de usar un consejo monetario para propiciar una moneda estable, ¿por qué no “dolarizar” la economía? La **dolarización** se presenta cuando los habitantes de, por ejemplo, Ecuador usan el dólar estadounidense al mismo tiempo que el sucre o en lugar de éste. La *dolarización extraoficial* (dolarización parcial) se presenta cuando los ecuatorianos tienen depósitos bancarios nominados en dólares o documentos de la Reserva Federal para protegerse contra la inflación alta del sucre. La dolarización extraoficial ha existido en muchos países de América Latina y el Caribe desde hace muchos años, porque Estados Unidos es un socio comercial importante y una gran fuente de inversión extranjera.

La dolarización total significa que se elimina el sucre de Ecuador y se sustituye enteramente por el dólar estadounidense. La base monetaria de Ecuador, inicialmente compuesta por moneda nominada en sucres, se convertiría a documentos de la Reserva Federal de Estados Unidos. Ecuador, para sustituir su moneda, tendría que vender sus reservas de divisas (principalmente valores del Tesoro de Estados Unidos) para comprar dólares e intercambiar todos los sucres en circulación por dólares. El dólar sería la única moneda de curso legal y la unidad de cuenta de Ecuador. La dolarización oficial ha ocurrido en las islas Vírgenes, de Estados Unidos, las Islas Marshall, Puerto Rico, Guam, Ecuador y otros países de América Latina.

Hoy, la dolarización total es muy rara debido al simbolismo que los países adjudican a la moneda nacional y a las consecuencias políticas de la percepción de pérdida de soberanía ligada a la adopción de la moneda y unidad de cuenta de otro país. Cuando llega a ocurrir, suele ser aplicada por países pequeños o territorios que están estrechamente ligados en términos políticos y geográficos, o que tienen grandes nexos económicos y comerciales con el país de la moneda que adoptan.

¿POR QUÉ DOLARIZARSE?

¿Por qué un país pequeño querría dolarizarse? Algunos beneficios que la dolarización implica son la credibilidad y la disciplina de las políticas que se derivan de la irrevocabilidad implícita en la dolarización. Detrás está la promesa de tasas de interés e inflación más bajas, de una mayor estabilidad financiera y de una mayor actividad económica. Los países con un historial de inflación alta e inestabilidad financiera con frecuencia consideran muy atractivo el potencial que ofrece la dolarización. Consideran que ésta es una vía para evitar la salida de capitales que con frecuencia anteceden o van de la mano con una situación monetaria difícil.

Un beneficio importante de la dolarización es que reduce los costos de transacción porque se maneja una misma moneda. La desaparición del riesgo monetario y la protección cambiaria permiten que haya más comercio e inversión dentro de la zona de la moneda unificada. Otro beneficio actúa en el terreno de la inflación. Elegir otra divisa necesariamente significa que la tasa de inflación de la economía dolarizada estará ligada a la del país emisor. En la medida en que la moneda elegida sea más aceptada, estable y reconocida, tanto mayor será la inflación presente y futura que se espere como resultado de la dolarización. Por último, la mayor apertura se deriva de un sistema donde los controles de cambios no son necesarios y las crisis de la balanza de pagos se reducen al mínimo. La dolarización no garantiza la ausencia de problemas en la balanza de pagos, pero sí asegura que estas crisis serán administradas de manera que obliguen al gobierno a manejar los hechos en forma abierta, en lugar de hacerlo emitiendo dinero, lo cual contribuye a la inflación.

EFFECTOS DE LA DOLARIZACIÓN

Una forma fácil de entender cómo operará el país que proyecta adoptar el dólar como moneda oficial es pensar que se trata de uno más de los 50 estados de la Unión Americana. Así, cuando se habla de la política monetaria de ese país, se supone que la Reserva Federal dirige la política monetaria considerando las condiciones económicas nacionales y no las de un estado o una zona individuales, a pesar de que dichas condiciones económicas no sean uniformes en todo el país. Esto se explica en razón de que la política monetaria funciona por medio de las tasas de interés en mercados de crédito de alcance nacional. Por tanto, es imposible que la política monetaria esté hecha para tratar con las condiciones de las empresas de un estado o región individuales que difieren de las de la economía nacional. Cuando Ecuador dolarizó su economía aceptó, en esencia, la política monetaria de la Reserva Federal.

En el caso de la dolarización de Ecuador, se suponía que la política monetaria de Estados Unidos sería aplicada tal como lo es ahora. Si los ciclos de los negocios ecuatorianos no coinciden con los de Estados Unidos, Ecuador no puede contar con que la Reserva Federal acuda a su rescate, tal como ninguno de los estados de la Unión Americana puede contar con que la Reserva Federal vaya a su rescate si las condiciones de los negocios no están en sincronía con el patrón nacional. Esto podría ser un inconveniente para los ecuatorianos. Sin embargo, Ecuador podría estar mejor sin la supuesta válvula de seguridad que implica una política monetaria independiente.

Otra limitación que afecta a los ecuatorianos es que la Reserva Federal no es un prestamista de último recurso, como lo es para los estadounidenses. Es decir, si el sistema financiero estadounidense se viera presionado, la Reserva Federal puede recurrir a sus facultades monetarias para ayudar a estas instituciones y detener su posible quiebra. Sin consentimiento del Congreso, la Reserva Federal no podría desempeñar esta función en el caso de Ecuador ni de algún otro país que decidiera adoptar el dólar como moneda oficial.

Otro inconveniente derivado de la adopción del dólar como moneda oficial es que Ecuador ya no tendría el **señoraje** de su sistema monetario. El costo para Ecuador se deriva de la pérdida de sus reservas de divisas (principalmente valores del Tesoro de Estados Unidos) que tendría que vender a cambio de dólares. Estas reservas generan intereses y, por tanto, son una fuente de ingresos para Ecuador. Este ingreso se llama señoraje (monedaje). Cuando las reservas de Ecuador sean sustituidas por dólares, esta fuente de ingresos desaparecerá.

Con la dolarización Ecuador disfrutaría de la misma libertad que los 50 estados de la Unión Americana respecto de cómo gastar sus dólares de la recaudación fiscal. El gasto público de Ecuador para educación, protección policial, seguridad social y demás no se vería afectado por usar dólares. Asimismo, Ecuador podría fijar sus propios aranceles, subsidios y otras políticas comerciales. Por tanto, la soberanía de Ecuador no se vería comprometida en estos campos. Sin embargo, habría una limitación general para su política fiscal. El país no

gozaría del recurso de imprimir más pesos para financiar el déficit de los presupuestos y, por tanto, tendría que ser muy cauteloso con las políticas de su gasto.

La dolarización oficial de la economía de Ecuador también tiene implicaciones para Estados Unidos. En primer término, cuando los ecuatorianos adquieren dólares proporcionan bienes y servicios a los estadounidenses. Así, por cada dólar enviado al extranjero, los estadounidenses disfrutan de un incremento único en el volumen de los bienes y servicios que pueden consumir. En segundo término, al optar por tener dólares, en lugar de una deuda que genera intereses, Estados Unidos de hecho obtiene de Ecuador un préstamo sin intereses. Los intereses que no tienen que ser pagados serán en la medida del dominio que anualmente resulte a favor de Estados Unidos. Por otra parte, el uso de la moneda estadounidense en el exterior podría entorpecer la actividad de la Reserva Federal cuando formula y ejecuta la política monetaria. Asimismo, la dolarización incrementa la dependencia de Ecuador de la política monetaria de Estados Unidos, lo cual podría ser una presión sobre la Reserva Federal para que se siga una política más sujeta a los intereses de Ecuador que a los de Estados Unidos.

RESUMEN

1. Casi ninguna nación impone tipos de cambio totalmente fijos ni enteramente flotantes. Los sistemas contemporáneos incluyen algunas características de estos dos parámetros.
2. Las naciones pequeñas, en desarrollo, con frecuencia atan sus monedas a una sola divisa o a una canasta de éstas. Las naciones pequeñas que tienen comercio y relaciones financieras principalmente con un socio comercial son las que se suelen atar a una divisa. Las naciones pequeñas que tienen más de un socio comercial grande por lo habitual atan sus monedas a una canasta de divisas.
3. Los derechos especiales de giro (DEG) son una canasta compuesta por cuatro divisas de miembros del Fondo Monetario Internacional. La técnica para evaluar la canasta trata de conseguir que el valor de los DEG sea más estable que el de una sola divisa de las varias que componen la canasta. Las naciones en desarrollo con frecuencia atan sus tipos de cambio a los DEG.
4. Cuando impera un sistema de tipos de cambio fijos, el gobierno define el tipo de cambio oficial de su moneda. Después constituye un fondo de estabilización cambiaria, que compra y vende divisas para evitar que el tipo de cambio de mercado aumente o disminuya más allá del tipo oficial. Las naciones pueden devaluar o revaluar oficialmente sus monedas para restaurar el equilibrio de su balanza comercial.
5. Cuando impera un sistema de tipos de cambio flotantes, las fuerzas de la oferta y la demanda de mercado determinan el valor de la moneda. Algunos de los argumentos más sólidos a favor de los tipos flotantes son: a) su sencillez; b) el ajuste continuo; c) las políticas nacionales independientes, y d) una menor necesidad de tener reservas internacionales. Algunos argumentos en contra de los tipos de cambio flotantes subrayan que a) producen mercados de divisas desordenados; b) políticas financieras descuidadas por parte de los gobiernos y c) conducen a la inflación de precios.
6. Cuando se desmanteló el sistema Bretton Woods de los tipos fijos de cambio, los principales países industrializados adoptaron el sistema cambiario flotante controlado. Cuando impera este sistema, la intervención del banco central en el mercado de divisas tiene por objeto evitar las condiciones de desorden en el mercado a corto plazo. Sin embargo, a largo plazo, se deja que los tipos de cambio floten en razón de los cambios que registran la oferta y la demanda.
7. Para compensar una depreciación del valor de cambio de la moneda de un país, su banco central puede a) usar sus reservas internacionales para comprar ciertas cantidades de esa moneda en el mercado de divisas; b) imponer una política monetaria contraccionista que conlleve a tasas de interés locales más altas, mayor entrada de inversión y mayor demanda de la moneda del país. Para compensar la apreciación del valor de cambio de la moneda de un país, su banco central puede vender una cantidad mayor de su moneda en el mercado

de divisas o aplicar una política monetaria expansionista.

8. Cuando impera un sistema de tipo de cambio que se desliza, una nación puede devaluar (o revaluar) su moneda a efecto de restaurar el equilibrio de los pagos. Las naciones en desarrollo que adolecen de tasas de inflación altas han usado mucho este mecanismo.
9. Una crisis monetaria, también llamada *ataque especulativo*, se refiere a una situación en la cual una moneda débil sufre mucha presión para su venta. Algunas de las causas de una crisis monetaria son los déficits presupuestales financiados con inflación, los sistemas financieros débiles, la incertidumbre política y los cambios de las tasas de interés en los mercados mundiales. Aun cuando un sistema de tipos de cambio fijos tiene la ventaja de que propicia una inflación baja, el mismo es especialmente vulnerable a los ataques especulativos.
10. Los gobiernos a veces utilizan los controles de capital con la intención de apoyar los tipos de cambio fijos y de evitar los ataques especulativos contra su moneda. No obstante, el sector privado entorpece los controles de capital cuando encuentra la manera de eludirlos para poder introducir y sacar dinero del país.
11. Los consejos monetarios y la dolarización tienen el propósito explícito de mantener los tipos de cambio fijos y, con ello, evitar las crisis monetarias. Un consejo monetario es una autoridad que emite billetes y monedas que se pueden convertir a una divisa a un tipo de cambio fijo. La contribución más importante que el consejo monetario puede hacer para la estabilidad del tipo de cambio es imponer disciplina en el proceso de la creación de dinero, lo cual produce una mayor estabilidad en los precios locales y ésta, a su vez, estabiliza el valor de la moneda del país. La dolarización se presenta cuando los habitantes de un país utilizan el dólar al lado o en lugar de su propia moneda. Se considera que la dolarización es una manera de proteger el crecimiento y la prosperidad del país contra brotes de inflación, depreciación de la moneda y ataques especulativos contra la moneda nacional.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Ataque especulativo (p. 489)
- Choques monetarios (p. 489)
- Consejo monetario (p. 495)
- Controles de cambios (p. 493)
- Controles de capitales (p. 493)
- Crisis monetaria (p. 489)
- Derechos especiales de giro (DEG) (p. 474)
- Desequilibrio fundamental (p. 475)
- Deslizamiento (p. 488)
- Devaluación (p. 476)
- Divisa clave (p. 472)
- Dolarización (p. 498)
- Flotación limpia (p. 482)
- Flotación sucia (p. 482)
- Fondo de estabilización del tipo de cambio (p. 474)
- Revaluación (p. 476)
- Señoraje (p. 499)
- Sistema Bretton Woods (p. 477)
- Sistema de tipo de cambio controlados (p. 482)
- Tipo de cambio oficial (p. 474)
- Tipos de cambio relativamente fijos (p. 472)
- Tipos de cambio flotantes (p. 479)
- Tipos de cambio indexados ajustables (p. 477)
- Tipos de cambio meta (p. 483)
- Trinidad imposible (p. 471)
- Valor par (p. 474)
- Volar con el viento (p. 483)

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. ¿Qué factores sustentan la decisión de una nación que adopta los tipos de cambio flotantes o los tipos fijos?
2. ¿Cómo funcionan los tipos flotantes controlados? ¿Por qué los adoptaron las naciones industrializadas en 1973?
3. ¿Por qué algunos países en desarrollo constituyen consejos monetarios? ¿Por qué hay otros que dolarizan sus sistemas monetarios?
4. Hable de la filosofía y el funcionamiento del sistema de tipos de cambio indexados ajustables Bretton Woods?

5. ¿Por qué algunos países han adoptado un sistema de deslizamiento del tipo de cambio?
6. ¿Qué objeto tiene el control de cambios?
7. ¿Qué factores contribuyen a que se presenten las crisis monetarias?
8. ¿Por qué las naciones pequeñas adoptan canastas de divisas para atar el valor de cambio de su moneda a ellas?
9. ¿Qué ventajas ofrecen los DEG a las naciones pequeñas que quieren atar el valor de cambio de sus monedas?
10. Presente argumentos a favor y en contra de un sistema de tipos de cambio flotantes.
11. ¿Qué técnicas puede utilizar un banco central para estabilizar el valor de cambio de su moneda?
12. ¿Qué objeto tiene devaluar una moneda? ¿Qué objeto tiene revalorarla?

Política macroeconómica en una economía abierta

CAPÍTULO 16

Después de la Gran Depresión de la década de los treinta, los gobiernos han perseguido la meta de una economía con pleno empleo y precios estables; han utilizado las políticas fiscal y monetaria para alcanzar esa meta. La nación que tiene una economía cerrada (que no está expuesta al comercio internacional ni a los flujos financieros) puede utilizar estas políticas en razón de sus propias metas. No obstante, la nación que tiene una economía abierta encuentra que el éxito de las mismas depende de factores como sus exportaciones e importaciones de bienes y servicios, la movilidad internacional del capital financiero y la flexibilidad de su tipo de cambio. Estos factores pueden reforzar o debilitar la capacidad de las políticas monetaria y fiscal para llegar al pleno empleo con precios estables.

Este capítulo analiza la política macroeconómica en una economía abierta: primero explica cómo funcionarían las políticas monetaria y fiscal en una economía cerrada; a continuación describe el efecto que una economía abierta tiene en las políticas referidas.

OBJETIVOS ECONÓMICOS DE LAS NACIONES

¿Qué objetivos básicos persigue la política macroeconómica? A partir de la Gran Depresión de la década de los treinta, los gobiernos han tratado de alcanzar la meta de la estabilidad económica con pleno empleo. Esta meta, llamada el **equilibrio interno**, tiene dos dimensiones: 1) una economía de pleno empleo y 2) nula inflación o, en un plano más realista, una medida razonable de inflación. Las naciones, por tradición, han considerado que el equilibrio interno es de primordial importancia y formulado políticas económicas para alcanzarlo. Quienes diseñan las políticas también saben que la posición de la balanza de pagos de una nación es muy importante. Se dice que una nación logra el **equilibrio externo** cuando su cuenta corriente no registra déficit ni superávit. Por último, una economía logra su **equilibrio global** cuando alcanza el equilibrio interno y el externo.

Además de perseguir el equilibrio interno y el externo, las naciones tienen otras metas, como el desarrollo económico a largo plazo y una distribución razonablemente equitativa del ingreso nacional. Aun cuando estos compromisos y otros más podrían influir en la política económica internacional, el planteamiento de este capítulo se refiere tan sólo a la consecución del equilibrio interno y el externo.

INSTRUMENTOS POLÍTICOS

Con el propósito de lograr los objetivos del equilibrio externo y el interno, las autoridades de un país aplican políticas para modificar el gasto, para reorientar el gasto y controles directos.

Las **políticas para modificar el gasto** cambian el monto total del gasto (la demanda agregada) para bienes y servicios, inclusive los producidos en el país y los importados. Éstas incluyen la **política fiscal**, que regula los cambios del gasto público y los impuestos, y la **política monetaria**, que ordena los cambios que el banco central de la nación (por ejemplo la Reserva Federal) aplica a la oferta monetaria y a las tasas de interés. Las políticas para modificar el gasto, dependiendo de la dirección en que se oriente el cambio, pueden incrementar el gasto o reducirlo.

Las **políticas para reorientar el gasto** modifican la dirección en la cual se orienta la demanda y la desvían del producto interno a las importaciones, o viceversa. Con un sistema de tipos de cambio fijos, la nación que registra un déficit comercial podría devaluar su moneda para aumentar la competitividad internacional de sus empresas, desviando así el gasto de los bienes producidos en el extranjero hacia los de producción nacional. La nación, para aumentar su competitividad con un sistema de tipos de cambio flotantes controlados, podría comprar otras divisas con su propia moneda, provocando con ello una depreciación del valor de cambio de su moneda. El éxito de estas políticas para conseguir el equilibrio de la balanza comercial depende, en gran medida, de que se pueda desviar la demanda en el sentido y el monto convenientes, así como de la capacidad de la economía nacional para satisfacer la demanda adicional mediante la oferta de más bienes.

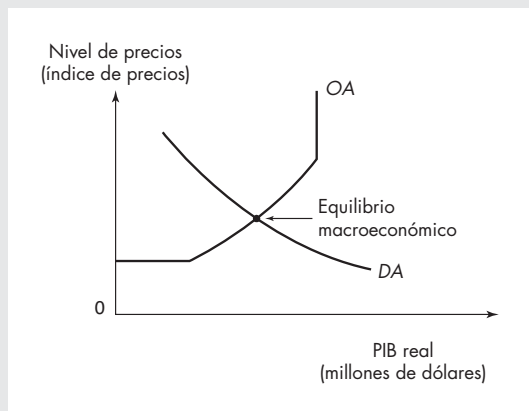
Los **controles directos** son restricciones impuestas por el gobierno a la economía de mercado. Son políticas para reorientar el gasto selectivamente y tienen por objeto controlar rubros particulares de la cuenta corriente. Los controles directos, por ejemplo los aranceles, se imponen a las importaciones con la intención de reorientar el gasto, desviándolo de los bienes extranjeros hacia los nacionales. La nación también podría usar los controles directos para los flujos de capital, de modo que restrinjan la salida excesiva de capital o que estimulen la entrada de éste.

La política macroeconómica se formula a partir de las limitaciones que implican las consideraciones de la justicia y la equidad. Quienes diseñan las políticas toman en cuenta las necesidades de los grupos que representan, como el sector privado y el obrero, sobre todo cuando persiguen objetivos económicos que se contraponen. Por ejemplo, ¿en qué medida deberían incrementar la tasa de interés interna para eliminar un déficit en la cuenta corriente? La protesta de los grupos afectados del país seguramente bastará para convencer a quienes diseñan las políticas de que no persigan la meta del equilibrio de la cuenta de capital. La negociación y el compromiso suelen ser característicos de la formulación de la política, de modo que refleje percepciones de justicia y equidad.

DEMANDA AGREGADA Y OFERTA AGREGADA: UN BREVE REPASO

En su curso de principios de macroeconomía usted aprendió un modelo que se emplea para analizar el producto y el nivel de precios de una economía a corto plazo, el cual se conoce como modelo de la demanda agregada y la oferta agregada. Con el marco de la figura 16.1, repase las características del modelo aplicadas a Canadá.

En la figura 16.1 la curva de la demanda agregada (DA) muestra el nivel del producto real (producto interno bruto real) que los canadienses comprarán a niveles alternos de precios durante un año determinado. La demanda agregada está compuesta por el gasto de las familias consumidoras, las empresas, el gobierno y los compradores extranjeros (exportaciones

FIGURA 16.1**EQUILIBRIO MACROECONÓMICO: EL MODELO DE LA DEMANDA AGREGADA Y LA OFERTA AGREGADA**

La economía estará en equilibrio en el punto donde la curva de la demanda agregada cruza la curva de la oferta agregada. La intersección determina el nivel de precios y de producto del equilibrio de la economía. Los incrementos (decrementos) de la demanda agregada o la oferta agregada hacen que estas curvas se desplacen hacia la derecha (o la izquierda).

netas). A medida que el nivel de precios disminuye, la cantidad de producto real demandado se incrementa.

La figura 16.1 también ilustra la curva de la oferta agregada de la economía (*OA*), la cual muestra la relación entre el nivel de los precios y el volumen del producto real que producirá la economía durante un año determinado. Por lo general, la curva de la oferta agregada es ascendente en razón de los costos de producción por unidad y, por tanto, los precios que las empresas deben recibir se incrementan a medida que el producto real aumenta.¹ La economía estará en equilibrio cuando la demanda agregada sea igual a la oferta agregada, o en el punto de la figura donde se cruzan las dos líneas.

Un incremento (decremento) de la demanda agregada se describe con un deslizamiento de la curva hacia la derecha (izquierda). Los cambios de la demanda agregada son provocados por modificaciones en los determinantes de la demanda agregada: el consumo, la inversión, las compras públicas o las exportaciones netas. Por otra parte, un incremento (decremento) de la oferta agregada se describe con un deslizamiento de la curva hacia la derecha (izquierda). Los cambios de la curva de la oferta agregada se presentan en respuesta a las modificaciones

del precio de los recursos, la tecnología, las expectativas empresariales, etc. A continuación se utiliza el marco de la demanda-oferta agregadas para analizar los efectos de las políticas monetaria y fiscal.

LAS POLÍTICAS MONETARIA Y FISCAL EN UNA ECONOMÍA CERRADA

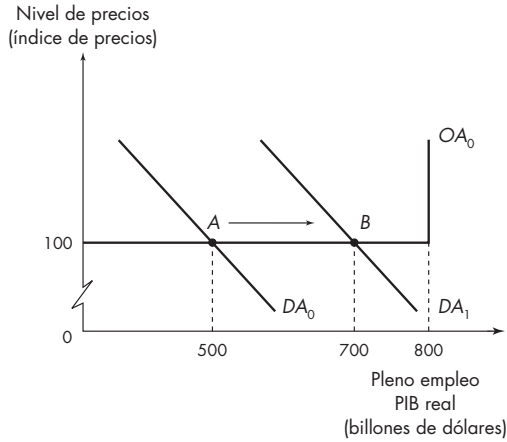
Las políticas monetaria y fiscal son los principales instrumentos macroeconómicos que permiten a los gobiernos influir en el desempeño de una economía. Si el producto agregado es demasiado bajo y el desempleo demasiado alto, la solución tradicional es que el gobierno incremente la demanda agregada del producto real por medio de políticas de expansión monetaria o fiscal. Esto produce un incremento del PIB real del país. Por otra parte, si la inflación es problemática, por lo habitual se debe a un nivel de la demanda agregada que excede al índice de producción que pueden sostener los recursos de la economía a precios constantes. En esta situación, la solución es que el gobierno reduzca el nivel de la demanda agregada por medio de una política de contracción monetaria o fiscal. A medida que la curva de la

¹ De hecho, la curva de la oferta agregada tiene tres partes diferentes. La primera es cuando la economía está en franca recesión o depresión y la curva de la oferta agregada es horizontal. Dado que el exceso de capacidad de la economía no presiona los precios a la alza, los cambios en la curva de la demanda agregada producen cambios en el producto real, pero no modifican el nivel de precios. En la segunda, a medida que la economía se acerca al pleno empleo, se presenta escasez en los mercados de recursos. El incremento de la demanda agregada presiona a la alza los precios de los recursos, incrementando los costos de producción por unidad y provocando que la curva de la oferta agregada tenga pendiente positiva: sólo se puede producir más producto a un nivel de precios más alto. Por último, la curva de la oferta agregada se vuelve vertical cuando la economía está en pleno empleo.

FIGURA 16.2

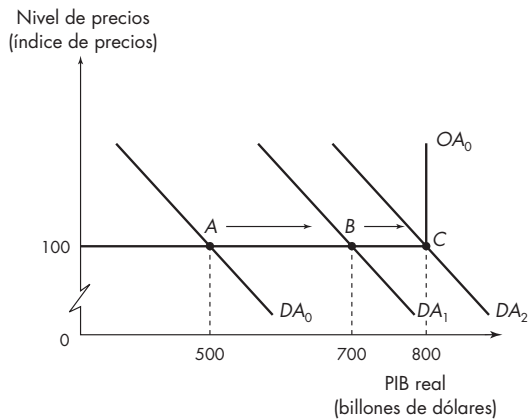
EFFECTO DE UNA POLÍTICA MONETARIA EXPANSIONISTA O FISCAL EN EL EQUILIBRIO DEL PIB REAL

(a) Política monetaria o fiscal expansionista en una economía cerrada

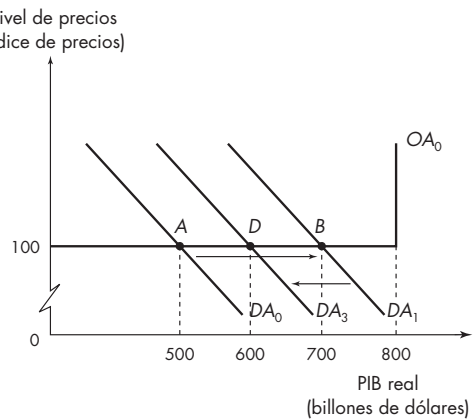


(b) Política monetaria o fiscal expansionista en una economía abierta

(1) El efecto inicial y el secundario de la política se refuerzan entre sí



(2) El efecto inicial y el secundario de la política se contraponen entre sí



(a) La política monetaria o fiscal expansionista en una economía cerrada (b) La política monetaria o fiscal expansionista en una economía abierta: (1) El efecto inicial y el secundario de la política se refuerzan entre sí. (2) El efecto inicial y el secundario de la política se contraponen.

demanda agregada descende, la presión a la alza sobre los precios, ocasionada por el exceso de demanda agregada, se reduce y la inflación se modera.

La figura 16.2(a) ilustra los efectos de una política monetaria o fiscal expansionista en una economía canadiense cerrada. En aras de la sencillez, suponga que la curva de la oferta agregada de Canadá es horizontal hasta que se alcanza el nivel de pleno empleo del PIB real en 800 billones de dólares; en este punto la curva de la demanda agregada es vertical. Suponga también que el PIB real de la economía en equilibrio es 500 billones de dólares, como muestra la intersección de DA_0 y OA_0 . Por tanto, la economía está en recesión porque su producto de equilibrio está debajo del nivel del pleno empleo. Para combatir la recesión, conjeture que se implementa una política monetaria o fiscal expansionista que incrementa la demanda a DA_1 . El PIB real del equilibrio ascendería de 500 billones a 700 billones de dólares y el desempleo disminuiría en la economía.

Con el fin de expandir la demanda agregada, el Banco de Canadá (al igual que los bancos centrales de otros países) por lo habitual incrementaría la oferta monetaria mediante la compra de valores en el mercado abierto.² El incremento de la oferta monetaria disminuye la tasa de interés interna y, a su vez, incrementa el consumo y el gasto de inversión. El incremento resultante de la demanda agregada genera un incremento multiplicador del PIB real.³ Para detener la inflación, el Banco de Canadá reduciría la oferta monetaria mediante la venta de valores en el mercado abierto, y la tasa de interés aumentaría. El incremento de la tasa de interés reduce el consumo y el gasto de inversión, disminuyendo con ello la demanda agregada. Esto reduce la presión que el exceso de demanda ejerce en los precios.

En lugar de utilizar la política monetaria para estabilizar la economía, Canadá podría utilizar la política fiscal, la cual opera modificando el gasto público o los impuestos. Dado que el gasto público es un componente de la demanda agregada, el gobierno canadiense puede afectar directamente la demanda agregada porque modifica su gasto. Por ejemplo, para combatir la recesión, el gobierno aumentaría su gasto a efecto de incrementar la demanda agregada, dando por resultado un incremento multiplicador en el PIB real del equilibrio. Por otra parte, el gobierno podría combatir la recesión con la disminución del impuesto al ingreso o impuesto sobre la renta, lo cual incrementaría el monto del ingreso disponible en manos de las familias. Esto produciría un incremento en el gasto de consumo, un incremento en la demanda agregada y un incremento multiplicador en el PIB real del equilibrio. Una política de contracción fiscal opera en el sentido contrario.

LAS POLÍTICAS MONETARIA Y FISCAL EN UNA ECONOMÍA ABIERTA

En la sección anterior usted aprendió cómo las políticas monetaria y fiscal se convierten en instrumentos para estabilizar la economía en el caso de una economía cerrada. A continuación se analizarán los efectos de estas políticas en una economía abierta. La pregunta clave es saber si una política monetaria o fiscal expansionista, en una economía abierta, es más o menos efectiva para incrementar el PIB real que en una economía cerrada.⁴

²Las operaciones en el mercado abierto son el instrumento monetario más importante de la Reserva Federal (Fed). Representan la compra o la venta de valores por parte de la Fed: esta operación se realiza con un banco o con otra empresa o individuo. Las compras en el mercado abierto producen un incremento de las reservas del banco y de la oferta monetaria. Las ventas en el mercado abierto provocan que las reservas del banco y la oferta monetaria disminuyan. Otros instrumentos de la política monetaria son los cambios en la tasa de descuento, la tasa de interés que la Reserva Federal le cobra a los bancos por los préstamos de reservas y la modificación de la proporción requerida de reservas, es decir el porcentaje de sus depósitos que los bancos están obligados a tener en forma de reservas.

³Las políticas monetaria y fiscal se sustentan en el efecto multiplicador. Según este principio, los cambios de la demanda agregada se multiplican para producir cambios mayores en el producto y el ingreso del equilibrio. Este proceso se deriva de que las familias reciben ingresos y, a continuación, los gastan, generando con ello ingresos para otros, y así sucesivamente.

⁴Este capítulo sólo considera los efectos de una política monetaria y fiscal expansionista. Una política de contracción monetaria y fiscal tiende a producir los efectos contrarios.



CLAVE MONETARIA

¿LA EXCLUSIÓN OCURRE EN UNA ECONOMÍA ABIERTA?

En su curso de principios de macroeconomía usted aprendió lo que es la "exclusión" en la economía interna, lo cual es la disminución del consumo o del gasto de inversión privados como corolario del incremento del gasto público y el consecuente déficit presupuestal. La fuente de la disminución del gasto privado son las tasas de interés más altas provocadas por el déficit presupuestal.

Por ejemplo, suponga que el gobierno aplica una política fiscal expansionista, por ejemplo un incremento en el gasto para la defensa nacional. La política se debe financiar mediante el incremento de impuestos o tomando fondos a préstamo para permitir el incremento del déficit federal. Si el gobierno toma fondos a préstamo, la demanda total de fondos incrementará a medida que el gobierno compita con el sector privado para tomar la oferta de fondos disponibles. Por tanto, los préstamos adicionales del gobierno incrementan la demanda total de fondos y empujan las tasas de interés a la alza. Ante tasas de interés más altas, las empresas demorarán o cancelarán las compras de maquinaria y equipo, pospondrán la edificación de viviendas y los consumidores evitarán comprar bienes sensibles a los intereses, como electrodomésticos grandes y automóviles. En consecuencia, las tasas de interés más altas, provocadas por los préstamos que tomó el gobierno, excluyen los préstamos hacia el sector privado. Esta exclusión disminuye la efectividad de una política fiscal expansionista.

Aun cuando los economistas tienden a aceptar la lógica del argumento de la exclusión, reconocen que los déficits del gobierno no siempre excluyen el gasto privado. En las recesiones, el problema

principal es que la gente no gasta todos sus fondos disponibles. Por lo normal, los consumidores ahorran más de lo que las empresas pretenden invertir. Esta reducción del gasto es el principal motivo para incrementar el gasto público. En esta situación de recesión, el gasto público financiado con déficit no excluye el gasto privado.

Es más, en una economía abierta, los flujos de capital suelen reducir la medida de la exclusión, porque la entrada de capital extranjero tiende a mantener las tasas de interés más bajas de lo que habrían sido en caso contrario. El gobierno puede tomar más dinero a préstamo sin provocar que aumenten las tasas de interés que excluyen del mercado a los prestamistas privados.

La experiencia de Estados Unidos a principios del 2000 despertó dudas respecto de la hipótesis de la exclusión. No obstante el creciente déficit del presupuesto federal, las tasas de interés permanecieron bajas en Estados Unidos porque los extranjeros estaban dispuestos a comprar grandes cantidades de valores girados por el gobierno. Los analistas señalaron que, de no haber sido por la entrada de capital extranjero, la tasa de interés del país habría sido alrededor de 1.5 puntos más alta. Sin embargo, los escépticos señalaron que la política de gasto libre con el tiempo se detendría si los extranjeros empezaban a dudar de la capacidad del país para rembolsar su deuda con una moneda sólida. Esto provocaría que los inversionistas privados demandaran tasas de interés más altas para seguir prestando al país el dinero que necesitaba o tal vez simplemente dejarían de prestar dinero a Estados Unidos, provocando que fuera más probable la exclusión.

Como se explica a continuación, la decisión de un país de adoptar un sistema de tipos de cambio fijos o flotantes influye en la respuesta a esta pregunta. Observe que en la práctica muchos países no mantienen tipos de cambio rígidamente fijos ni libremente flotantes. Por el contrario, mantienen tipos de cambio flotantes controlados, en cuyo caso el banco central compra o vende divisas en su intento por impedir que las fluctuaciones del tipo de cambio sean desordenadas. Una intervención más notoria en el tipo de cambio provoca que un país se acerque más a la conclusión de las políticas monetaria y fiscal con un tipo de cambio fijo y una intervención más leve provoca que un país se acerque más a la conclusión cuando existe un tipo de cambio flotante.

Observe que estas conclusiones dependen de los efectos de expansión o contracción que la política monetaria o la fiscal tienen en la demanda agregada. En una economía cerrada, una política monetaria o fiscal expansionista tiene un solo efecto en la demanda agregada: provoca que se expanda porque incrementa el consumo, la inversión o el gasto público. En una economía abierta la política tiene otro efecto en la demanda agregada: provoca que ésta aumente o disminuya porque cambia las exportaciones netas y otros determinantes de la

demanda agregada. Si el efecto inicial y el secundario producen incrementos en la demanda agregada, entonces el efecto expansionista de la política se fortalece. Sin embargo, si el efecto inicial y el secundario tienen repercusiones encontradas en la demanda agregada, entonces el efecto expansionista de la política se debilita. Los ejemplos que se presentan a continuación aclaran este punto.

Primero conviene asumir que, en el caso de Canadá, la inversión internacional (capital) tiene gran movilidad, lo cual sugiere que un cambio leve en la tasa de interés relativa de las naciones produce un cuantioso flujo de inversiones internacionales. Este supuesto coincide con los movimientos de la inversión entre muchos países, como Estados Unidos, Japón y Alemania, y las conclusiones de muchos analistas en el sentido de que la movilidad de la inversión incrementa a medida que los mercados financieros nacionales se globalizan.

Efecto de las políticas monetaria y fiscal con tipos de cambio fijos

Vea los efectos que una política monetaria o fiscal expansionista producen con un sistema de tipos de cambio fijos. La conclusión que surgirá de esta explicación es que una política fiscal expansionista tiene más éxito para estimular la economía en el caso de una economía cerrada, y que una política monetaria expansionista tiene menos éxito. La tabla 16.1 resume esta conclusión.⁵

LA POLÍTICA FISCAL SE FORTALECE CON LOS TIPOS DE CAMBIO FIJOS

Con referencia a la figura 16.2(b-1), suponga que Canadá opera con un sistema de tipos de cambio fijos y que el gobierno inicialmente tiene un presupuesto equilibrado, en el cual el gasto público es igual a la recaudación fiscal. Además que, para combatir una recesión, el gobierno adopta una política fiscal expansionista, por ejemplo, un incremento de su gasto para bienes y servicios. El efecto inicial de un aumento del gasto público es un incremento de la demanda agregada de DA_0 a DA_1 , la misma cantidad que se presenta en el ejemplo de una política fiscal expansionista en una economía cerrada. Esto provoca que el PIB real del equilibrio se expanda de 500 a 700 billones de dólares.

El segundo efecto de la política fiscal expansionista es que el incremento del gasto provoca que el presupuesto del gobierno canadiense registre un déficit. A medida que el gobierno demanda más dinero para financiar su gasto excesivo, la tasa de interés interna aumenta. Una tasa de interés más alta atrae el ingreso de inversión extranjera, lo cual produce un incremento de la demanda de dólares canadienses en el mercado de divisas. Por ende, el tipo de cambio del dólar está sometido a una presión para su apreciación. Sin embargo, ésta

TABLA 16.1

EFFECTIVIDAD DE LAS POLÍTICAS FISCAL Y MONETARIA PARA PROPICIAR EL EQUILIBRIO INTERNO EN UNA ECONOMÍA CON MUCHA MOVILIDAD DE CAPITALES

Régimen cambiario	Política monetaria	Política fiscal
Tipos de cambio flotantes	Fortalecida	Debilitada
Tipos de cambio fijos	Debilitada	Fortalecida

⁵ Este análisis tiene su origen en R. Mundell, "The Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy for Internal and External Mobility", *IMF Staff Papers*, marzo de 1961, pp. 70-77 y J.M. Flemming, "Domestic Financial Policies Under Fixed and Under Flexible Exchange Rates", *IMF Staff Papers*, 1962, pp. 369-379.

no puede ocurrir porque Canadá tiene un sistema de tipos de cambio fijos. Para evitar que su dólar se aprecie, el gobierno canadiense debe intervenir en el mercado y comprar divisas con dólares, lo cual produce un incremento de la oferta de dinero del país. El efecto del incremento de la oferta monetaria es que aumenta el volumen de fondos disponibles para préstamos que hay en la economía. A medida que estos fondos son canalizados al gasto interno, la demanda agregada vuelve a incrementar, de DA_1 a DA_2 , y el PIB real del equilibrio asciende a 800 billones de dólares.

Dado que el efecto inicial y el secundario de la política fiscal expansionista se refuerzan entre sí, el PIB real incrementa en un monto más grande que en el caso de una política fiscal expansionista en una economía cerrada. En pocas palabras, el efecto de una política fiscal expansionista es más pronunciado en una economía con movilidad de capitales y tipos de cambio fijos que en una economía cerrada.

LA POLÍTICA MONETARIA SE DEBILITA CON LOS TIPOS DE CAMBIO FIJOS

Compare este resultado con el de la política monetaria. Como verá, en una economía abierta con movilidad de capitales y tipos de cambio fijos, la política monetaria expansionista es menos efectiva para incrementar el PIB real que en una economía cerrada.

Con referencia a la figura 16.2(b-2), suponga de nueva cuenta que Canadá está en recesión, también que, para combatir la recesión, el Banco de Canadá implementa una política monetaria expansionista. El efecto inicial de la expansión monetaria es que reduce la tasa de interés interna, lo cual provoca un incremento en el consumo y la inversión, lo que expande la demanda agregada de DA_0 a DA_1 . Esto provoca que el PIB real del equilibrio incremente de 500 a 700 billones de dólares.

El segundo efecto de la expansión monetaria es que un tipo de interés más bajo en Canadá desalienta a los inversionistas extranjeros de colocar sus fondos en los mercados de capital del país. A medida que disminuye la demanda de dólares canadienses, su valor de cambio está sometido a una presión para su depreciación. El Banco de Canadá, para mantener un tipo de cambio fijo, interviene en el mercado de divisas y compra dólares con divisas, lo cual provoca que la oferta de dinero del país disminuya, al igual que la disponibilidad de fondos para préstamos en la economía. El consecuente decremento del gasto público provoca una disminución de la demanda agregada de DA_1 a DA_3 la cual da lugar a que el PIB real del equilibrio disminuya de 700 a 600 billones de dólares. Esta contracción de la demanda agregada contrarresta la expansión inicial que tenía por objeto estimular la economía. Por tanto, la política de expansión monetaria es debilitada cuando su efecto inicial y el secundario se contraponen. En pocas palabras, con un sistema de tipos de cambio fijos y movilidad de capitales, la política monetaria es menos efectiva para estimular la economía que en una economía cerrada.

Efecto de las políticas fiscal y monetaria con tipos de cambio flotantes

Ahora modifique este ejemplo sustituyendo el sistema de tipos de cambio fijos de Canadá con un sistema de tipos de cambio flotantes. La conclusión que surge de esta explicación es que cuando existe una gran movilidad de capitales y tipos de cambio flotantes, la política monetaria expansionista estimula mejor la economía que en el caso de una economía cerrada, y la política fiscal expansionista tiene menos éxito.

LA POLÍTICA MONETARIA SE FORTALECE CON LOS TIPOS DE CAMBIO FLOTANTES

De nueva cuenta suponga que Canadá está en recesión. Para estimular su economía el Banco de Canadá adopta una política monetaria expansionista. Como en el caso de una economía

cerrada, un incremento de la oferta de dinero produce una tasa de interés interna más baja, la cual al inicio genera más gasto para consumo e inversión y provoca que aumente la demanda agregada. Con referencia a la figura 16.2(b-1), cuando la demanda agregada aumenta de DA_0 a DA_1 , el PIB real del equilibrio aumenta de 500 a 700 billones de dólares.

El segundo efecto de la política monetaria expansionista es que como la inversión tiene enorme movilidad entre países, la tasa de interés decreciente de Canadá lleva a los inversionistas a colocar sus fondos en mercados de capital extranjeros. A medida que los inversionistas canadienses venden dólares para comprar las divisas que utilizan para facilitar las inversiones extranjeras, el dólar se deprecia y provoca un incremento en las exportaciones, un decremento en las importaciones y una mejora en la cuenta corriente de Canadá, la cual impulsa más la demanda agregada, que se expande de DA_1 a DA_2 ; ello provoca que el PIB real del equilibrio aumente de 700 a 800 billones de dólares.

Como el efecto inicial y el secundario de la política monetaria expansionista se complementan, la política se fortalece al incrementar el producto y el empleo de Canadá. En pocas palabras, en el caso de una economía con movilidad de capitales y tipos de cambio flotantes, la política monetaria expansionista es más efectiva para estimular la economía que en una economía cerrada.

LA POLÍTICA FISCAL SE DEBILITA CON LOS TIPOS DE CAMBIO FLOTANTES

El resultado es otro si el gobierno canadiense utiliza una política fiscal para combatir la recesión. En la figura 16.2(b-2), el efecto inicial de un incremento en el gasto público es que la demanda agregada aumenta de DA_0 a DA_1 lo cual provoca que el PIB real del equilibrio incremente de 500 a 700 billones de dólares. En segundo lugar, como el incremento del gasto público provoca que el presupuesto del gobierno registre un déficit, la tasa de interés de Canadá aumenta. Una tasa de interés más alta genera la entrada de inversión extranjera, lo cual deriva en un incremento de la demanda de dólares canadienses en el mercado de divisas. Por tanto, el valor de cambio del dólar se aprecia y ello da lugar a una disminución de las exportaciones, un incremento de las importaciones y un deterioro de la cuenta corriente de Canadá. A medida que la cuenta corriente empeora, la demanda agregada disminuye de DA_1 a DA_3 y el PIB real del equilibrio se contrae de 700 a 600 billones de dólares. Dado que el efecto inicial y el secundario de la política fiscal se contraponen, el efecto de la política de expansión se debilita. Por tanto, una política fiscal expansionista en una economía con movilidad de capitales y tipos de cambio flotantes es menos efectiva para estimular la economía que en el caso de una economía cerrada.

ESTABILIDAD MACROECONÓMICA Y CUENTA CORRIENTE: POLÍTICAS QUE COINCIDEN FRENTE A POLÍTICAS QUE SE CONTRAPONEN

Hasta aquí hemos supuesto que la meta de las políticas monetaria y fiscal es encontrar el equilibrio interno de Canadá, es decir, el pleno empleo sin inflación. Además de que los canadienses desean el equilibrio interno, suponga que quieren que su economía llegue al equilibrio (externo) de la cuenta corriente, donde sus exportaciones sean iguales a sus importaciones. Eso sugiere que Canadá prefiere “financiar su camino” en el comercio internacional ganando de sus exportaciones el monto de dinero que necesita para pagar sus importaciones. ¿Quiénes diseñan las políticas de Canadá podrán alcanzar el equilibrio interno y el externo al mismo tiempo o se presentará un conflicto entre estos dos objetivos?

De nueva cuenta suponga que la economía canadiense está en recesión. También que la cuenta corriente de Canadá registra un déficit porque las importaciones exceden a las exportaciones, de modo que el país es un prestatario neto en el resto del mundo. Recuerde que,

dado un sistema de tipos de cambio flotantes, una política monetaria expansionista resultará en una depreciación del dólar canadiense y, por tanto, en un aumento de sus exportaciones y una disminución de sus importaciones. El incremento neto de las exportaciones contribuye a reducir el déficit de la cuenta corriente del país. La conclusión es que una política monetaria expansionista, que es indicada para combatir la recesión canadiense, también es compatible con el objetivo de reducir el déficit de la cuenta corriente del país. En pocas palabras, una sola política económica propicia el equilibrio global de Canadá.

En cambio, suponga que Canadá padece inflación y un déficit en su cuenta corriente. Si el Banco de Canadá adopta una política de contracción monetaria para combatir la inflación provocará que la tasa de interés interna aumente y ello provocará la apreciación de su dólar, dando por resultado una caída de las exportaciones canadienses, un incremento de sus importaciones y un déficit más grande en la cuenta corriente. La conclusión es que la política de contracción monetaria para combatir la inflación en Canadá se contraponen con su objetivo de propiciar el equilibrio de su cuenta corriente. Por tanto, la política monetaria produce un conflicto de políticas. No obstante, si al inicio Canadá tuviera un superávit en su cuenta corriente, una política monetaria expansionista serviría para reducirlo.

En pocas palabras, cuando Canadá está en la zona de políticas que se contraponen, la política monetaria (o la política fiscal) sola no restaurará el equilibrio interno ni el externo. Se necesita una combinación de políticas. Por ejemplo, suponga que Canadá tiene una recesión con un déficit en su cuenta corriente. Una política monetaria expansionista para combatir la recesión podría ir acompañada de aranceles o cuotas para reducir las importaciones y mejorar la cuenta corriente. Cada objetivo económico está sujeto a una política adecuada que sirve de instrumento para lograr los dos objetivos al mismo tiempo. Este tema se analiza en libros más avanzados.

INFLACIÓN CON DESEMPLEO

Hasta aquí, el análisis se ha referido a la economía en circunstancias especiales. Se ha supuesto que, a medida que la economía se dirige al pleno empleo, los precios internos no cambian hasta que la economía llega al pleno empleo. Cuando la nación ha alcanzado su capacidad de producción, los aumentos posteriores de la demanda agregada llevan los precios hacia arriba. Este tipo de inflación se conoce como **inflación por demanda**. En estas circunstancias cabe decir que el equilibrio interno (pleno empleo con precios estables) es una sola meta que sólo requiere de una política instrumental: la reducción de la demanda agregada por vía de la política monetaria o la fiscal.

Un problema más difícil radica en saber cuál es la política que se debe aplicar cuando una nación registra *inflación con desempleo*. En este caso, el problema es que el equilibrio interno no se puede alcanzar con sólo manipular la demanda agregada. Para reducir la inflación, se requiere de una reducción de la demanda agregada y para disminuir el desempleo se requiere de una expansión de la demanda agregada. Por tanto, no es posible considerar que el objetivo del pleno empleo y el de los precios estables representen una sola meta, sino por el contrario, son dos metas independientes, que requieren de dos políticas instrumentales distintas.

En consecuencia, para alcanzar el equilibrio general se deben considerar tres metas independientes: 1) el equilibrio de la cuenta corriente, 2) el pleno empleo y 3) la estabilidad de precios. Las políticas monetaria y fiscal podrían no bastar para lograr estos tres objetivos al mismo tiempo, sino que tal vez se necesiten también los controles directos.

La inflación con desempleo ha sido un problema para Estados Unidos. En 1971, por ejemplo, su economía registró inflación con recesión y un déficit en la cuenta corriente. El incremento de la demanda agregada para llegar al pleno empleo presuntamente intensificaría las presiones inflacionarias. Por tanto, el presidente instituyó un sistema general de

controles de precios y salarios para eliminar el freno de la inflación. Más adelante, ese mismo año, la realineación de los tipos de cambio de Estados Unidos produjo una depreciación de 12% del valor de cambio del dólar, ponderado para el comercio, frente a otras divisas importantes. La depreciación del dólar buscaba ayudar al país a revertir el déficit de cuenta corriente. En pocas palabras, el presidente pensaba que Estados Unidos no podría acabar con sus problemas internos y externos tan sólo con políticas para modificar el gasto.

COORDINACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA INTERNACIONAL

Desde hace mucho tiempo que quienes diseñan las políticas saben que el bienestar de sus economías está ligado a la economía mundial. Dada la movilidad internacional de los bienes, los servicios, el capital y el trabajo, las políticas económicas de una nación tienen repercusiones en las demás. Los gobiernos las han reconocido y, por lo mismo, han tratado de coordinar sus políticas económicas.

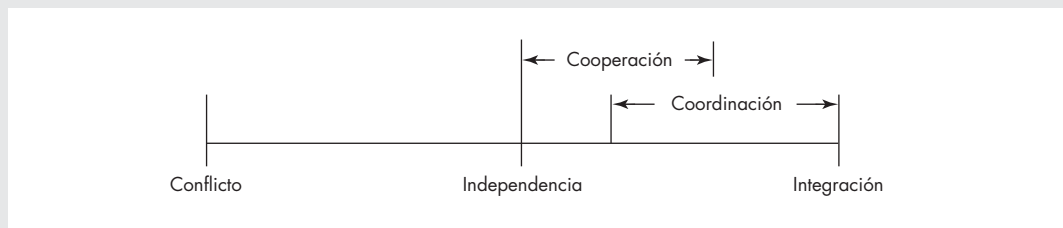
La figura 16.3 ilustra las relaciones económicas entre naciones a lo largo de un espectro, que va desde el *conflicto abierto* hasta la *integración*, donde las naciones aplican las políticas mancomunadamente en un foro supranacional al que han cedido un grado importante de sus facultades, como sería el caso de la Unión Europea. En el punto medio del espectro están las políticas *independientes*: las naciones asumen los actos de otras naciones y no tratan de influir en ellos ni se someten a su influencia. Entre el punto de independencia y el de integración se encuentran diversas formas de coordinación de políticas y de cooperación.

La creación de políticas en cooperación puede adoptar muchas formas, pero normalmente se presenta siempre que los funcionarios de distintas naciones se reúnen para evaluar las condiciones económicas del mundo. En esas reuniones los políticos presentan resúmenes de sus economías individuales y discuten sus políticas corrientes. Estas reuniones representan una forma simple de cooperación. Un formato más complejo implicaría estudios económicos de un tema concreto, en combinación con una discusión a fondo de las posibles soluciones. No obstante, la verdadera coordinación de políticas trasciende estas dos formas de cooperación, es decir, es un acuerdo formal entre las naciones para aplicar políticas concretas.

La **coordinación de la política económica internacional** representa un intento por modificar de forma significativa las políticas nacionales (políticas monetaria, fiscal y cambiaria) dado el reconocimiento de la interdependencia económica internacional. La coordinación de políticas no siempre implica que las naciones den preferencia a los intereses

FIGURA 16.3

RELACIONES ENTRE LOS GOBIERNOS NACIONALES



Cabe decir que las relaciones entre gobiernos nacionales se ubican a lo largo de un espectro, que va desde las políticas en conflicto hasta la integración de las políticas. Entre estos dos extremos se encuentra toda una serie de formas de cooperación y coordinación.

internacionales por encima de los nacionales. Sin embargo, sí reconoce que las políticas de una nación repercuten e influyen en los objetivos de otras. Por tanto, las naciones deben comunicarse unas con otras y tratar de coordinar sus políticas de modo que tomen en cuenta estos vínculos. Presuntamente, estarán en mejor posición que si hubieran actuado de forma independiente.

En la búsqueda de facilitar la coordinación de las políticas, los funcionarios de economía de los principales países industrializados hablan con frecuencia entre sí en el contexto del Fondo Monetario Internacional y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Asimismo, los principales funcionarios de los bancos centrales se reúnen mensualmente en el Banco Internacional de Pagos.

La coordinación de las políticas en la teoría

Si la política económica de una nación afecta a la de otra, es bastante obvio argumentar que las dos deberían coordinar sus políticas. En el mundo moderno se piensa que esta coordinación es muy importante porque las alteraciones económicas pasan velozmente de una nación a otra. Si no ocurriera esta coordinación, la política económica de una nación podría desestabilizar a otras. El problema del espectador y el básquetbol ilustra la lógica de la coordinación de las políticas.

Suponga que usted asiste a un partido de básquetbol entre los Supersónicos de Seattle y los Toros de Chicago. Si todos están sentados, la persona que se ponga de pie verá mejor. Los espectadores normalmente pueden ver bien si todos están sentados o si todos se ponen de pie. Estar sentado en las localidades es más cómodo que estar de pie. Cuando no hay cooperación, todos se ponen de pie y cada espectador hace lo que más le conviene, considerando los actos de los demás espectadores. Si todos los espectadores permanecen sentados, alguien, dando por hecho lo que harán los otros, se pondrá de pie. Si todos los espectadores están de pie, entonces es más conveniente permanecer de pie. Si los espectadores cooperan, la solución es que todos permanezcan sentados. El problema es que cada espectador puede sentir la tentación de ponerse de pie para ver mejor. Por tanto, la solución de la cooperación será imposible si no media un acuerdo explícito sobre la coordinación, en este caso, que todos permanezcan sentados.

Vea el siguiente ejemplo económico. Suponga que en el mundo sólo existen dos naciones, Alemania y Japón. Estas naciones intercambian bienes libremente, pero quieren aplicar sus prioridades económicas. Alemania quiere evitar el déficit comercial con Japón, al mismo tiempo que su economía llega al pleno empleo. Japón quiere tener una economía con pleno empleo, pero evitar el déficit comercial con Alemania. Suponga que las dos naciones tienen un comercio equilibrado entre sí, pero que la economía de cada una opera por debajo del pleno empleo. Alemania y Japón consideran la posibilidad de aplicar una política de expansión del gasto público, la cual estimularía la demanda, la producción y el empleo. No obstante, las dos rechazan la idea, porque reconocen que la política tendrá un efecto negativo en la balanza comercial. Alemania y Japón saben que incrementar el ingreso interno para aumentar el empleo tiene el efecto secundario de estimular la demanda de importaciones, lo cual provocará un déficit en la cuenta comercial.

La situación que antecede es favorable para que la coordinación de las políticas tenga éxito. Si Alemania y Japón acuerdan expandir de forma simultánea su gasto público, entonces su producción, empleo e ingreso aumentarán al mismo tiempo. Si bien el ingreso más alto de Alemania propicia un incremento de importaciones de Japón, el ingreso más alto de Japón propicia el incremento de importaciones de Alemania. Un incremento adecuado del gasto público provoca que el incremento de la demanda de importaciones de las dos naciones quede compensado con el incremento de la demanda de exportaciones, lo cual genera

un comercio equilibrado entre Alemania y Japón. En el ejemplo de la aplicación mutua de una política fiscal expansionista, la coordinación de las políticas permite que las dos naciones lleguen al pleno empleo y a un comercio equilibrado.

Ésta es una descripción optimista de la coordinación de la política económica internacional. La sincronización de las políticas parece sencilla, porque sólo hay dos economías y dos objetivos. Sin embargo, en el mundo real, la coordinación de políticas por lo general involucra a muchos países y numerosos objetivos distintos, como baja inflación, mucho empleo, crecimiento económico y equilibrio comercial.

Si los beneficios de la coordinación de la política económica internacional son tan evidentes, quizá resulte extraño que no haya más acuerdos de los que existen. Varios obstáculos entorpecen la buena coordinación de las políticas. Aun cuando los objetivos económicos nacionales estén en armonía, no existe garantía alguna de que los gobiernos puedan diseñar y aplicar políticas coordinadas. En el mundo real, los creadores de políticas no siempre cuentan con información suficiente para entender la esencia del problema económico ni para saber de antemano la forma en que sus políticas afectarán a las economías. Cuando los gobiernos no están de acuerdo en los fundamentos de la economía, la aplicación de políticas adecuadas resulta sumamente difícil por varias razones.

- Algunas naciones, por ejemplo, dan mayor prioridad a la estabilidad de precios o al pleno empleo que otras.
- Algunas naciones tienen leyes más fuertes o sindicatos más débiles que otras.
- Los péndulos de los partidos de distintos países, por ejemplo, oscilan con las elecciones que tienen lugar en distintos años.
- Una nación puede registrar una recesión económica, mientras que otra una veloz inflación.

Aun cuando las ventajas teóricas de la coordinación de la política económica internacional han sido establecidas con bastante claridad, casi no ha habido intentos por cuantificar las ganancias. Los escépticos señalan que, en la práctica, las ganancias debidas a la coordinación de las políticas no son tantas como se suele sugerir. Conviene analizar algunos ejemplos de coordinación de políticas económicas internacionales.

¿Sirve de algo coordinar las políticas?

¿La coordinación de las políticas económicas mejora el desempeño de las naciones? Los partidarios de esta coordinación mencionan el ejemplo del Acuerdo del Hotel Plaza de 1985 y el Acuerdo del Louvre de 1987.

A principios de 1984, la economía de Estados Unidos se estaba recuperando de la recesión de 1981-1983; la producción interna estaba en crecimiento y el desempleo disminuyendo. Si bien la política fiscal expansionista contribuyó a la recuperación económica, el creciente déficit presupuestal del gobierno había despertado preocupación respecto de la estabilidad del sistema financiero mundial. La apreciación del valor de cambio del dólar también era problemática, pues alentaba a los consumidores estadounidenses a comprar importaciones que eran más baratas, produciendo así un abultado déficit en la cuenta corriente del país. En 1985 se calculaba que el dólar estaba sobrevaluado entre 30% y 35%. A medida que la recuperación estadounidense se desaceleró, las presiones que pedían medidas proteccionistas se dispararon en el Congreso.

Funcionarios de los gobiernos del **Grupo de los Cinco (G-5)** (Estados Unidos, Japón, Alemania, Gran Bretaña y Francia), temerosos de un desastre en el sistema comercial del mundo, se reunieron en el Hotel Plaza de Nueva York en 1985. Todos estuvieron de acuerdo en que el dólar estaba sobrevaluado y que el déficit combinado de Estados Unidos (comercial

y presupuesto federal) era demasiado abultado. Cada país adquirió diferentes compromisos para su política económica: Estados Unidos se comprometió a reducir su déficit federal, Japón a una política de mayor expansión monetaria y a una serie de reformas en el sector financiero y Alemania a reducciones fiscales. Los países convinieron intervenir en los mercados monetarios cuando fuera necesario para empujar al dólar a la baja. Si bien los países no cumplieron plenamente sus compromisos, sobre todo Estados Unidos en cuanto a la reducción del déficit, el plan tuvo bastante éxito. Para 1988, el dólar había disminuido 54% frente a las monedas de Alemania y Japón, en comparación con su máximo de 1985.

No obstante, la pronunciada disminución del valor de cambio del dólar despertó una nueva preocupación: una caída descontrolada del dólar. Por tanto, en 1987 tuvo lugar otra ronda para coordinar las políticas a efecto de estabilizar el dólar. En el Acuerdo del Louvre se hicieron compromisos específicos: Estados Unidos debía adoptar una política de restricción fiscal y Japón liberar su política monetaria. Mientras tanto, el déficit de cuenta corriente de Estados Unidos empezó a disminuir, con la ayuda de una notable depreciación del dólar e, incluso más, por un crecimiento económico relativamente más rápido en el exterior. A finales de la década, la demanda interna se desaceleró en Estados Unidos, pero siguió fuerte en Japón y Alemania. En 1990 el déficit de cuenta corriente de Estados Unidos había descendido a 1% del PIB y un año después, tras una recesión modesta, estaba aproximadamente equilibrado.

Aun cuando los episodios del Acuerdo del Hotel Plaza y del Acuerdo del Louvre indican que la coordinación de políticas tuvo éxito, para principios del 2000, los funcionarios de los gobiernos mostraban menos entusiasmo por la misma. Pensaban que la coordinación de las políticas se había dificultado mucho debido a la manera en que se formulaban, sobre todo debido al surgimiento de los bancos centrales independientes. En la década de los ochenta los gobiernos de Japón y Alemania podían dictar lo que harían sus bancos centrales. Después de esa fecha, el Banco de Japón y el Banco Central de Europa han adquirido mayor independencia y se consideran protectores de la disciplina frente a los funcionarios públicos que gastan mucho. Esto dificulta la coordinación de las políticas fiscal y monetaria internas y provoca que los esfuerzos internacionales por coordinar las políticas resulten incluso más difíciles. Además, el enorme crecimiento de los mercados financieros mundiales ha provocado que la intervención monetaria sea mucho menos efectiva. Hoy, alrededor de 2 billones de dólares de divisas cruzan las fronteras todos los días, cifra muy superior a los 200.000 millones de 1985. Los economistas suelen pensar que la intervención oficial en la moneda funciona, en el mejor de los casos, al margen y sólo si se utiliza para reforzar las tendencias económicas existentes.

Un ejemplo de una coordinación fallida de la coordinación internacional de las políticas tuvo lugar en el 2000. En ese año, las naciones industrializadas del **Grupo de los Siete (G-7)** (Estados Unidos, Canadá, Japón, Reino Unido, Alemania, Francia e Italia) efectuaron compras coordinadas del euro para incrementar su valor. Aun cuando el euro fue instituido en 1999, a un valor de cambio de 1.17 dólares por euro, a mediados del 2000 su valor había disminuido a 0.84 dólares por euro. Muchos economistas temían que la continuación de los ataques especulativos contra el euro diera por resultado que su valor cayera en picada, lo cual desestabilizaría el sistema financiero internacional. Para evitar que ocurriera, las naciones del G-7 efectuaron una intervención coordinada con la compra de euros con sus monedas en el mercado de divisas. La demanda adicional del euro contribuyó a incrementar su valor a más de 0.88 dólares. No obstante, el éxito de la intervención no duró mucho. A dos semanas de la misma, el valor del dólar cayó a un mínimo sin precedente. Casi todos los economistas consideraron que la intervención coordinada había sido un fracaso.

RESUMEN

1. La política económica internacional se refiere a las diversas actividades del gobierno que influyen en los patrones del comercio entre naciones e incluyen a) las políticas monetaria y fiscal; b) los ajustes a los tipos de cambio; c) las barreras arancelarias y no arancelarias; d) los controles de cambios y de las inversiones, y e) las medidas para fomentar la exportación.
2. A partir de la década de los treinta, las naciones han perseguido activamente el equilibrio interno (pleno empleo sin inflación) como su principal objetivo económico. Las naciones también consideran que el equilibrio externo (equilibrio de la cuenta corriente) es un objetivo económico. Una nación logra el equilibrio general cuando consigue el equilibrio interno y el externo.
3. Las naciones, para alcanzar el equilibrio general, instituyen políticas para modificar el gasto (fiscal y monetaria), políticas para reorientar el gasto (ajustes al tipo de cambio) y controles directos (de precios y de salarios).
4. En el caso de una economía abierta con un sistema de tipos de cambio fijos y gran movilidad de capitales, la política fiscal tiene más éxito, y la monetaria menos éxito, para propiciar el equilibrio interno que en una economía cerrada. Si la economía abierta tiene un sistema de tipos de cambio fijos, la política monetaria tiene más éxito, y la política fiscal menos éxito, para propiciar el equilibrio interno que en una economía cerrada.
5. Cuando una nación registra inflación con desempleo, la persecución del equilibrio general incluye tres metas separadas: el equilibrio de la cuenta corriente, el pleno empleo y la estabilidad de precios. Seguramente se necesitarán tres políticas instrumentales para alcanzar estas metas.
6. La coordinación de la política económica internacional se entiende como un intento por modificar de forma significativa las políticas nacionales en razón del reconocimiento de la interdependencia económica internacional. Las naciones por lo regular se consultan entre sí en el contexto del Fondo Monetario Internacional, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, el Banco Internacional de Pagos y el Grupo de los Siete. El Acuerdo del Plaza y el Acuerdo del Louvre son ejemplos de coordinación de la política económica internacional.
7. La coordinación de la política económica internacional afronta varios problemas: a) los diferentes objetivos económicos de las naciones; b) sus diferentes instituciones; c) sus distintos climas políticos, y d) las diferentes fases del ciclo de los negocios. Es más, no existe garantía alguna de que los gobiernos puedan diseñar e implementar políticas capaces de obtener los resultados pretendidos.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Controles de precios y salarios (p. 513)
- Controles directos (p. 504)
- Coordinación de la política económica internacional (p. 513)
- Equilibrio externo (p. 503)
- Equilibrio global (p. 503)
- Equilibrio interno (p. 503)
- Grupo de los Cinco (G-5) (p. 515)
- Grupo de los Siete (G-7) (p. 516)
- Inflación por demanda (p. 512)
- Política fiscal (p. 504)
- Política monetaria (p. 504)
- Políticas para modificar el gasto (p. 504)
- Políticas para reorientar el gasto (p. 504)

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. Señale las diferencias entre equilibrio externo, equilibrio interno y equilibrio general.
2. ¿Cuáles son los instrumentos más importantes de la política económica internacional?
3. ¿Qué es la *política para modificar el gasto* y la *política para reorientar el gasto*? Presente algunos ejemplos de las dos.
4. ¿Qué limitaciones institucionales repercuten en la creación de las políticas económicas?
5. Cuando existe un sistema de tipos fijos de cambio y gran movilidad de capital, ¿cuál es la mejor política para propiciar el equilibrio interno, la monetaria o la fiscal? ¿Por qué?
6. Cuando existe un sistema de tipos de cambio flotantes y una gran movilidad de capital, ¿cuál es la mejor política para propiciar el equilibrio interno, la monetaria o la fiscal? ¿Por qué?
7. ¿Qué son las *políticas que coinciden* y las *políticas que se contraponen*?
8. ¿Cuáles son algunos obstáculos para que la coordinación de la política económica internacional tenga éxito?

Banca internacional: reservas, deuda y riesgo

CAPÍTULO 17

El sistema bancario mundial desempeña una función esencial para facilitar las transacciones internacionales y mantener la prosperidad económica. Los bancos mercantiles, como Citicorp, ayudan a financiar el comercio y la inversión y suministran préstamos a los prestatarios internacionales. Los bancos centrales, como la Reserva Federal, sirven como prestamistas de última instancia para los bancos mercantiles y, a veces, intervienen en los mercados de divisas para estabilizar los valores de las monedas. Por último, el Fondo Monetario Internacional sirve como prestamista para las naciones que tienen un déficit de largo plazo en sus balanzas de pagos. Este capítulo se centra en el papel que desempeñan los bancos en los mercados financieros mundiales, los riesgos asociados a la banca internacional y las estrategias empleadas para manejar estos riesgos.

Primero se investiga la naturaleza de las reservas internacionales y de su importancia para el sistema financiero mundial. A continuación se aborda a los bancos como prestamistas internacionales y a los problemas asociados con la deuda internacional.

NATURALEZA DE LAS RESERVAS INTERNACIONALES

En el caso de las reservas internacionales, la necesidad de tener un banco central, como el Banco de Inglaterra, es similar al afán de un individuo por tener un saldo monetario (depósitos en firme y cheques). En los dos casos, las reservas monetarias pretenden tender un puente entre el dinero que ingresa y los pagos que salen.

Suponga que un individuo recibe ingresos, en forma de pagos, iguales cada minuto del día y que sus gastos en bienes y servicios también están sujetos a plazos iguales a lo largo del tiempo. Este individuo sólo requerirá de una reserva mínima de dinero para financiar sus compras, porque no hay desequilibrios importantes entre el dinero que entra y el dinero que sale. Sin embargo, en la realidad, las personas compran bienes y servicios, en forma regular, todos los días, pero reciben su cheque de nómina cada semana o en plazos más largos. Por tanto, requieren de cierta cantidad de efectivo para financiar la discrepancia que se presenta entre el dinero que reciben y el que pagan.

Cuando un individuo acaba de recibir su cheque, su saldo monetario será alto. Pero a medida que pasa el tiempo, el dinero que tiene puede bajar prácticamente a cero, justo antes de que reciba su siguiente remuneración. Por consiguiente, las personas se preocupan por el monto de dinero que normalmente necesitan para operar hasta que reciben su siguiente pago.

Si bien las personas tienen saldos monetarios, más que nada para llenar la brecha entre el dinero que reciben y el que pagan, hay una serie de factores que influyen en su interés por tenerlos. La cantidad de dinero que necesitan tener puede ser mayor si el volumen absoluto de dólares de sus transacciones aumenta, porque entonces se presentará un desequilibrio mayor entre lo que reciben y lo que pagan. Por otra parte, en la medida que los individuos puedan financiar sus transacciones a crédito no necesitarán tener tanto efectivo disponible.

Así como un individuo desea tener dinero en efectivo, los gobiernos nacionales necesitan tener **reservas internacionales**. El objeto principal de estas reservas es que permiten a las naciones financiar el desequilibrio de la posición de su balanza de pagos. Cuando una nación encuentra que recibe menos dinero del que necesita para hacer sus pagos, entonces liquida su déficit con sus reservas internacionales. A la larga, tendrá que eliminar su déficit, dado que los bancos centrales tienden a tener existencias limitadas de reservas.

Desde una perspectiva política, la ventaja de tener reservas internacionales es que permiten a las naciones registrar un déficit *temporal* en su balanza de pagos, hasta que las medidas de ajuste aceptables operen para corregir el desequilibrio. Las reservas internacionales de una nación le permiten formular políticas eficaces, porque no tendrá que aplicar medidas de ajuste correctivas en forma apresurada. Así pues, si una nación deficitaria posee abundantes existencias de reservas, podrá operar sin imponer medidas de ajuste poco populares, las cuales provocarán que los ajustes posteriores resulten aun más problemáticos.

DEMANDA DE RESERVAS INTERNACIONALES

Cuando los pagos monetarios internacionales de una nación suman más que sus ingresos internacionales, tendrá que encontrar alguna forma de financiamiento para liquidar su déficit de pagos. La liquidación no es otra cosa que la transferencia de reservas internacionales de un país a otro. Las existencias de reservas internacionales de un país limitan, en ausencia de ajustes equilibrantes, tanto la magnitud como el tiempo que la nación podrá sostener el déficit de la balanza de pagos.

En un ámbito mundial, la **demanda de reservas internacionales** depende de dos factores relacionados: 1) el valor monetario de las transacciones internacionales y 2) los desequilibrios que se podrían presentar en las posiciones de las balanzas de pagos. La demanda de reservas internacionales también depende de cuestiones como la velocidad y la fuerza del mecanismo de ajuste de la balanza de pagos y el marco institucional general de la economía mundial.

Flexibilidad de los tipos de cambio

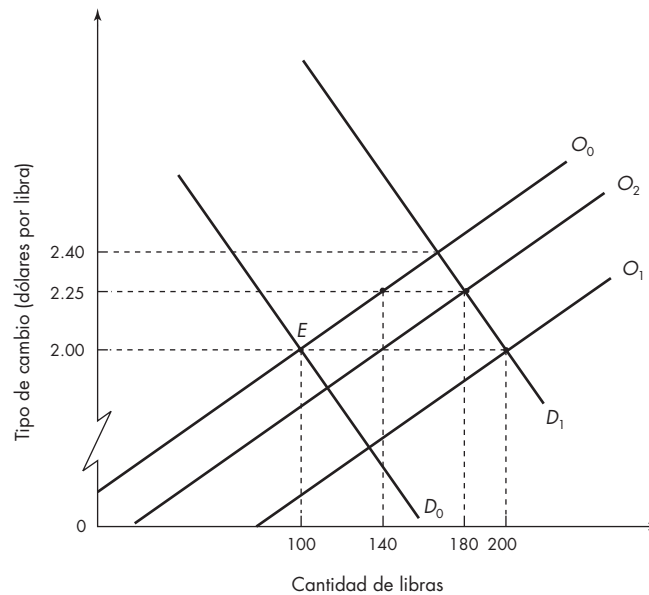
Un determinante de la demanda de reservas internacionales es el *grado de flexibilidad de los tipos de cambio* del sistema monetario internacional. Esto se debe a que la flexibilidad de los tipos de cambio es la base, en parte, de la eficiencia del proceso de ajuste de las balanzas de pagos.

La figura 17.1 presenta la posición de Estados Unidos, en el mercado de divisas, en su comercio con el Reino Unido. A partir del punto de equilibrio E , suponga que un incremento de las importaciones aumenta la demanda estadounidense de libras de D_0 a D_1 . El sistema cambiario que prevalezca determinará la cantidad de reservas internacionales que se necesitan para salvar la brecha que separa la cantidad de libras demandadas y la cantidad ofrecida.

Si los tipos de cambio son fijos o si han sido indexados por las autoridades monetarias, entonces las reservas internacionales desempeñan un papel fundamental en el proceso de estabilización de los cambios. En la figura 17.1, el supuesto es que el tipo de cambio está indexado a 2 dólares por libra. Dado el aumento de la demanda de libras de D_0 a D_1 , Estados

FIGURA 17.1

DEMANDA DE RESERVAS INTERNACIONALES Y FLEXIBILIDAD DEL TIPO DE CAMBIO



Cuando las autoridades monetarias establecen tipos de cambio fijos (indexados), una nación necesitará emplear sus reservas internacionales para financiar los desequilibrios de pagos y para estabilizar los tipos de cambio. Con tipos de cambio flotantes, las fluctuaciones del tipo de cambio provocadas por el mercado tienden a corregir los desequilibrios y, entonces, desaparece la necesidad de estabilizar el tipo de cambio y la de tener reservas internacionales.

Unidos registraría un exceso de demanda de libras equivalente a 100 libras, al tipo de cambio indexado. Si el dólar de Estados Unidos no es depreciado de su tipo de cambio indexado, las autoridades monetarias (es decir, la Reserva Federal) deben intervenir en el mercado para ofrecer libras, a cambio de dólares, en suficiente cantidad para eliminar el desequilibrio. En la figura, el tipo de cambio indexado a 2 dólares por libra se podrá mantener, siempre y cuando las autoridades ofrezcan 100 libras en el mercado. La oferta adicional, sumada a la curva de oferta existente, O_0 , producirá una nueva curva de oferta, O_1 y el equilibrio del mercado será restaurado al tipo de cambio indexado.

Suponga que una nación, en lugar de operar con un sistema de tipos rígidamente indexados, firma un acuerdo para facilitar algunos ajustes automáticos, permitiendo que los tipos de mercado floten dentro de una banda estrecha en torno al tipo de cambio oficial. Esta limitada flexibilidad cambiaria pretende corregir los desequilibrios menores de pagos, pero un desequilibrio grande y persistente requerirá de otras medidas para el ajuste.

En la figura 17.1, suponga que el tipo de cambio oficial de Estados Unidos es de 2 dólares por libra, pero con una banda que permite las fluctuaciones del tipo de cambio, dentro de un límite superior a 2.25 dólares por libra. Dado el aumento de la demanda estadounidense de libras, el valor del dólar empezará a descender. Cuando el tipo de cambio se deprecie a 2.25 dólares por libra, las autoridades monetarias tendrán que ofrecer 40 libras al mercado,

a efecto de defender el límite exterior de la banda. Esto provocará que la curva de oferta del mercado pase de O_0 a O_2 . Así pues, con un sistema de tipos de cambio con flexibilidad limitada, los movimientos de éstos sirven para disminuir el desequilibrio de los pagos. Con este sistema la nación requerirá una cantidad menor de reservas internacionales para estabilizar el tipo de cambio que con uno de tipo de cambio rígidamente fijo.

Un propósito fundamental de las reservas internacionales es facilitar la intervención de los gobiernos en los mercados de divisas para estabilizar los valores de las monedas. Cuanto mayor sea la cantidad de actividades de un gobierno para conseguir la estabilidad, tanto mayor será la cantidad de reservas que necesite. Hoy día casi todos los parámetros cambiarios implican algunas operaciones de estabilización y requieren de reservas internacionales. No obstante, en teoría, si se permitiera que los tipos de cambio flotaran libremente, sin intervención de los gobiernos, no se necesitaría reserva alguna, porque el tipo flotante eliminaría un desequilibrio de pagos incipiente y anularía la necesidad de operaciones para conseguir la estabilización. De nueva cuenta remítase a la figura 17.1 y admita que el mercado de divisas está en equilibrio, inicialmente, al tipo de cambio de 2 dólares por libra. Dado un incremento de la demanda de la divisa extranjera de D_0 a D_1 , la moneda del país se empezaría a depreciar. Seguiría debilitándose hasta llegar a un valor de cambio de 2.50 dólares por libra y, en este punto, el equilibrio del mercado quedaría restaurado. Por tanto, si los tipos flotaran libremente, no habría necesidad de tener reservas internacionales.

Otros determinantes

La lección de la sección anterior es que los cambios en el grado de flexibilidad de los tipos de cambio están en proporción inversa con los cambios de la cantidad demandada de reservas internacionales. Es decir, un sistema monetario caracterizado por ajustes más rápidos y flexibles en los tipos de cambio requerirá menos reservas y viceversa.

Además del grado de flexibilidad de los tipos de cambio, algunos otros factores sustentan la demanda de reservas internacionales, entre ellos: 1) los mecanismos de ajuste automático que respondan al desequilibrio de los pagos; 2) políticas económicas que propicien el equilibrio de los pagos, y 3) la coordinación internacional de las políticas económicas.

El análisis anterior ha demostrado que los mecanismos de ajuste que entrañan los precios, las tasas de interés, los ingresos y los flujos monetarios tienden a corregir, automáticamente, el desequilibrio de la balanza de pagos. Un déficit o un superávit en los pagos originan cambios en cada una de estas variables. Cuanto más eficiente sea cada uno de estos mecanismos de ajuste, tanto más pequeños serán los desequilibrios, más breve será su duración y menor la cantidad de reservas que se necesiten. Por tanto, la demanda de reservas internacionales tiende a ser más baja cuando los mecanismos de ajuste automático son más rápidos y completos.

La eficacia de las políticas que el gobierno adopta para corregir los desequilibrios de los pagos también influye en la demanda de reservas internacionales. A diferencia de los mecanismos de ajuste automático, que dependen de un mercado libre para identificar a las industrias y a los grupos de trabajadores que deben cargar el peso del ajuste, las políticas que elija el gobierno entrañan decisiones políticas. En igualdad de condiciones, cuanto mayor sea la propensión de un país a aplicar políticas comerciales (inclusive aranceles, cuotas y subsidios) en sectores clave, tanto menor será la cantidad de reservas internacionales que necesite. Evidentemente, en este caso, se supone que las políticas sirven para reducir el desequilibrio de los pagos. Sin embargo, dada la incertidumbre respecto a la naturaleza y los tiempos de las alteraciones en los pagos, las naciones con frecuencia tardan en poner en marcha estas políticas comerciales y encuentran que necesitan de las reservas internacionales para sortear los periodos de desequilibrio de los pagos.

La coordinación internacional de las políticas económicas es otro de los determinantes de la demanda de reservas internacionales. Una meta básica de la cooperación económica de los ministros de finanzas es reducir la frecuencia y el grado de los desequilibrios de pagos y, por ende, la demanda de reservas internacionales. A partir de la Segunda Guerra Mundial, las naciones han avanzado hacia la concertación de los objetivos económicos nacionales, estableciendo programas por vía de organizaciones como el Fondo Monetario Internacional y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. La Unión Europea es otro ejemplo de una organización económica internacional que pretende llegar a una política macroeconómica común y a una unión monetaria completa. Esta coordinación de políticas reduce la intensidad de las alteraciones de la balanza de pagos y disminuye la necesidad de reservas internacionales.

Algunos otros factores influyen en la demanda de reservas internacionales. La cantidad demandada guarda una relación positiva con el nivel de los precios y el ingreso mundiales. Así pues, cabe esperar que el aumento de los niveles de precios infle el valor de mercado de las transacciones internacionales y, por tanto, aumente la posible demanda de reservas. Asimismo, la cantidad de reservas requerida aumentaría con el nivel del ingreso y la actividad comercial del mundo.

En resumen, los bancos centrales deben tener reservas internacionales para cubrir el exceso de pagos, posibles o esperados, a otras naciones en el futuro. La cantidad demandada de reservas internacionales está en proporción directa con el monto y la duración de estas brechas en los pagos. Si la nación que tiene un déficit de pagos está dispuesta (y puede) tomar medidas inmediatas para aumentar los ingresos o disminuir los pagos, el monto de las reservas que necesite será pequeño. De lo contrario, la demanda de reservas será grande si las naciones no aplican medidas para corregir los desequilibrios de pagos o si adoptan políticas que prolongan este desequilibrio.

OFERTA DE RESERVAS INTERNACIONALES

Hasta aquí, el análisis se ha centrado en la demanda de reservas internacionales, pero ¿qué pasa con la **oferta de reservas internacionales**?

El total de la oferta de reservas internacionales está compuesto por dos categorías distintas: las *reservas propias* y las *reservas a crédito*. Normalmente se considera que los activos de las reservas, como el oro, las divisas extranjeras aceptables y los derechos especiales de giro (DEG) son propiedad directa de las naciones que los tienen. Sin embargo, si las naciones que tienen un déficit de pagos encuentran que las existencias de las reservas que poseen caen a niveles inaceptablemente bajos, podrán tomar a préstamo reservas internacionales como un instrumento amortiguador. Los prestamistas pueden ser otras naciones que tienen un exceso de reservas, instituciones financieras extranjeras u organismos internacionales como el FMI.

DIVISAS EXTRANJERAS

Las reservas internacionales son una forma de pago empleada para financiar las transacciones con el exterior. Uno de estos activos son las carteras de *monedas de otras naciones* (divisas extranjeras). Como se aprecia en la tabla 17.1, hoy la mayor parte de las reservas internacionales está compuesta por las carteras de monedas nacionales.

A lo largo de los siglos XIX y XX dos monedas nacionales han adquirido preeminencia como medio para financiar las transacciones internacionales, a saber: el dólar de Estados Unidos y la libra inglesa. Se considera que estas dos monedas son *divisas de reserva* (o *divisas clave*) porque las naciones que realizan operaciones comerciales tradicionalmente han

TABLA 17.1

RESERVAS INTERNACIONALES, 2006,
 TODOS LOS PAÍSES (EN MILES DE MILLONES
 DE DEG*)

Rubro	Monto	Porcentaje
Divisas extranjeras	3,348.3	98.1%
Posiciones de reservas del FMI	17.5	0.5
Oro**	30.4	0.9
DEG	18.2	0.5
Total	<u>3,414.4</u>	<u>100.0%</u>

*En 2006, 1 DEG = 1.44 dólares.

**A 35 DEG por onza.

Fuente: International Monetary Fund, *International Financial Statistics*, agosto de 2007.

aceptado tenerlas como activos de sus reservas internacionales. A partir de la Segunda Guerra Mundial, el dólar de Estados Unidos ha sido la divisa de reserva dominante. Otras divisas de reserva son el yen de Japón y algunas otras monedas que son aceptadas en el pago de las transacciones internacionales.

El papel de la libra como divisa de reserva se debe, en gran parte, a las circunstancias de finales del siglo XIX y principios del XX. En ese periodo, Gran Bretaña (ahora el Reino Unido) no sólo tuvo un papel dominante en el comercio mundial, sino que la eficiencia de Londres, como mercado monetario internacional, era ampliamente reconocida. Esa fue la edad del auge del patrón oro y la libra se convertía, libremente, a oro. Los comerciantes y los inver-

sionistas se sentían confiados cuando financiaban sus transacciones con libras. Con el ocaso del patrón oro y la presencia de la Gran Depresión en la década de los treinta, el estatus comercial y financiero de Gran Bretaña se empezó a deteriorar y la libra perdió parte de su brillo internacional. Hoy, la libra sigue siendo un activo importante de las reservas internacionales, pero ya no es la divisa de reserva de mayor prestigio.

El surgimiento del dólar como divisa de reserva nace de un conjunto de circunstancias. Después de la Segunda Guerra Mundial, la economía de Estados Unidos no sólo estaba ilesa, sino que, de hecho, estaba más sólida. Dado el enorme ingreso de oro que registró ese país en las décadas de los treinta y cuarenta, el dólar estaba en mejor posición que la libra para asumir el papel de divisa de reserva.

El mecanismo que ofreció al mundo saldos en dólares fue el déficit de la balanza de pagos de Estados Unidos. Este déficit se debía, en parte, a la ayuda que el país proporcionó a Europa justo después de la Segunda Guerra Mundial, así como a la salida de fondos de inversión privada enviados al exterior por residentes estadounidenses. Los primeros años de la década de los cincuenta se caracterizaron por ser *tiempos de escasez de dólares*, cuando los enormes programas de desarrollo de las naciones europeas produjeron una excesiva demanda de dólares, empleados para financiar estas actividades. Cuando Estados Unidos empezó a registrar un déficit modesto de pagos a principios de los cincuenta, los dólares que salían del país eran muy apreciados por las naciones que los recibían.

A finales de la década de los cincuenta, el déficit de pagos de Estados Unidos había adquirido mayores dimensiones. Cuando las otras naciones empezaron a acumular saldos en dólares más grandes que los acostumbrados, los tiempos de la escasez de dólares cedieron el paso a una *inundación de dólares*. A todo lo largo de la década de los sesenta, Estados Unidos siguió proporcionando reservas al mundo por vía de su déficit de pagos. No obstante, la posición persistentemente débil de la balanza de pagos de Estados Unidos fue llevando a los extranjeros a dudar de la solidez del dólar como divisa de reserva. Para 1970, el monto de pasivos en dólares en manos de extranjeros era varias veces mayor que los activos de las reservas de Estados Unidos. La falta de confianza en la solidez del dólar llevó a varias naciones europeas a ejercitar su derecho de exigir al Tesoro de Estados Unidos que convirtiera a oro los dólares que poseía y, en 1971, esto llevó a ese país a suspender su compromiso con el mundo de convertir las divisas en oro.

El hecho de usar al dólar como divisa de reserva significaba que la oferta de reservas internacionales variaba de acuerdo con la posición de pagos de Estados Unidos. En la década

de los sesenta, esta situación dio lugar a un **problema de liquidez**. Estados Unidos, para conservar la confianza en el dólar como divisa de reserva, tuvo que reforzar la posición de sus pagos mediante la eliminación de su déficit. Sin embargo, corregir ese déficit significaba eliminar los dólares adicionales como fuente de reservas para el sistema monetario internacional. La creación de los DEG como activo de reserva en 1970 y sus posteriores asignaciones han tenido el propósito de resolver este problema.

EL ORO

No se debe menospreciar la importancia histórica del oro como activo de las reservas internacionales. En alguna época, el oro fue el activo monetario básico del mecanismo de pagos internacionales y, además, fue la base de la oferta monetaria de muchas naciones.

El oro, como dinero internacional, cumplía varias funciones importantes. Con el histórico **patrón oro**, el metal servía directamente como medio internacional de pagos. También era unidad de cuenta para cotizar los precios de mercancías y las paridades de las monedas nacionales. Las reservas de oro no producen ingresos por intereses, pero generalmente han servido como una reserva viable de valor, a pesar de la inflación, las guerras y las revoluciones. La mayor ventaja del oro como activo monetario es su aceptación general, sobre todo cuando se compara con otras monedas internacionales.

Hoy, el papel del oro como activo de las reservas internacionales se ha ido apagando. En los pasados treinta años, el oro ha bajado de 70% de las reservas mundiales a menos de 3%. Las personas rara vez usan el oro como forma de pago y casi nunca como unidad de cuenta. En la actualidad los bancos centrales tampoco usan el oro como unidad oficial de cuenta para establecer las paridades de las monedas nacionales. Hoy sólo un puñado de naciones, sobre todo del Medio Oriente, reconoce el papel monetario del oro. Fuera de Estados Unidos, los residentes de casi todas las naciones han podido comprar y vender oro desde hace mucho, como si se tratara de otra mercancía cualquiera. El 31 de diciembre de 1974, el gobierno de Estados Unidos revocó un decreto que durante 41 años prohibió que los ciudadanos estadounidenses poseyeran oro. En la actualidad, el papel monetario del oro sólo es el de un brillante fantasma empeñado en reformar el sistema monetario internacional.

El patrón internacional del oro

En la era del auge del patrón internacional del oro, allá entre 1880 y 1914, los valores de casi todas las monedas nacionales se sujetaban al oro. Las monedas de oro circulaban al interior y entre ellos y, en general, era una forma aceptada de pago. Las autoridades monetarias se dedicaban a mantener la confianza del público en el papel moneda, que complementaba el papel del oro como circulante. Los gobiernos, para mantener la integridad del papel moneda, acordaron que fuera convertible a oro a un tipo fijo. La previsión era que este requisito impidiera que las autoridades monetarias imprimieran una cantidad excesiva de papel moneda. La llamada *disciplina* al patrón oro se consiguió porque se exigía que la oferta monetaria mantuviera una relación fija con sus reservas monetarias de oro. Dado el costo relativo de la producción de oro y el costo de otros commodities, se establecía un precio monetario del oro para producir el crecimiento del oro monetario (y, por tanto, la oferta monetaria) a una tasa que correspondía al crecimiento del producto nacional real.

A lo largo de la era del patrón oro su importancia empezó a decaer, mientras que el papel moneda y los depósitos a la vista registraron un notable incremento. De 1815 a 1913, la fracción de la oferta monetaria agregada de Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña correspondiente al oro disminuyó aproximadamente de 33% a 10%. Al mismo tiempo, la proporción de depósitos bancarios se disparó de un modesto 6% a cerca de 68%. Para 1913, el papel

moneda y los depósitos a la vista representaban alrededor de 90% de la oferta monetaria de Estados Unidos.

Después de la Primera Guerra Mundial, el sentimiento popular favorecía un retorno a la disciplina del patrón oro, en parte debido a la inflación que afectó a muchas economías durante los años de la guerra. Estados Unidos fue el primero en volver al patrón oro, seguido por varias naciones europeas. Sin embargo, los esfuerzos previos a la guerra por restaurarlo, terminaron en una verdadera catástrofe en la década de los treinta. Ante las dificultades económicas de la Gran Depresión, las naciones fueron anunciando, una por una, que ya no lo apoyarían.

En Estados Unidos la Gran Depresión produjo una modificación importante al patrón oro. En 1934, la Gold Reserve Act (Ley de las Reservas de Oro) otorgó al gobierno el título de propiedad de todo el oro monetario y exigió a los ciudadanos que entregaran el oro que poseían al Departamento del Tesoro. La medida pretendía terminar con la presión ejercida sobre los bancos mercantiles estadounidenses para que convirtieran sus pasivos en oro. Además, el dólar estadounidense fue devaluado en 1934, cuando el precio oficial del oro aumentó de 20.67 a 35 dólares por onza. La devaluación del dólar no pretendía, específicamente, defender la balanza comercial de Estados Unidos. La lógica de la medida se basaba en el supuesto de que un aumento del precio interno del oro alentaría la producción del metal, lo cual aumentaría la oferta monetaria y el nivel de la actividad económica. ¡La Gran Depresión quedaría resuelta! Al mirar atrás, es posible decir que la devaluación quizá tuvo efectos económicos menores, pero no hay indicio alguno de que haya servido de algo para sacar a la economía de su depresión.

El patrón de cambio del oro

Las discusiones de las potencias mundiales durante la Segunda Guerra Mundial dieron origen a una nueva organización monetaria internacional, el **Fondo Monetario Internacional**. Un objetivo principal del Fondo era establecer de nuevo un sistema de tipos de cambio fijos, donde el oro sería el activo primario de las reservas. Así, el oro se convirtió en unidad internacional de cuenta cuando los países miembros acordaron, oficialmente, establecer la paridad de sus monedas en términos de oro o, alternativamente, del contenido de oro del dólar estadounidense.

El sistema monetario internacional surgido después de la Segunda Guerra Mundial, tal como lo constituyeron los países miembros, era nominalmente un **patrón de cambio del oro**. La idea era reducir las reservas monetarias de oro como reservas internacionales, porque éstas no podían crecer a la misma velocidad que estaba registrando el comercio internacional. Lo anterior exigía que Estados Unidos, que salió de la guerra con una economía dominante en términos de capacidad productiva y riqueza nacional, asumiera el papel de banquero del mundo. El dólar se convertiría en la principal moneda de reserva del sistema monetario internacional. La coexistencia de los dólares y el oro, como activos de las reservas internacionales, dio origen al nombre de *sistema oro-dólar*.

Estados Unidos, como banquero del mundo, asumía la responsabilidad de comprar y vender oro a un precio fijo a los extranjeros dueños oficiales de dólares. El dólar era la única moneda que se podía convertir en oro y las monedas de otras naciones estaban sujetas a él. El dólar, por tanto, era considerado una divisa de reserva tan válida como el oro, porque se pensaba que conservaría su valor en relación con otras divisas y se podría convertir en oro.

Mientras las reservas monetarias de oro de Estados Unidos fueron bastante grandes, en relación con sus pasivos externos pendientes en dólares, la confianza en el dólar como divisa viable de reserva estuvo intacta. Justo después de la Segunda Guerra Mundial, sus reservas monetarias de oro llegaron a un máximo de 24 mil millones de dólares, aproximadamente

las dos terceras partes del total mundial. Sin embargo, con el transcurso del tiempo, el monto de las reservas extranjeras en dólares aumentó de forma significativa debido a un déficit de pagos de Estados Unidos, pero sus reservas monetarias de oro decrecieron porque los dólares eran enviados al Departamento del Tesoro para ser intercambiados por oro. Para 1965, el total de la oferta de dólares en posesión de extranjeros era superior a las reservas monetarias de oro de Estados Unidos. Como el país no tenía capacidad para convertir todos los dólares en circulación en oro, a 35 dólares por onza, se puso en tela de juicio su capacidad como banquero del mundo.

Estas circunstancias despertaron la especulación de que Estados Unidos podría tratar de resolver el problema de su escasez de oro con una devaluación del dólar. Al incrementar el precio oficial del oro, la devaluación de éste habría aumentado el valor de las reservas monetarias de oro de Estados Unidos. Para evitar las ganancias de los especuladores, debidas a un aumento del precio oficial del oro, Estados Unidos y algunas naciones más establecieron, en 1968, un *sistema de dos niveles del oro*. El sistema tenía un *nivel oficial*, donde los bancos centrales podían comprar y vender oro para efectos monetarios, al precio oficial de 35 dólares por onza, y un *mercado privado*, donde el oro, como un commodity, podía ser negociado a precio de mercado libre. El sistema de dos niveles, que separaba el mercado oficial del oro del mercado privado del oro, significó un paso hacia la total desmonetización del oro.

Desmonetización del oro

La creación del sistema de los dos niveles del oro fue un remedio que sólo serviría para demorar el colapso inevitable del patrón de cambio del oro. Para 1971, las reservas monetarias de oro de Estados Unidos habían disminuido a 11 mil millones de dólares, sólo una fracción de los pasivos en dólares estadounidenses que estaban en manos de bancos centrales extranjeros. La posición de la balanza de pagos de Estados Unidos también se estaba deteriorando. En agosto de 1971, el presidente Richard Nixon anunció que Estados Unidos ponía fin a su compromiso de comprar y vender oro a 35 dólares por onza. Cuando se cerró la ventana del oro para sus dueños oficiales extranjeros, el patrón de cambio del oro llegó a su fin y se rompió el último vínculo funcional entre el dólar y el oro monetario.

Pasaron varios años para que las autoridades monetarias del mundo formalizaran la **desmonetización del oro** como activo de las reservas internacionales. El 1 de enero de 1975, el precio del oro dejó de ser la unidad de cuenta del sistema monetario internacional. Las autoridades monetarias nacionales podían celebrar transacciones en oro a precios determinados por el mercado y el FMI puso fin a su uso. Se acordó que una sexta parte del oro del fondo fuera subastada a los precios prevalecientes y que las ganancias fueran repartidas entre las naciones en desarrollo.

Por cuanto a Estados Unidos, la prohibición que durante 41 años inhibió que los residentes del país poseyeran oro fue levantada el 1 de enero de 1975. En cuestión de semanas, el Departamento del Tesoro subastó parte de su oro en los mercados de commodities. Estas medidas enviaron la señal de que Estados Unidos daría al oro el mismo trato que a otro commodity cualquiera.

DERECHOS ESPECIALES DE GIRO

La liquidez y los problemas del patrón de cambio del oro que se derivaron de la dependencia del oro y del dólar como monedas internacionales llevaron a que, en 1970, el FMI creara otro activo de reserva, llamado **derechos especiales de giro (DEG)**. El objeto era introducir al mecanismo de pagos un *nuevo* activo de reserva, además del dólar y del oro, que pudiera ser transferido entre las naciones participantes para liquidar el déficit de sus pagos. Como el FMI

TABLA 17.2

VALOR DE LOS DERECHOS ESPECIALES DE GIRO, 14 DE SEPTIEMBRE DE 2007

Moneda	Equivalente en dólares de EU
Euro	\$0.568998
Yen japonés	0.160097
Libra esterlina	0.181783
Dólar de EU	0.632000
	<u>\$1.542878</u>

Fuente: Tomado de International Monetary Fund, disponible en <http://www.imf.org/external/np/tre/sdr/basket.htm>.

se estaba registrando. Por tanto, la comunidad internacional decidió crear un activo nuevo para las reservas internacionales bajo los auspicios del FMI. No obstante, a principios de la década de los setenta, el sistema Bretton Woods se había derrumbado y las principales monedas cambiaron a un régimen de tipo de cambio flotante. Asimismo, el crecimiento de los mercados internacionales de capital facilitó los préstamos para los países con buen crédito. Estas dos circunstancias redujeron la necesidad de los DEG.

Hoy en día los DEG tienen un uso limitado como activo de reserva y su principal función es servir como unidad de cuenta del FMI y algunas otras organizaciones internacionales. Además, algunos de los países que pertenecen al FMI indexan los valores de sus monedas a los DEG. En lugar de ser una moneda internacional, los DEG representan un derecho de libre uso de las monedas de los miembros del FMI. Los poseedores de DEG pueden obtener estas divisas a cambio de sus DEG.

El valor de los DEG se define como una canasta de monedas que incluye al dólar estadounidense, al yen japonés, a la libra esterlina y al euro. Los porcentajes de las monedas reflejan el volumen de exportaciones e importaciones de esos países durante los cinco años anteriores. En 2007, los porcentajes de la canasta eran dólar = 44%; euro = 34%, yen = 11% y libra = 11%. La composición de la canasta de los DEG se revisa cada cinco años para garantizar que refleje la importancia relativa de las monedas del sistema financiero y comercial del mundo. El valor más reciente de los DEG es presentado en el sitio web del FMI, el cual se actualiza todos los días. La tabla 17.2 presenta el valor de los DEG al 14 de septiembre de 2007.

La importancia de los DEG es la base para calcular el interés que se cobra a los miembros sobre los préstamos del FMI, el interés pagado y cobrado a los miembros sobre las reservas de DEG y el interés pagado a los miembros sobre una fracción de las cuotas que suscriben. La tasa de interés de los DEG se determina semanalmente y se basa en un promedio ponderado de tasas de interés representativas sobre créditos a corto plazo en los mercados de dinero de la canasta de monedas de los DEG.

FACILIDADES PARA TOMAR RESERVAS A PRÉSTAMO

Hasta aquí se ha hablado de los distintos tipos de *reservas propiedad* de un país, las monedas nacionales, el oro y los DEG. Pero también se han instituido distintas facilidades para que las naciones con balanzas de pagos en posiciones débiles puedan tomar *reservas a préstamo*. Éstas no eliminan la necesidad de tener reservas propias, pero sí aumentan la flexibilidad del sistema monetario internacional, porque amplían los plazos que tienen las naciones para

administraría las reservas de DEG, las reservas mundiales presuntamente crecerían al mismo tiempo que el comercio mundial.

Con el sistema Bretton Woods de tipos de cambio fijos, un país participante debía tener reservas oficiales (reservas de oro y de divisas ampliamente aceptadas por el gobierno o el banco central) que pudiera emplear para comprar la moneda nacional en los mercados mundiales de divisas y en la medida necesaria para mantener su tipo de cambio. Sin embargo, la oferta internacional de dos activos clave de las reservas, el oro y el dólar estadounidense, no resultaron adecuados para sostener la expansión del comercio mundial y el desarrollo financiero que

corregir el desequilibrio de sus pagos. Vea cuáles son las formas principales de los créditos internacionales.

Giros del FMI

Uno de los propósitos principales del FMI era ayudar a las naciones miembros a financiar el déficit de sus balanzas de pagos. El organismo ha ofrecido un fondo de crédito revolvente a las naciones que necesitan reservas. El fondo facilita préstamos temporales de divisas extranjeras a las naciones deficitarias y éstas los deben rembolsar dentro de un plazo determinado. La transacción para facilitar préstamos de divisas extranjeras se conoce como **giros del FMI**.

Las naciones deficitarias no toman préstamos del Fondo, sino que compran con su propia moneda las divisas extranjeras necesarias para ayudar a financiar el déficit. Cuando mejora la posición de la balanza de pagos de la nación, se espera que revierta la transacción y efectúe el reembolso mediante la recompra de su moneda depositada en el fondo. En la actualidad, el Fondo permite que los miembros compren otras divisas, a su elección, por un máximo del primer 50% de sus cuotas en el Fondo, las cuales están basadas en el tamaño económico de la nación. El Fondo debe otorgar un permiso especial para que la nación compre divisas extranjeras más allá de esta cifra. El organismo otorga este permiso cuando está convencido de que la nación deficitaria ha aplicado medidas razonables para restaurar el equilibrio de los pagos.

Desde principios de la década de los cincuenta, el Fondo también ha fomentado políticas cambiarias liberales celebrando *convenios de contingencia* con las naciones interesadas. Estos convenios garantizan que la nación miembro podrá sacar ciertos montos de divisas del Fondo durante plazos determinados. La ventaja es que las naciones participantes pueden contar con un crédito del Fondo en caso de que lo necesiten. También evitan que la nación tenga que sufrir las demoras administrativas que se presentan hasta que de hecho se efectúan los préstamos.

Convenios generales de crédito

A principios de la década de los sesenta se dudaba que el FMI tuviera un monto suficiente de divisas como para satisfacer los montos que se necesitarían para estabilizar los tipos de cambios de las naciones miembros deficitarias. Como existía la posibilidad de que los abultados giros de las naciones grandes pudieran agotar las reservas de divisas del Fondo, en 1962 se empezaron a celebrar **Convenios Generales de Crédito**. Las diez naciones industrializadas más grandes, llamadas el Grupo de los Diez, originalmente acordaron prestar al Fondo hasta un máximo de 6 mil millones de dólares. En 1964, el Grupo de los Diez aumentó con el ingreso de Suiza. Dado que servía como intermediario y garante, el Fondo podía usar estas reservas para ofrecer apoyo financiero compensatorio a uno o varios de los países participantes. Se suponía que estos convenios de crédito sólo serían utilizados cuando el préstamo que necesitara la nación deficitaria excediera el monto de la ayuda que se le podía proporcionar de acuerdo con las facilidades de giro del propio Fondo.

Los Convenios Generales de Crédito *no* proporcionan un incremento permanente de la oferta de reservas mundiales una vez que los préstamos han sido rembolsados y las reservas mundiales vuelven a sus niveles originales. Sin embargo, estos convenios han permitido que las reservas mundiales sean más flexibles y adaptables a las necesidades de las naciones deficitarias.

Acuerdos swap

A principios de la década de los sesenta se registró una oleada de ataques especulativos contra el dólar estadounidense, basada en las expectativas de que éste se devaluaría en términos

de otras divisas. A efecto de compensar el flujo de capital de corto plazo que abandonaba al dólar para optar por divisas más fuertes, en 1962 la Reserva Federal acordó con varios bancos centrales que celebraría convenios monetarios recíprocos, comúnmente llamados **acuerdos swap**. Hoy, la red de acuerdos swap de la cual depende Estados Unidos para financiar sus intervenciones en el mercado de divisas incluye a los bancos centrales de Canadá y México.¹

Los acuerdos swap son convenios bilaterales entre bancos centrales. Cada gobierno aporta una cantidad para el intercambio de divisas con el propósito de ayudar a financiar el desequilibrio temporal de los pagos. Por ejemplo, si México no tiene suficientes dólares, puede solicitar a la Reserva Federal que se los proporcione a cambio de pesos. Un giro contra la red de acuerdos swap por lo general se inicia con una llamada telefónica y, a continuación se intercambian telegramas en los cuales se especifican los términos y las condiciones. El acuerdo swap real adopta la forma de un contrato de divisas que requiere que la Reserva Federal venda dólares a cambio de la moneda de un banco central extranjero. La nación que solicita el acuerdo swap tiene que emplear los fondos para aliviar su déficit de pagos y desalentar la salida especulativa de capital. Los acuerdos swap se deben rembolsar (cancelar) dentro de un plazo determinado, normalmente de entre 3 a 12 meses.

RIESGO DE CRÉDITO INTERNACIONAL

En muchos sentidos, los principios que se aplican a los préstamos internacionales son parecidos a los de los préstamos nacionales. El prestamista debe determinar el riesgo de que el prestatario no pague el crédito. Sin embargo, cuando los banqueros hacen préstamos internacionales, afrontan otros dos riesgos: el riesgo país y el riesgo monetario.

El **riesgo crediticio** es financiero y se refiere a la probabilidad de que no se reembolse una parte o la totalidad del principal o de los intereses del préstamo. Cuanto mayor sea la probabilidad de incumplimiento de un préstamo, tanto mayor será la tasa de interés que el banco le cobre al prestatario.

La evaluación del riesgo crediticio suele ser más difícil para los préstamos internacionales que para los nacionales. Los bancos estadounidenses con frecuencia saben mucho menos de las prácticas comerciales y de las condiciones económicas del extranjero que de las de Estados Unidos. La obtención de información confiable para evaluar el riesgo de un crédito extranjero requiere de mucho tiempo y puede ser un proceso muy costoso. Por tanto, muchos de ellos limitan sus préstamos internacionales a las grandes empresas multinacionales y a las instituciones financieras. Para obtener un crédito de bancos estadounidenses, un gobierno extranjero puede recurrir a un prestatario privado local a efecto de presentar garantías para casos de incumplimiento, así reduce el riesgo crediticio del préstamo.

El **riesgo país** es político y está estrechamente relacionado con los hechos políticos de un país, en especial con la posición de su gobierno respecto a las inversiones y los créditos internacionales. Algunos gobiernos fomentan el ingreso de fondos extranjeros para alentar el desarrollo económico del país. Otros, que temen perder soberanía nacional, desincentivan estos ingresos y aplican impuestos adicionales, restricciones sobre las utilidades y controles de precios y salarios que entorpecen la capacidad de los prestatarios locales para rembolsar los préstamos. En un caso extremo pueden expropiar los activos de los inversionistas extranjeros o decretar que el reembolso de préstamos extranjeros es ilícito.

El **riesgo monetario** es económico y está ligado a la depreciación y la apreciación de las monedas, así como a los controles de cambios. Algunos préstamos de bancos estadouniden-

¹ Ante la constitución del Banco Central de Europa, y a la luz de que llevaban 15 años sin ser usados, los acuerdos swap bilaterales de la Reserva Federal con muchos bancos centrales de Europa, como Austria, Alemania y Bélgica, dejaron de ser considerados algo necesario por todos ellos, dados los convenios para la cooperación monetaria internacional de la actualidad, que ahora están ya bien establecidos. Por tanto, las partes de estos convenios acordaron mutuamente que terminarían en 1998.

ses están nominados en divisas en lugar de dólares. Si la moneda en la que se ha facilitado el préstamo se deprecia ante el dólar durante el plazo de éste, el reembolso valdrá menos dólares. Si la divisa tiene un mercado a futuro bien desarrollado, el préstamo puede ser protegido. Sin embargo, muchas divisas, sobre todo las de países en desarrollo, no tienen estos mercados y los préstamos nominados en estas divisas no siempre pueden tener una protección cambiaria contra este tipo de riesgo monetario. Otro riesgo de la moneda se deriva de los controles de cambios, los cuales son muy comunes en los países en desarrollo. El control de cambios restringe el movimiento de fondos que salen del país o limitan la convertibilidad de la moneda a dólares para el reembolso, aumentando así el riesgo de los prestamistas internacionales.

Cuando los banqueros prestan en el exterior, deben evaluar el riesgo crediticio, el riesgo país y el riesgo monetario. La evaluación de los riesgos de los préstamos extranjeros suele dar por resultado detallados análisis, realizados por el departamento de investigaciones del banco, sustentados en las condiciones financieras, económicas y políticas de una nación. Cuando los prestamistas internacionales consideran que los análisis detallados son demasiado caros, con frecuencia usan informes e índices estadísticos para determinar el riesgo de los préstamos.

EL PROBLEMA DE LA DEUDA INTERNACIONAL

En años recientes se ha manifestado enorme preocupación por el volumen de los préstamos internacionales. En ocasiones se ha debido a que los préstamos internacionales no han sido suficientes, como ocurrió después de las crisis del petróleo de 1974-1975 y 1979-1980, cuando se pensó que algunas naciones en desarrollo, importadoras de petróleo, podrían no obtener préstamos para financiar su déficit comercial, el cual era resultado del enorme incremento de los precios de éste. Sin embargo, muchas naciones importadoras de petróleo obtuvieron créditos en dólares de bancos mercantiles. Éstas pagaban dólares a las naciones de la OPEP, las cuales depositaban el dinero en bancos mercantiles, mismo que volvían a prestar a los importadores de petróleo y, así, sucesivamente. En la década de los setenta, los bancos fueron parte de la solución, pues si no hubieran prestado grandes cantidades de dinero a las naciones en desarrollo, las crisis del petróleo habrían dañado mucho más a la economía mundial.

Sin embargo, para la década de los ochenta, los bancos mercantiles eran considerados parte del problema de la deuda internacional, porque habían prestado demasiado dinero a las naciones en desarrollo. Los bancos, llenos de dinero de la OPEP después de los aumentos de precios del petróleo de la década de los setenta, buscaron activamente a prestatarios y no tuvieron dificultad alguna para encontrarlos en las naciones en vías de desarrollo. Algunas naciones contrataron préstamos para reforzar el consumo, porque su nivel de vida era bajo y se habían visto muy afectados por los aumentos del precio del petróleo. Casi todas las naciones contrataron préstamos para no recortar sus programas de desarrollo e invertir en programas energéticos. En términos generales, se reconocía que los bancos habían conseguido reciclar sus depósitos de la OPEP hacia las naciones en desarrollo después de la primera ronda de aumentos del precio del petróleo, en 1974 y 1975. Sin embargo, los mecanismos para los préstamos internacionales encontraron cada vez más dificultades a partir de la recesión mundial de principios de la década de los ochenta. En particular, algunos países en desarrollo no pudieron pagar puntualmente sus deudas externas.

Otro índice del peso de la deuda es la **razón del pago del servicio/exportaciones**, la cual se refiere a los pagos programados, de intereses y principal, como porcentaje de los ingresos de exportaciones. Esta razón permite concentrarse en dos índices básicos de la posible reducción del peso de la deuda a corto plazo: 1) las tasas de interés que la nación paga sobre su deuda externa y 2) el crecimiento de sus exportaciones de bienes y servicios. Con todos los demás factores constantes, un aumento de la tasa de interés incrementa la proporción del

servicio de la deuda respecto de las exportaciones, mientras que un aumento en las exportaciones disminuye esa proporción. Una regla bien conocida de las finanzas internacionales dice que el peso de la deuda de una nación aumenta cuando la tasa de interés sobre la deuda es superior a la tasa de crecimiento de las exportaciones.

Cómo afrontar la dificultad para pagar el servicio de la deuda

Una nación puede tener problemas para cumplir con el servicio de su deuda por varias razones: 1) puede haber seguido políticas económicas incorrectas que hayan contribuido a un gran déficit en su balanza de pagos, 2) se puede haber endeudado excesivamente o sujetado a términos desfavorables, o 3) circunstancias económicas adversas, fuera de su control, la pueden haber afectado.

La nación que tiene dificultades para pagar su deuda tiene varias opciones. En primer término, puede suspender los pagos. Sin embargo, esta medida socava la confianza depositada en ella, lo cual dificulta (por no decir que impide) que reciba préstamos en el futuro. Es más, se puede declarar un incumplimiento, en cuyo caso los activos de la nación (como sus barcos y aviones) pueden ser confiscados y vendidos en descargo de la deuda. Sin embargo, los países en desarrollo endeudados podrían tener bastante peso, como grupo, para obtener concesiones de los prestamistas.

Otra opción es que la nación trate de pagar su deuda al costo que fuere. Para ello, tendría que restringir el gasto de otras divisas, paso que no sería bien considerado en términos sociales.

Por último, la nación podría solicitar la reprogramación de su deuda, lo cual normalmente implica una extensión del calendario original de pagos. Lo anterior tiene un costo, porque la nación deudora debe pagar intereses sobre el monto pendiente, hasta que termine de pagar.

Cuando una nación tiene problemas para cubrir el servicio de su deuda, sus acreedores tratan de reducir su exposición mediante el cobro de todos los pagos de intereses y principal a su vencimiento, y no otorgan ningún crédito adicional. Sin embargo, una vieja conseja dice que si un hombre debe a un banco mil dólares, éste será su dueño, pero si el hombre debe al banco un millón de dólares, entonces el hombre será dueño del banco. De modo que los bancos que han otorgado un volumen considerable de préstamos internacionales consideran que es más conveniente ayudar a la recuperación financiera del deudor. Por tanto, las naciones deudoras y sus acreedores, para manejar los problemas del servicio de la deuda, procuran negociar convenios de reprogramación. Es decir, los acreedores aceptan prolongar el plazo para el reembolso del principal y, a veces, parte de los intereses sobre los préstamos existentes. Los bancos casi no tienen otra opción, sino aceptar la necesidad de reprogramar la deuda, porque no quieren que el deudor caiga en incumplimiento oficial del préstamo. En caso de incumplimiento, los activos del banco no son ejecutables y los reguladores del gobierno les aplican reducciones. Esto podría provocar que la gente retire sus depósitos y la insolvencia del banco.

Además de reprogramar la deuda con los bancos mercantiles, los países en desarrollo pueden obtener préstamos de emergencia del FMI. El Fondo otorga préstamos a las naciones que tienen problemas con su balanza de pagos, siempre y cuando los prestatarios emprendan programas para corregirlos. El FMI insiste en la **condicionalidad** y pide a los prestatarios que adopten programas de austeridad para reforzar sus economías y poner sus malas finanzas en orden. Estas medidas han provocado enormes recortes del gasto público, el consumo privado y, en algunos casos, la inversión de capital. Los prestatarios también deben recortar las importaciones y aumentar las exportaciones. El FMI considera que los programas de austeridad

son necesarios porque con un deudor soberano, no existe otro camino para conseguir que reembolse sus préstamos. El FMI afronta la difícil situación de decidir qué tan estricto se debe poner con los prestatarios. Si adopta una actitud blanda y ofrece dinero con términos más flexibles, sienta el precedente para otras naciones deudoras. Pero si calcula mal y exige medidas excesivas de austeridad, corre el riesgo de desatar el descontento político y, posiblemente, una declaración de incumplimiento.

El FMI ha sido criticado, sobre todo por los países en desarrollo, por exigir políticas de austeridad que subrayan demasiado la mejora de la balanza de pagos a corto plazo, en lugar de fomentar el crecimiento económico a largo plazo. Los países en desarrollo también afirman que los programas de austeridad del FMI presionan la actividad económica a la baja en países que ya están expuestos a fuerzas recesivas. El problema central que afronta el FMI es cómo resolver los problemas económicos de las naciones deudoras de la forma más ventajosa para ellas, para sus acreedores y para el mundo entero. La solución que aporta beneficios para todas las partes permite que estas naciones registren un crecimiento económico sostenido, no inflacionario, lo cual asegura que los acreedores recibirán sus pagos y beneficiará a la economía mundial en razón de la expansión del comercio y la actividad económica.

REDUCIR LA EXPOSICIÓN DE LOS BANCOS ANTE LA DEUDA DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Cuando los países en desarrollo no pueden cumplir con las obligaciones de su deuda con bancos extranjeros, la estabilidad del sistema financiero internacional se tambalea. Los bancos pueden reaccionar ante esta amenaza mediante el aumento de su base de capital, la separación de reservas para cubrir pérdidas y la reducción de nuevos créditos a los países deudores.

Los bancos tienen otros medios para mejorar su posición financiera. Una forma es liquidar la deuda del país en desarrollo mediante la *venta del préstamo* directamente a otros bancos en el mercado secundario. Sin embargo, si el riesgo de incumplimiento de estos préstamos aumentara inesperadamente, su valor de mercado sería inferior a su valor nominal. Por tanto, el banco vendedor absorbe costos porque debe vender sus préstamos con un descuento. Después de la venta, el banco debe ajustar su balance general de modo que incluya toda diferencia que no haya registrado entre el valor nominal de los préstamos y su valor de mercado. En la década de los ochenta, muchos bancos medianos y pequeños de Estados Unidos, deseosos de deshacerse de sus préstamos incobrables, estaban dispuestos a venderlos en el mercado secundario con descuentos hasta de 70%, es decir a 30 centavos por dólar. Empero, muchos bancos no podían darse el lujo de conceder descuentos tan grandes y, lo que es peor, si todos los bancos corrieran a vender sus préstamos incobrables al mismo tiempo, los precios bajarían aún más. Con mucha frecuencia, las ventas de préstamos en el mercado secundario eran consideradas como una medida de última instancia.

Otra técnica para reducir la deuda es la *readquisición de la deuda*, en cuyo caso el gobierno de la nación deudora le compra los préstamos al banco mercantil con un descuento. Los bancos también han recurrido a los *canjes de deuda por deuda*, en cuyo caso el banco intercambia sus préstamos por valores suscritos por el gobierno de la nación deudora, pero con una tasa de interés más baja o un descuento.

La reducción de las pérdidas por concepto de los préstamos otorgados a los países en desarrollo a veces ha llevado a los bancos a optar por los canjes de **deuda/capital accionario**. Con este enfoque, el banco mercantil vende sus préstamos con un descuento a cambio de la moneda local y después utiliza este dinero para financiar una inversión en acciones de capital en la nación deudora.

Para ver cómo funcionan un canje de deuda/acciones de capital, suponga que Brasil debe mil millones de dólares a Manufacturers Hanover Trust (de Nueva York). Manufacturers Hanover decide cambiar parte de su deuda por acciones de capital de Companhia Suzano del Papel e Celulose, un productor de pulpa y papel. La operación ocurre así:

- Manufacturers Hanover lleva 115 millones de dólares en préstamos garantizados por el gobierno de Brasil a un intermediario brasileño. El agente lleva los préstamos a la subasta mensual de deuda del banco central de Brasil, donde tienen un valor promedio de 87 centavos por dólar.
- Por medio del agente, Manufacturers Hanover intercambia los préstamos que están en el banco central por una cantidad de reales brasileños equivalente a 100 millones de dólares. El agente recibe una comisión y el banco central retira los préstamos.
- Con sus reales, Manufacturers Hanover compra 12% de las acciones de Suzano, la cual utiliza los fondos del banco para aumentar su capacidad y sus exportaciones.

Aun cuando los canjes de deuda por acciones de capital mejoran las posibilidades de que un banco pueda vender deuda de un país en desarrollo, no siempre disminuyen el riesgo. Algunas inversiones de capital en los países en desarrollo podrían representar un riesgo tan grande como los préstamos que fueron canjeados por fábricas o terrenos en ellos. Es más, los bancos que adquieren un interés accionario en activos del país en desarrollo suelen carecer del conocimiento necesario para administrar esos activos. Las naciones deudoras también se preocupan de que los canjes de deuda por acciones de capital lleven a las grandes empresas a caer en manos de extranjeros.

REDUCCIÓN Y CONDONACIÓN DE LA DEUDA

Los programas para reducir o condonar la deuda son otra forma de afrontar la deuda de los países en desarrollo. La **reducción de la deuda** se entiende como todo plan voluntario para reducir el peso del servicio de la deuda externa que recae en la nación deudora. Esta reducción se consigue por dos caminos. En primer lugar, se pueden negociar modificaciones en los términos y las condiciones de la deuda contratada, como serían la reprogramación de la deuda, la recalendarización de los pagos de intereses y la mejora de los términos del crédito. Otras medidas, como los canjes de deuda por acciones de capital o la readquisición de la deuda también sirven para reducirla. Esta reducción tiene por objeto estimular políticas generales para conseguir el crecimiento económico y mejorar la capacidad de la nación deudora para cubrir el servicio de su deuda, lo cual libera recursos que se utilizarán en inversiones.

Algunos partidarios de aliviar el peso de la deuda sostienen que las naciones prestamistas deberían **condonarla**, lo cual se entiende como todo arreglo que reduce el valor de las obligaciones contractuales de la nación deudora e incluye planes como descuentos o cancelaciones de la deuda de los países en desarrollo o la cancelación de la obligación de pagar intereses.

Los partidarios de la condonación afirman que las naciones en desarrollo más endeudadas no tienen capacidad para pagar el servicio de su deuda externa y sostener una tasa de crecimiento aceptable del ingreso per cápita, porque el peso de la deuda es abrumador. Sostienen que si fuera condonada una parte de esta deuda, la nación deudora podría usar las divisas liberadas como recursos para aumentar sus importaciones e invertir en el país, lo cual incrementaría sus tasas de crecimiento económico. Al verse liberadas de la limitación de divisas, la nación deudora tendría más incentivos para invertir, porque no tendría que compartir una parte tan grande de los beneficios de su mayor crecimiento e inversión con sus acreedores en forma de pago de intereses. Es más, la condonación de la deuda les permitiría pagarla con mayor facilidad, pues disminuiría el peso de la deuda que carga la nación deudora y posiblemente conduciría a un ingreso mayor de inversiones extranjeras.

Los críticos de la condonación de la deuda se preguntan si el monto de la misma es una limitación importante para el crecimiento de un país en desarrollo y si ese crecimiento se reanudaría, dada la condonación de una parte importante de ella. Afirman que naciones como Indonesia y Corea del Sur han registrado una abultada deuda externa en relación con el producto interno, pero no han tenido problemas para pagar su servicio. Además, la condonación no garantiza que las divisas liberadas se vayan a utilizar en forma productiva, es decir, invertidas en sectores que, a final de cuentas, generarán más divisas.

EL MERCADO DEL EURODÓLAR

Uno de los temas peor comprendidos de las finanzas internacionales es el referente a la naturaleza y el funcionamiento del **mercado de eurodólares**, también llamado mercado de la euromoneda. Este mercado opera como intermediario financiero, porque reúne a prestamistas y prestatarios. El nombre de eurodólares se debe a que, al principio, los depósitos de esta divisa estaban casi exclusivamente en Europa. La mayoría de ellos sigue estando en bancos mercantiles de Londres, París y otras ciudades de Europa, pero también en lugares como Bahamas, Bahrain, Hong Kong, Japón, Panamá y Singapur. Independientemente del lugar en el cual se encuentren, se conocen como eurodólares. El monto del mercado de los eurodólares se ha incrementado en 1,000 millones en la década de los cincuenta a más de 5 billones a principios del 2000.

Los eurodólares son obligaciones bancarias, como los depósitos a plazo, nominados en dólares estadounidenses y otras divisas en bancos fuera de Estados Unidos, inclusive las sucursales bancarias de bancos estadounidenses. Las operaciones en dólares representan alrededor de tres cuartas partes del volumen. Los depósitos en eurodólares pueden ser depositados de nuevo, a su vez, en otros bancos extranjeros, prestados a empresas mercantiles, invertidos o retenidos para mejorar las reservas o la liquidez general. El depósito promedio es de millones y su plazo de vencimiento es inferior a seis meses. Por tanto, el mercado del eurodólar sólo está al alcance de los muy ricos. La mayoría de las personas sólo puede invertir en este mercado indirectamente por medio de un fondo del mercado monetario.

Los depósitos en eurodólares están prácticamente exentos de regulaciones impuestas por el país anfitrión, incluso las autoridades reguladoras de Estados Unidos. Por ejemplo, no están sujetos a las reservas obligatorias que requiere la Reserva Federal ni a las tarifas que impone la Federal Deposit Insurance Corporation. Dado que, en ese país, los eurodólares están sujetos a menos regulaciones que depósitos similares, los bancos que ofrecen depósitos en eurodólares pueden operar con márgenes o diferenciales más estrechos entre las tasas de interés sobre créditos y deudas que los bancos nacionales de Estados Unidos. Esto permite que los depósitos en eurodólares tengan una ventaja competitiva en relación con los depósitos ofrecidos por los demás bancos estadounidenses. Por tanto, los que ofrecen depósitos en eurodólares pueden competir de forma efectiva contra los otros bancos estadounidenses en el terreno de los préstamos y los depósitos.

El mercado de los eurodólares ha crecido rápidamente a partir de la década de los cincuenta, en parte debido a los reglamentos bancarios que prohibían que los bancos estadounidenses paguen tasas de interés competitivas sobre cuentas de ahorro (Reglamento Q) y que han incrementado los costos de los créditos para los bancos. Además, el continuo déficit de la cuenta corriente de Estados Unidos ha incrementado la cantidad de dólares que pueden poseer los extranjeros, como ocurrió con el pronunciado incremento de los precios del petróleo que produjo una inmensa riqueza en los países exportadores de petróleo. Estos factores, en combinación con la relativa libertad concedida a los bancos de muchos países que manejan divisas, dieron por resultado el veloz crecimiento del mercado.

Como dinero internacional, los eurodólares incrementan la eficiencia del comercio y las finanzas internacionales. Ofrecen un medio de pago aceptado internacionalmente, un depósito de valor y un parámetro de valor. Como los eurodólares eliminan los riesgos y los costos asociados a la conversión de una moneda a otra, permiten que los ahorradores busquen con más facilidad, en todo el mundo, cuáles son los rendimientos más altos y que los prestatarios busquen cuál es el costo más bajo de fondos. Por tanto, son el enlace entre distintos mercados regionales de capital y ayudan a crear un mercado mundial de capitales.²

RESUMEN

1. El objeto de las reservas internacionales es que las naciones puedan superar la brecha que separa el dinero que reciben del que pagan. Las naciones deficitarias usan las reservas internacionales para ganar tiempo y así posponer las medidas de ajuste.
2. La demanda de reservas internacionales depende de dos factores básicos: a) el valor monetario de las transacciones internacionales y b) el tamaño y la duración del desequilibrio de la balanza de pagos.
3. La necesidad de reservas internacionales suele ser menos acentuada cuando impera un sistema de tipos de cambio flotantes que con un sistema de tipo de cambio fijo. Cuanto más eficiente sea el mecanismo de ajuste internacional y cuanto mayor sea el grado de coordinación de las políticas internacionales, tanto menor será la necesidad de tener reservas internacionales.
4. La oferta de reservas internacionales está compuesta por reservas propias y prestadas. Algunas de las fuentes de reservas más importantes son: a) las divisas, b) las reservas monetarias de oro, c) los derechos especiales de giro, d) las posiciones de giro del FMI, e) los Convenios Generales de Crédito y f) los acuerdos swap.
5. Cuando los banqueros facilitan préstamos internacionales, afrontan el riesgo crediticio, el riesgo país y el riesgo monetario.
6. Algunos de los índices usados para analizar la posición de la deuda externa de una nación son la razón de la deuda y las exportaciones y el servicio de la deuda a las exportaciones.
7. Las naciones que tienen dificultad para pagar el servicio de la deuda tienen varias opciones: a) suspender el reembolso de la deuda, b) pagar su deuda al costo que fuere o c) reprogramar su deuda. En años recientes las naciones prestatarias han recurrido mucho a la reprogramación de su deuda.
8. Un banco puede reducir su exposición ante la deuda de un país en desarrollo mediante la venta de la deuda directamente en el mercado secundario, la compra de la deuda, o el canje de deuda por deuda o de deuda por acciones de capital.
9. Los eurodólares son depósitos, nominados y pagaderos en dólares y otras divisas, colocados en bancos fuera de Estados Unidos. El mercado de los eurodólares opera como un intermediario financiero que reúne a prestamistas y prestatarios.

CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

- Acuerdos swap (p. 530)
- Deuda/acciones de capital (p. 533)
- Condicionalidad (p. 532)
- Condonación de la deuda (p. 534)
- Convenios generales de crédito (p. 529)
- Demanda de reservas internacionales (p. 520)
- Derechos especiales de giro (p. 527)
- Desmonetización del oro (p. 527)
- Fondo Monetario Internacional (p. 526)
- Giros del FMI (p. 529)
- Mercado de eurodólares (p. 535)
- Oferta de reservas internacionales (p. 523)
- Patrón de cambio del oro (p. 526)
- Patrón oro (p. 525)
- Problema de liquidez (p. 525)
- Razón del pago del servicio/exportaciones (p. 531)
- Reducción de la deuda (p. 534)
- Reservas internacionales (p. 520)
- Riesgo crediticio (p. 530)
- Riesgo monetario (p. 530)
- Riesgo país (p. 530)

²Vea Charles J. Woelfel, "Eurodollars", *Encyclopedia of Banking and Finance*, 10a. ed., 1995, Fitzroy Dearborn Publishers, Londres, Reino Unido.

PREGUNTAS PARA ANÁLISIS

1. Una nación necesita reservas internacionales de forma similar tanto como el afán que pone un individuo por tener saldos monetarios. Explique por qué.
2. ¿Cuáles son los factores básicos que determinan la demanda de reservas internacionales de una nación?
3. La oferta total de reservas internacionales tiene dos categorías: a) las reservas propias y b) las reservas de préstamos. ¿Qué incluyen estas categorías?
4. En términos de volumen, ¿qué componente de las reservas mundiales es el más importante en la actualidad? ¿Cuál es el menos importante?
5. ¿Qué es una divisa de reserva? Históricamente, ¿qué monedas han desempeñado este papel?
6. ¿Qué papel desempeña actualmente el oro en el sistema monetario internacional?
7. ¿Qué ventajas tiene el patrón de cambio del oro en comparación con el patrón oro puro?
8. ¿Qué son los derechos especiales de giro? ¿Por qué fueron creados? ¿Cómo se determina su valor?
9. ¿Qué facilidades tienen las naciones que quieren tomar reservas internacionales a préstamo para el comercio?
10. ¿Qué provocó el problema internacional de la deuda de los países en desarrollo en la década de los ochenta? ¿El problema de la deuda por qué representó una amenaza para la estabilidad del sistema bancario internacional?
11. ¿Qué es un eurodólar? ¿Cómo se desarrolló el mercado de los eurodólares?
12. ¿Qué riesgos asumen los bancos cuando facilitan préstamos a los prestatarios extranjeros?
13. ¿Cuál es la diferencia entre la razón de la deuda y las exportaciones y la razón del servicio de la deuda respecto a las exportaciones?
14. ¿Qué opciones tiene a su alcance una nación que tiene problemas para pagar el servicio de su deuda? ¿Qué limitaciones tiene cada opción?
15. ¿Qué métodos usan los bancos para reducir su exposición ante la deuda de los países en desarrollo?
16. ¿Cómo ayuda a los banqueros un canje de deuda por acciones de capital a reducir sus pérdidas por los préstamos a los países en desarrollo?

A

acreedor neto. Estatus de una nación cuando los cobros de esa nación a los extranjeros exceden los cobros extranjeros a ese país en un momento en particular.

activos de reserva oficial. Posesión de monedas extranjeras clave, derechos de giros especiales y posiciones de giros del FMI por parte de instituciones monetarias oficiales.

acuerdo comercial regional. Donde las naciones miembros acuerdan imponer barreras comerciales más bajas dentro del grupo que al comercio con los países no miembros.

Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT).

Firmado en 1947, el GATT fue diseñado como un acuerdo entre las partes contratantes, los países miembros, para reducir las barreras comerciales y ubicar a todos los países sobre bases similares en las relaciones comerciales; el GATT nunca tuvo la intención de convertirse en una organización; en lugar de eso, era un conjunto de acuerdos bilaterales entre países de todo el mundo para reducir las barreras comerciales.

acuerdos internacionales de commodities. Acuerdos entre los países líderes de producción y consumo de commodities acerca de temas como estabilización de precios, seguro de suministros adecuados para los consumidores y promoción del desarrollo económico de los productores.

ajuste automático. (Del proceso de la balanza de pagos), me-

canismo que trabaja para regresar la balanza de pagos a un equilibrio de forma automática a través de ajustes en las variables económicas.

análisis de riesgo país. Proceso que realizan las corporaciones multinacionales y los bancos para ayudarles en la decisión de hacer negocios en el extranjero.

análisis fundamental. Lo opuesto del análisis técnico; incluye la consideración de variables económicas que tienen probabilidad de afectar el valor de una moneda.

análisis técnico. Método de pronóstico del tipo de cambio que incluye el uso de datos de tipo de cambio históricos para estimar los valores futuros.

apreciación. Aplicada a los mercados de divisas cuando, al paso del tiempo, se requieren menos unidades de moneda de una nación para comprar una unidad de cierta divisa extranjera.

arancel. Impuesto aplicado a un producto cuando cruza las fronteras nacionales.

arancel *ad valorem*. Arancel expresado como porcentaje fijo del valor del producto importado.

arancel científico. Arancel que elimina las ventajas del costo extranjero sobre las empresas nacionales.

arancel como mecanismo recaudatorio. Arancel impuesto con el fin de generar ingresos fiscales que puede gravarse en las exportaciones o las importaciones.

arancel compuesto. Arancel que es una combinación de un arancel específico y un arancel *ad valorem*.

arancel específico. Arancel expresado en términos de una cantidad fija de dinero por unidad del producto importado.

arancel óptimo. Tasa arancelaria en la que se maximiza la diferencia positiva entre la ganancia de mejorar los términos de intercambio y la pérdida de declinar el volumen de importación.

arancel proteccionista. Arancel diseñado para proteger de la competencia extranjera a los productores que compiten con las importaciones.

arbitraje bilateral. Compra y venta simultánea de una moneda en dos mercados de cambio extranjeros con el fin de obtener utilidades de las diferencias en el tipo de cambio en distintas ubicaciones.

arbitraje de divisas. Compra y venta simultánea de una moneda en distintos mercados cambiarios extranjeros con el fin de obtener utilidades de los diferenciales en el tipo de cambio en las dos ubicaciones.

arbitraje de interés. Proceso de mover fondos hacia monedas extranjeras para aprovechar los rendimientos más altos de inversiones en el extranjero.

arbitraje de intereses cubierto. Proceso de mover fondos hacia monedas extranjeras para aprovechar los rendimientos de inversión más altos en el extran-

jero, al tiempo que se evita el riesgo del tipo de cambio.

arbitraje de intereses sin cobertura. Cuando un inversionista no obtiene cobertura del mercado cambiario para proteger sus operaciones de inversión de las fluctuaciones de las monedas extranjeras.

arbitraje trilateral. Una forma más intrincada de arbitraje, que tiene que ver con tres monedas y tres centros financieros; también llamado arbitraje triangular.

área de libre comercio. Asociación de naciones que comercian cuyos miembros están de acuerdo en remover todas las barreras arancelarias y no arancelarias entre ellos mismos.

Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Área de libre comercio de América, que si se llegara a establecer representaría el bloque comercial más grande del mundo y crearía un mercado de más de 850 millones de consumidores con un ingreso combinado de más de 14 billones de dólares y nivelaría el terreno de juego para los exportadores estadounidenses que, en el cambio de siglo, enfrentaron barreras comerciales más de tres veces más altas que las de Estados Unidos.

argumento de la industria incipiente. Arancel que protege de la competencia extranjera en forma temporal a las industrias nuevas en desarrollo.

argumento del libre comercio. Si cada nación produce lo que hace mejor y permite el comercio, a largo plazo cada parte disfrutará de precios más bajos y niveles más altos de producción, ingreso y consumo de lo que se podría lograr en aislamiento.

asignación de la cuota bajo demanda. Sistema en el que se requiere que las licencias importen dentro del arancel de cuota.

asistencia de ajuste comercial. Asistencia gubernamental otorga-

da a los trabajadores nacionales desplazados por mayores importaciones.

ataque especulativo. Vea crisis monetaria.

autarquía. Un caso de autosuficiencia nacional o ausencia de comercio.

B

balanza comercial. Derivada por el cálculo de las exportaciones netas (importaciones) en las cuentas de mercancías; también llamada *balanza comercial de productos*.

balanza comercial de mercancías. Resultado de combinar el valor del dólar de las exportaciones de mercancías registrado como un más (crédito) y el valor del dólar de las importaciones de mercancías registrado como un menos (débito).

balanza comercial de productos y servicios. Resultado de combinar la balanza comercial de servicios y la balanza comercial de mercancías.

balanza de la deuda internacional. Estado que resume la existencia de activos y adeudos de un país frente al resto del mundo en un punto determinado en el tiempo.

balanza de pagos. Registro del flujo de transacciones económicas entre los residentes de un país y el resto del mundo.

Banco Mundial. Organización internacional que proporciona préstamos a los países en desarrollo que buscan una reducción de la pobreza y el desarrollo económico.

barreras comerciales no arancelarias (BAN). Políticas distintas a los aranceles que restringen el comercio internacional.

barreras de salida. Condiciones de costos que hacen que una salida prolongada de la industria sea una respuesta racional de las empresas.

base para el comercio. Por qué las naciones exportan e importan ciertos productos.

Benelux. Unión aduanal formada en 1948 que incluye a Bélgica, Holanda y Luxemburgo.

C

Cártel. Grupo de empresas o naciones que intentan respaldar los precios a un nivel más alto del que existiría bajo condiciones más competitivas.

cláusula de ensamble en el extranjero (OAP). Cuando los impuestos de importación aplican sólo al valor agregado en el proceso de ensamble extranjero, siempre y cuando los componentes hechos de forma nacional sean utilizados por empresas en el extranjero en sus operaciones de ensamble.

cláusula de extinción. Permite al presidente terminar de forma temporal o hacer modificaciones a las concesiones comerciales otorgadas a las naciones extranjeras e imponer restricciones temporales en las importaciones emergentes.

cobertura cambiaria. Proceso de evitar o cubrir un riesgo de cambio de moneda.

colapsos monetarios. Crisis financieras que con frecuencia terminan con devaluaciones de moneda o depreciaciones aceleradas.

comercio interindustrial. Intercambio entre dos naciones de productos de distintas industrias.

comercio intraindustrial. Comercio de dos vías de un commodity similar.

Condición Marshall-Lerner. Regla general que establece: 1) Una depreciación *mejorará* la balanza comercial si la elasticidad de demanda de la nación que deprecia su moneda por las importaciones, más la elasticidad de demanda extranjera por las exportaciones de la nación excede 1. 2) Si la suma de las

elasticidades de la demanda es menor que 1, la depreciación *empeorará* la balanza comercial.

3) La balanza comercial *no será apoyada ni dañada* si la suma de las elasticidades de la demanda es igual a 1.

condicionalidad. Estándares impuestos por el FMI sobre los países solicitantes para recibir la aprobación de un préstamo, que pueden incluir requisitos como que los solicitantes inicien programas para corregir dificultades económicas, adopten programas de austeridad para apoyar sus economías y ordenen sus confusas finanzas.

condonación de deuda. Cualquier arreglo que reduzca el valor de las obligaciones contractuales de la nación deudora.

consejo monetario. Autoridad monetaria que emite letras y monedas convertibles hacia una moneda ancla extranjera a un tipo de cambio fijo.

contabilidad de partida doble. Sistema contable en el que cada asiento de crédito es balanceado por un asiento de débito y a la inversa, con el fin de que el registro de cualquier transacción lleve a dos asientos que se compensan.

contrato a plazo o a futuro. Compra y venta directa de moneda extranjera a un tipo de cambio fijo, pero con pago o entrega de la moneda extranjera en una fecha futura.

contratos multilaterales. Contratos que estipulan un precio mínimo al que los importadores comprarán cantidades garantizadas de los países productores y un precio máximo en el que los países productores venderán las cantidades garantizadas a los importadores.

controles a la exportación. Impuestos para estabilizar los ingresos de exportación, estas medidas contrarrestan una disminución en la demanda del mercado del artículo de consumo primario al

asignar recortes en la oferta del mercado.

controles de cambio. Barreras impuestas por el gobierno a los ahorradores extranjeros que invierten en activos nacionales (por ejemplo, garantías gubernamentales, acciones o depósitos bancarios) o a los ahorradores nacionales que invierten en los activos extranjeros.

controles de capital. Barreras impuestas por el gobierno a los ahorradores extranjeros que invierten en activos nacionales o a los ahorradores nacionales que invierten en activos extranjeros; también conocidos como *controles de tipo de cambio*.

controles de precios y salarios. Intervención por parte del gobierno para establecer los niveles de precios y salarios.

controles de producción. Restricción artificial en la producción de un commodity o mercancía.

controles directos. Consisten en restricciones gubernamentales en la economía de mercado.

Convenios Generales de Crédito. Iniciados en 1962, 10 naciones industrializadas líderes, llamadas el Grupo de los Diez, originalmente acordaron prestar al fondo un máximo de 6,000 millones de dólares. En 1964 el Grupo de los Diez expandió el fondo cuando Suiza se unió al grupo; al servir como un intermediario y garante, el fondo podía usar esas reservas para ofrecer ayuda financiera compensatoria a uno o más de los países participantes.

Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). Incluye a Australia, Brunei, Canadá, Chile, China, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Filipinas, Singapur, Corea del Sur, Taiwán, Tailandia y Estados Unidos; en 1993 los líderes de los países de la APEC plantearon su visión de una comunidad económica Asia-Pacífico en la que se eliminarían

las barreras comerciales y de inversión en la región para el año 2020.

coordinación de la política económica internacional.

Intención de coordinar las políticas nacionales (monetaria, fiscal o política de tipo de cambio) en reconocimiento de la interdependencia económica internacional.

Corporación de Crédito de Commodities (CCC). Corporación propiedad del gobierno administrada por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

costos de oportunidad constantes. Costo de oportunidad constante de un producto por otro, al tiempo que el país se mueve hacia su curva de posibilidades de producción.

costos de oportunidad crecientes. Cuando cada unidad adicional de un artículo producido requiere del sacrificio de aumentar las cantidades de otro producto.

costos de transporte. Costos de mover productos de un país a otro.

crecimiento basado en las exportaciones. Política orientada a las exportaciones, incluye promover el crecimiento económico a través de la exportación de productos manufacturados, los controles comerciales son inexistentes o muy bajos, en el sentido de que cualquier desincentivo a la exportación debido a barreras de importación es contrarrestado por subsidios de exportación.

créditos cruzados o acuerdos swap de intercambio. Acuerdos bilaterales entre bancos centrales donde cada gobierno proporciona un intercambio de monedas para ayudar a financiar desequilibrios temporales de pagos.

crisis monetaria. Situación en la que una moneda débil experimenta una fuerte presión de venta, también llamado ataque especulativo.

criterio de convergencia. Estándares económicos requeridos de todas las naciones en una unión monetaria; en el caso del Tratado de Maastricht, estos estándares incluyeron estabilidad de precios, bajas tasas de interés a largo plazo, tipos de cambio estables y finanzas públicas firmes.

cuenta corriente. Valor neto de los flujos monetarios asociados con las transacciones en productos y servicios, ingreso de inversión, compensación de empleados y transferencias unilaterales.

cuenta de capital y finanzas. El resultado neto de las transacciones de capital y finanzas del sector privado y del sector oficial.

cuota arancelaria. Aparato que permite que un número específico de productos sea importado a una tasa arancelaria (la tasa dentro de la cuota) y cualquier importación por encima de ese número específico será realizada con una tasa arancelaria más alta (tasa por encima de la cuota).

cuota de importación. Restricción física en la cantidad de productos que pueden ser importados durante un periodo específico.

cuota global. Técnica que permite la importación de un número específico de productos cada año, pero no especifica desde dónde se embarca el producto o quién tiene autorización de importar.

cuota selectiva. Cuota de importación asignada a países específicos.

cuotas a la exportación. Limitaciones en las ventas de exportación manejadas por una o más naciones o industrias exportadoras.

curva de indiferencia de la sociedad. Curva de indiferencia que representa los gustos y preferencias de todos los hogares de una nación.

curva de indiferencia. Curva que describe las diversas combi-

naciones de dos commodities que son igualmente preferidos a los ojos del consumidor.

curva de posibilidades de producción. Curva que muestra diversas combinaciones alternas de los dos productos que una nación puede fabricar cuando todos sus factores de producción se utilizan en su forma más eficiente.

D

definición de dumping basada en el costo. Método para calcular el valor del mercado justo de un producto en casos de dumping; el Departamento de Comercio de Estados Unidos "construye" un valor justo del mercado, igual a la suma de 1) el costo de fabricación de la mercancía, 2) los gastos generales, 3) utilidad en las ventas del mercado local y 4) el costo de empaquetar la mercancía para embarque en Estados Unidos.

definición de dumping basada en el precio. Método para calcular el valor del mercado actual en los casos de dumping; el dumping ocurre cuando una empresa vende un producto en su mercado de origen a un precio superior al que el mismo producto se vende en el mercado extranjero.

demanda de reservas internacionales. Requisito de reservas internacionales; depende de dos factores relacionados: 1) el valor monetario de las transacciones internacionales y 2) el desequilibrio que puede surgir en las posiciones de la balanza de pagos; los requisitos para reservas internacionales incluyen activos como monedas extranjeras clave, derechos especiales de giro y giros del Fondo Monetario Internacional.

depreciación. Se aplica a los mercados de divisas cuando, al paso del tiempo, se requieren más unidades de la moneda de una nación para comprar una unidad de moneda extranjera.

derecho compensatorio. Arancel impuesto por los países im-

portadores para compensar los subsidios extranjeros de exportación; el monto del impuesto está limitado a la cantidad del subsidio de exportación.

derechos de propiedad intelectual (DPI). Derechos exclusivos para usar una invención, idea, producto o proceso durante un tiempo determinado, otorgado al inventor (o autor) a través de un registro con el gobierno de esa invención, idea, producto o proceso.

derechos especiales de giro (SDR). Unidad de moneda artificial basada en una canasta de cuatro monedas establecidas por el FMI.

descuento. Valuación de una moneda cuando vale menos en el mercado de futuros que en el mercado spot.

desequilibrio fundamental. Cuando el tipo de cambio oficial y el tipo de cambio del mercado pueden alejarse, al reflejar cambios en las condiciones económicas fundamentales, niveles de ingresos, gustos y preferencias y factores tecnológicos.

deslizamiento. Sistema en el que una nación hace cambios pequeños y frecuentes en el valor nominal de su moneda para corregir el desequilibrio en la balanza de pagos.

desmonetización del oro. Ocurrió en la década de los setenta cuando el precio oficial del oro fue abolido como unidad de cuenta para el sistema monetario internacional.

determinación de ingresos. Teoría desarrollada por John Maynard Keynes en la década de los treinta; sostenía que bajo un sistema de tipos de cambio fijos, la influencia de los cambios de ingreso en los países con excedentes y déficits ayudará a restablecer el equilibrio de pagos de forma automática.

deudor neto. Estatus de una nación cuando los cobros extranjeros en un país exceden los cobros

de ese país a los extranjeros en un momento en particular.

devaluación. Cambio oficial en el valor nominal de una moneda, que ocasiona que el valor de cambio de la moneda se deprecie.

discrepancia estadística.

Asiento de corrección insertado en el estado de la balanza de pagos para igualar la suma de los créditos y los débitos.

distribución del ingreso. Distribución de los salarios ganados en un país.

divisa clave. Moneda que se comercia ampliamente en los mercados mundiales de divisas, que ha demostrado valores relativamente estables al paso del tiempo y aceptada ampliamente como medio de acuerdos internacionales.

doctrina de flujo de las mercancías-precio. Teoría de David Hume de que una balanza comercial favorable era posible sólo a corto plazo y que con el paso del tiempo, automáticamente sería eliminada por medio de cambios en los precios de los productos.

dólar comercial ponderado.

Promedio ponderado de los tipos de cambio entre una moneda nacional y las monedas de los más importantes socios comerciales de la nación con pesos determinados por la importancia relativa del comercio de la nación con cada socio comercial.

dolarización. Ocurre cuando los residentes de un país extranjero utilizan el dólar estadounidense al mismo tiempo o en lugar de su moneda nacional.

dumping. Cuando a los compradores extranjeros se les cobran precios menores que a los compradores nacionales por un producto idéntico, después de permitir costos de transportación y aranceles.

dumping depredador. Cuando un productor reduce de forma temporal los precios que cobra en

el extranjero para expulsar del negocio a los productores extranjeros.

dumping esporádico (dumping de angustia).

Cuando una empresa dispone de inventarios excesivos en mercados extranjeros al vender en el extranjero a precios menores que en casa.

dumping persistente. Cuando un productor vende de forma consistente productos en el extranjero a precios más bajos que en el mercado de origen.

E

economía de mercado. Donde las decisiones comerciales de los compradores y vendedores independientes que actúan en su propio interés gobiernan el comercio nacional e internacional.

economía no de mercado.

Donde la planeación y el control del Estado gobiernan el comercio extranjero y en ocasiones el nacional.

economías de aglomeración.

Un país rico se especializa en nichos de manufactura y gana en productividad a través de grupos aglutinados de empresas; algunos fabrican el mismo producto y otros están conectados por vínculos verticales.

economías de escala. Cuando el aumento de todos los insumos en la misma proporción resulta en una mayor proporción de la producción total.

economías en transición. Economías nacionales que hacen la transición de una economía planeada de forma central a una economía de mercado.

efecto consumo. Pérdida del bienestar de restricción comercial que ocurre debido a precios más altos y un menor consumo.

efecto de creación del comercio. Ganancia de bienestar que resulta del aumento del comercio ocasionado por la formación de un bloque comercial regional.

efecto de desviación del comercio. Pérdida de bienestar que resulta de la formación de un bloque comercial regional; ocurre cuando las importaciones de un proveedor de bajo costo fuera del bloque comercial son reemplazadas por compras de un proveedor de costo superior dentro del bloque comercial.

efecto de la curva J. Popular descripción de la senda temporal de flujos comerciales que sugieren que a muy corto plazo, una depreciación de moneda llevará a empeorar la balanza comercial de una nación, pero conforme el tiempo pasa, es probable que mejore dicha balanza.

efecto de los términos de intercambio. Ingreso del arancel extraído de los productores extranjeros en forma de un precio de oferta más bajo.

efecto de magnificación. Extensión del teorema Stolper-Samuelson, que sugiere que el cambio en el precio de un recurso es mayor que el cambio en el precio del producto que utiliza el recurso de forma relativamente intensiva en su proceso de producción.

efecto de mercado interno. Los países se especializarán en productos para los que hay una demanda nacional grande.

efecto de repercusión en el exterior. Impacto que tienen los cambios en los gastos nacionales y los niveles de ingreso en las economías extranjeras; un aumento en el ingreso nacional estimula las importaciones, ocasiona una expansión extranjera que a su vez incrementa la demanda de exportaciones nacionales.

efecto ingreso nacional. Cantidad de ingreso arancelario cambiado de los consumidores nacionales al gobierno que impone los aranceles.

efecto ingreso. Representa los cobros del gobierno del ingreso de un arancel; se determina al

multiplicar el número de importaciones por el arancel.

efecto proteccionista. Pérdida de un arancel para la economía nacional, que resulta de recursos desperdiciados cuando una producción nacional menos eficiente es sustituida por una producción extranjera más eficiente.

efecto redistribución. Con un arancel, la transferencia del excedente del consumidor, en términos monetarios, a los fabricantes nacionales del producto que compete en las importaciones.

efectos dinámicos de la integración económica. Efectos que se relacionan con las tasas de crecimiento a largo plazo de los países miembros, que incluyen economías de escala, mayor competencia y estímulo de inversión.

efectos estáticos de la integración económica. Incluyen el efecto de la creación comercial y el efecto desviación comercial.

elusión de aranceles. Utilización legal del sistema arancelario para la ventaja personal con el fin de reducir la cantidad del arancel que es pagadero por medios que están dentro de la ley.

empresa multinacional (EMN). Empresa que corta las fronteras nacionales y, con frecuencia, es dirigida desde un centro de planeación de la empresa que está a distancia del país anfitrión.

empresas trasplantadas. Plantas de ensamble de empresas japonesas que producen automóviles en Estados Unidos.

enfoque de absorción. Enfoque de la depreciación de la moneda que trata con los efectos del ingreso de la depreciación; debe ocurrir una disminución en los gastos nacionales en relación con el ingreso para que la depreciación promueva un equilibrio de pagos, de acuerdo con el enfoque de absorción.

enfoque de elasticidad. Enfoque de la depreciación de una

moneda que enfatiza los efectos relativos del precio de la depreciación y sugiere que una de éstas funciona mejor cuando las elasticidades de la demanda de las importaciones y las exportaciones de una nación son altas.

enfoque del mercado de activos financieros. Método para determinar los tipos de cambio a corto plazo donde los inversionistas consideran dos factores clave al decidir entre las inversiones nacionales y las extranjeras; niveles relativos de tasas de interés y tipos de cambios esperados en el mismo tipo de cambio al término de la inversión.

enfoque monetario. Enfoque de la depreciación de la moneda que enfatiza los efectos que tiene la depreciación en el poder de compra del dinero y el impacto resultante en los niveles nacionales de gasto.

equilibrio externo. Cuando una nación no obtiene déficits ni excedentes en su balanza de pagos.

equilibrio general. Cuando una economía logra un equilibrio interno y un equilibrio externo.

equilibrio interno. Meta de la estabilidad económica en pleno empleo.

escalada arancelaria. Ocurre cuando las estructuras arancelarias de los países industrializados se caracterizan por tasas en aumento que dan una mayor protección a los productos intermedios y terminados que a los productos primarios.

especialización completa. Situación en la que un país fabrica sólo un producto.

especialización interindustrial. Cuando cada nación se especializa en una industria en particular en la que disfruta de una ventaja comparativa.

especialización intraindustrial. Enfoque en la producción de productos o grupos de productos en particular dentro de una industria determinada.

especialización parcial. Cuando un país se especializa sólo de manera parcial en la fabricación del producto en el que tiene una ventaja comparativa.

especulación. Intento por obtener una utilidad al comerciar sobre expectativas acerca de los precios en el futuro.

especulación desestabilizadora. Ocurre cuando los especuladores esperan que una tendencia actual en los tipos de cambio continúe y sus transacciones aceleran el aumento o la caída del valor de la moneda objetivo.

especulación estabilizadora. Ocurre cuando los especuladores esperan que cambie una tendencia actual en un movimiento del tipo de cambio y su compra o venta de la moneda modera los movimientos del tipo de cambio.

euro. Moneda oficial de la Unión Monetaria Europea.

evasión de aranceles. Cuando los individuos o las empresas evaden los aranceles por medios ilegales, como contrabando de productos importados hacia un país.

excedente del consumidor. Diferencia entre la cantidad que los compradores tendrían la capacidad y la disposición de pagar por un producto y la cantidad real que pagan.

excedente del productor. Ingreso que los productores reciben por encima de la cantidad mínima requerida para inducirlos a ofrecer el producto.

existencias reguladas. Existencias de un commodity financiadas y mantenidas por una asociación de productores; se utilizan para limitar los cambios súbitos de precios de dicho commodity.

expectativas del mercado. Ejemplos incluyen noticias acerca de fundamentos del mercado futuro y opiniones de quienes comercian acerca de los tipos de cambio futuros.

F

factores específicos. Factores que no pueden moverse con facilidad de una industria a otra.

facultades de vía rápida o fast track. Ideada en 1974, esta provisión compromete al Congreso de Estados Unidos a considerar acuerdos comerciales sin enmienda; a su vez, el presidente se debe apegar a un programa específico y a varios otros procedimientos.

facultades para la promoción del comercio. (También conocida como *facultad de vida rápida*) ideada en 1974, esta provisión compromete al Congreso a considerar los acuerdos comerciales sin enmienda; a su vez, el presidente se debe adherir a un programa específico y a varios otros procedimientos.

fijación de precios de transferencia. Técnica en la que una empresa multinacional reporta la mayor parte de sus utilidades en un país de impuestos bajos, aún cuando las utilidades sean ganadas en un país de impuestos altos.

flotación limpia. Cuando se permite que las fuerzas del libre mercado de oferta y demanda determinen el valor del tipo de cambio de una moneda.

flotación sucia. Condición bajo un sistema de flotación administrado cuando no se permite que las fuerzas del libre mercado de oferta y demanda alcancen su función de equilibrio; los países pueden manejar sus tipos de cambio para mejorar la competitividad de sus productores.

fondo de estabilización cambiaria. Entidad gubernamental que intenta asegurar que el tipo de cambio del mercado no se mueva por encima o por debajo del tipo de cambio oficial a través de la compra y venta de monedas extranjeras.

Fondo Monetario Internacional (FMI). Con sede en Washington, está formado

por 184 naciones; el FMI puede pensarse como el banco de los bancos centrales de los países miembros.

frontera no comercial. Límite de términos de intercambio al que un país dejará de exportar un producto.

fuga de cerebros. Migración de personas altamente educadas y capacitadas de los países en desarrollo hacia los países industriales.

fundamentos del mercado. Variables económicas como productividad, tasas de inflación, tasas de interés reales, preferencias del consumidor y política comercial gubernamental.

G

ganancias de producción. Aumentos en la producción resultante de la especialización en el producto de ventaja comparativa.

ganancias del comercio internacional. Las ganancias que los socios comerciales disfrutaban de manera simultánea debido a la especialización y a la división del trabajo.

ganancias del comercio. Puntos de consumo después del comercio fuera de la curva de posibilidades de producción de una nación.

ganancias dinámicas del comercio. Efecto del comercio en la tasa de crecimiento del país y por tanto en el volumen de recursos adicionales disponibles o utilizados por el país que comercia.

giros del FMI. Transacciones por las cuales el fondo coloca disponibles préstamos en moneda extranjera.

globalización. Proceso de una mayor interdependencia entre los países y sus ciudadanos.

grado de apertura. Razón de las exportaciones e importaciones de una nación como porcentaje de su producto interno bruto (PIB).

gravámenes variables. Arancel de importación que aumenta o disminuye conforme cambian los precios nacionales o mundiales para garantizar que el precio del producto importado después del pago de impuestos iguale un precio predeterminado.

Grupo de los Cinco (G-5). Cinco naciones industrializadas (Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido y Francia) que enviaron representantes a una reunión comercial mundial en el Hotel Plaza de Nueva York, en 1985, para tratar de corregir el dólar sobrevaluado y los déficits dobles estadounidenses.

Grupo de los Siete (G-7). Siete naciones industrializadas (Estados Unidos, Canadá, Japón, Reino Unido, Alemania, Francia e Italia) que lanzaron compras coordinadas del euro para impulsar su valor.

I

importancia de ser poco importante. Cuando una nación que comercia es significativamente más grande que la otra, la nación más grande obtiene menos ganancias del comercio mientras que la nación más pequeña obtiene la mayor parte de las ganancias del comercio.

impuesto antidumping. Impuesto aplicado en contra de commodities que el país local cree que son introducidos a su mercado mediante dumping en sus mercados desde el extranjero.

índice de tipo de cambio nominal. Valor promedio de una moneda, no ajustado para cambios en los niveles de precios de ese país y sus socios comerciales.

índice de tipo de cambio. Promedio ponderado de los tipos de cambio entre una moneda nacional y los socios comerciales más importantes de esa nación, con pesos dados por la importancia relativa del comercio de la nación con cada socio comercial.

índice del tipo de cambio

real. Valor promedio de una moneda basado en tipos de cambio reales.

inflación por demanda. Cuando la capacidad de producción de una nación ha sido alcanzada y los aumentos posteriores de demanda acumulada impulsan los precios a la alza.

integración conglomerada. En el caso de una empresa multinacional, diversificación hacia mercados no relacionados.

integración económica. Proceso de eliminación de restricciones en el comercio, pagos y factor de movilidad internacional.

integración horizontal. En el caso de una empresa multinacional extranjera (EMN), ocurre cuando una empresa principal que produce un artículo de consumo en el país de origen establece una subsidiaria para producir el artículo idéntico en el país anfitrión.

integración vertical. En el caso de una empresa multinacional, ocurre cuando la empresa multinacional principal decide establecer subsidiarias extranjeras para fabricar productos o insumos intermedios que van a la fabricación del producto terminado.

intercambio de deuda/equidad. Cuando un banco comercial vende sus préstamos con descuento al gobierno de una nación deudora por moneda local, que luego utiliza para financiar una inversión de equidad en la nación deudora.

interdependencia económica. Todos los aspectos de la economía de una nación están vinculados a las economías de sus socios comerciales.

inversión extranjera directa. Adquisición extranjera de un interés controlador en una empresa o instalación en el extranjero.

inversión extranjera neta. En la contabilidad nacional de ingre-

nos, es sinónimo de la balanza de cuenta corriente.

ir en contra del viento. Intervenir para reducir las fluctuaciones a corto plazo en los tipos de cambio, sin intentar apegarse a alguna tasa en particular a largo plazo.

J

Joint ventures internacionales. Ejemplo de empresa multinacional en el que una organización de negocios establecida por dos o más empresas combina sus habilidades y activos.

L

Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos. Ley aprobada en el Congreso de Estados Unidos en 1934, que estableció el escenario para una ola de liberalización comercial a través de una autoridad negociadora y reducciones generalizadas.

ley de la ventaja comparativa. Cuando cada nación se especializa en la fabricación de ese producto en el que tiene una ventaja comparativa relativa, la fabricación total de cada producto aumenta; así, todos los países pueden obtener ganancias de bienestar.

ley del precio único. Parte del enfoque de paridad del poder de compra para determinar los tipos de cambio; sostiene que productos idénticos deben costar lo mismo en todas las naciones, al suponer que no tiene costo el embarque de productos entre las naciones y que no hay barreras al comercio.

Ley Smoot-Hawley. Ley aprobada en 1930 bajo la cual los aranceles promedio de Estados Unidos fueron aumentados 53 por ciento en las importaciones protegidas.

leyes de recursos comerciales. Leyes diseñadas para producir un ambiente comercial justo para todas las partes que participan en

negocios internacionales; estas leyes incluyen la cláusula de extinción, derechos compensatorios, impuestos antidumping y prácticas comerciales injustas.

libre a bordo (FOB). Valoración cuando un arancel se aplica al valor de un producto cuando deja el país exportador.

libre comercio. Sistema de mercados abiertos entre países en el que las naciones concentran su producción en artículos que pueden fabricar de forma más barata, con todos los beneficios consecuentes de la división del trabajo.

licencia de importación. Utilizada para administrar una cuota de importación; licencia que especifica el volumen permitido de las importaciones.

límites externos para los términos de intercambio de equilibrio. Definidos por las razones de costo nacionales de los países que comercian.

línea de posibilidades de intercambio. Línea de posibilidades de producción que representa la razón de los términos de intercambio de equilibrio.

M

margen del dumping. Cantidad por la que el precio nacional del producto de una empresa excede su precio extranjero o la cantidad por la que el precio extranjero del producto de una empresa es menor que el costo de producirlo.

margen o spread. Diferencia entre los tipos de cambio de compra y venta.

mecanismo de ajuste. Mecanismo que trabaja para restaurar una balanza de pagos al equilibrio, después de que el equilibrio inicial ha sido desestabilizado; el proceso asume dos formas distintas: automática (procesos económicos) y discrecional (políticas gubernamentales).

mercado a futuro. Donde el cambio de divisas extranjeras

puede ser negociado para una entrega futura.

mercado común. Grupo de naciones que comercian, el cual permite el libre movimiento de productos y servicios entre los países miembros, la iniciación de restricciones comerciales externas comunes en contra de los países no miembros, y el libre movimiento de factores de producción a través de las fronteras nacionales dentro del bloque económico.

mercado de divisas. Entorno organizacional dentro del cual los individuos, las empresas, los gobiernos y los bancos compran y venden monedas extranjeras y otros instrumentos de débito.

mercado de futuros. Mercado en el que las partes contratantes acuerdan intercambios futuros de monedas y establecen con anticipación los tipos de cambio aplicables; se distingue del mercado a futuro en que sólo un número limitado de monedas líderes son comerciadas; el comercio se realiza en cantidades contractuales estandarizadas y en una ubicación geográfica en específico.

mercado eurodólar. Mercado que opera como intermediario financiero, reúne a prestamistas y solicitantes de préstamos; también llamado mercado de moneda europea.

mercado interbancario. Transacciones bancarias con otros bancos.

Mercado Monetario Internacional (MMI). Extensión de los mercados futuros de commodities en el que se compran y venden cantidades específicas de trigo, maíz y otros productos para entrega futura en fechas específicas; el MMI brinda instalaciones comerciales para la compra y venta de entregas futuras o instrumentos financieros (tales como monedas extranjeras) y metales preciosos (como el oro).

mercado spot. Donde el tipo de cambio de moneda puede ser negociado para entrega inmediata.

mercantilista. Defensor o practicante del mercantilismo; sistema económico nacional en el que una nación podría regular sus asuntos nacionales e internacionales con el fin de promover sus propios intereses a través de un sector de comercio exterior fuerte.

meses de madurez. Meses de un año determinado cuando el contrato de futuros madura.

migración. Moverse de un país para establecerse en otro.

Ministerio de Economía, Comercio e Industria (METI). Creado por el gobierno japonés para implementar sus políticas industriales en manufactura.

movilidad del trabajo. Medición de cómo la migración del trabajo responde a los diferenciales salariales.

multiplicador del comercio exterior. Cuando un aumento en las exportaciones dispara una reacción en cadena que ocasiona mayores niveles de gasto para que el ingreso nacional aumente en un múltiplo del aumento de exportación.

N

nación más favorecida (MFN). Acuerdo entre dos naciones para aplicar aranceles entre sí a tasas tan bajas como las aplicadas a cualquier otra nación.

naciones avanzadas. Incluyen América del Norte y Europa Occidental, más Australia, Nueva Zelanda y Japón.

naciones en desarrollo. La mayoría de las naciones en África, Asia, América Latina y Medio Oriente.

nivelación de los precios de los factores. Tendencia del libre comercio a ocasionar que los factores de producción de bajo costo se vuelvan más caros y que los factores de producción más caros se vuelvan más baratos.

normas de ahorro promedio de combustible (CAFE). Nor-

mas de consumo de combustible impuestas por el gobierno de Estados Unidos sobre los fabricantes de automóviles.

O

oferta de reservas internacionales. Incluye la propiedad de reservas, como monedas clave y derechos especiales de giro y reservas prestadas, que pueden provenir del FMI y de otros acuerdos oficiales o puede obtenerse de bancos comerciales importantes.

opción. Acuerdo entre el titular (comprador) y un emisor (vendedor) que da al titular el derecho, pero no la obligación de comprar o vender instrumentos financieros en cualquier momento durante una fecha específica.

opción de compra. Da al titular el derecho de comprar moneda extranjera a un precio específico.

opción de venta. Da al titular el derecho de vender moneda extranjera a un precio específico.

opciones de divisas. Otorgan al titular de las opciones el derecho de comprar o vender una cantidad fija de moneda extranjera a un precio previamente establecido, en un lapso de pocos días o varios años.

Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Grupo de naciones que vende petróleo en el mercado mundial e intenta respaldar precios más altos de lo que serían bajo condiciones más competitivas para maximizar las utilidades de los países miembros.

Organización Mundial de Comercio (OMC). Organización que abarca las principales provisiones del GATT, pero su papel fue expandido para incluir un mecanismo que tenía la intención de mejorar el proceso del GATT para resolver las disputas comerciales entre los países miembros.

Outsourcing o subcontratación. Cuando ciertos aspectos de

la manufactura de un producto se realizan en más de un país.

P

país grande. Nación importadora que es lo suficientemente grande para que cambios en la cantidad de sus importaciones, por medio de políticas arancelarias, influyan en el precio internacional del producto.

país pequeño. Nación cuyos importes constituyen una porción muy pequeña de la oferta del mercado mundial.

paradoja de Leontief. En contraste con el pronóstico del modelo de dotación de factores, las exportaciones estadounidenses fueron menos intensivas en capital que los productos que compiten con las importaciones.

patrón de cambio del oro. Sistema de tipos de cambio fijos, con el oro como principal activo de reserva; las naciones miembros oficialmente acordaron establecer los valores nominales de sus monedas en términos de oro o, de forma alterna, el contenido de oro del dólar estadounidense.

patrón de crecimiento económico de los gansos voladores. Donde los países se mueven gradualmente de forma ascendente en el desarrollo tecnológico al seguir el patrón de países delante de ellos en el proceso de desarrollo.

patrón oro. Sistema monetario en el que el suministro de dinero de cada nación miembro consistía en oro o papel moneda respaldado por oro, donde cada nación miembro definió el precio oficial del oro en términos de su moneda nacional y estaba preparada para comprar y vender oro a ese precio; se permitía la libre importación y exportación del oro por parte de los países miembros.

pérdida de peso muerto. Pérdida neta de los beneficios económicos por una economía nacional

debido al efecto proteccionista y al efecto consumo de una barrera comercial.

política agrícola común. Los miembros de la Unión Europea están de acuerdo en mantener políticas agrícolas gubernamentales idénticas para apoyar a los agricultores.

política comercial estratégica. Política de que el gobierno puede ayudar a las empresas nacionales a capturar utilidades económicas de los competidores extranjeros.

política de empobrecimiento al vecino. La práctica de imponer políticas proteccionistas para alcanzar ganancias de comercio a costa de otras naciones.

política fiscal. Se refiere a cambios en el gasto e impuestos del gobierno.

política industrial. Política del gobierno que participa de forma activa en la creación de una ventaja comparativa.

política monetaria. Se refiere a cambios en el suministro de dinero por parte del banco central de un país.

políticas de cambio de gastos. Políticas que alteran el nivel de demanda acumulada de productos y servicios, incluidos los producidos de forma nacional y los importados.

políticas de compras de productos nacionales. Cuando el gobierno local, a través de leyes explícitas, discrimina abiertamente en contra de proveedores extranjeros en sus decisiones de compra.

políticas de modificación de gastos. Políticas que modifican la dirección de la demanda, la cambian entre la producción nacional y las importaciones.

posición a corto plazo. Posición que toman los especuladores cuando solicitan un préstamo o venden a futuro una moneda extranjera con la anticipación de comprarla a un precio futuro más bajo para restituir el pago del

préstamo del cambio de moneda o cumplir con el contrato de venta futuro.

posición a largo plazo. La posición que adoptan los especuladores cuando compran moneda extranjera en el momento o el mercado futuro con la anticipación de venderlo a un precio más alto en un momento futuro.

precio de ejercicio. Precio al que una opción se puede ejercer.

prima. Valuación de una moneda cuando vale más en el mercado futuro que en el mercado actual.

principio de la ventaja absoluta. En un mundo de dos naciones y dos productos, la especialización internacional y el comercio serán benéficos cuando una nación tenga una ventaja de costos absoluta en un producto y la otra nación tenga una ventaja de costos absoluta en el otro producto.

principio de la ventaja comparativa. Capacidad de fabricar un producto o servicio a un costo de oportunidad menor de lo que otros pueden producirlo.

problema de liquidez. Cuando un gobierno o banco central queda corto de las reservas internacionales necesarias.

proceso multiplicador. Cuando un aumento inicial en el gasto de inversión desata una reacción en cadena que ocasiona mayores niveles de gasto, para que aumenten el ingreso por algunos múltiplos del aumento de inversión inicial.

productos primarios. Productos agrícolas, materias primas y combustibles.

pronóstico de tipos de cambio. Intenta pronosticar los tipos de cambio futuros.

pronósticos basados en juicios de valor. Pronósticos del tipo de cambio subjetivos o comunes con base en datos económicos, políticos y otros de un país.

proveedores no restringidos. Socio comercial que no está restringido por un acuerdo voluntario de exportación.

R

razón capital/trabajo. Razón de los insumos de capital de un país en relación con el insumo trabajo.

razón servicio de deuda/exportación. Pagos programados de intereses y de capital como porcentaje de los ingresos de exportaciones.

reacción exagerada (*overshooting*) Cuando la respuesta a corto plazo de un tipo de cambio a una modificación en los fundamentos del mercado es mayor que su respuesta a largo plazo.

recinto fiscal. Instalación de almacenamiento operada bajo el cuidado y vigilancia del servicio aduanal.

reducción de deuda. Cualquier esquema voluntario que disminuya la carga en la nación deudora para mantener su deuda externa.

región de comercio mutuamente benéfico. Área que está limitada por las razones de costos de los dos países que comercian.

reglas del juego. Acuerdo entre naciones del patrón oro para reforzar y acelerar el ajuste de la tasa de interés, que requiere que los banqueros centrales en una nación excedente amplíen el crédito, lo que llevará a tasas de interés más bajas; los banqueros centrales en países con déficit reducirían el crédito con lo que aumentarían las tasas de interés.

regulación social. Intentos gubernamentales por corregir una diversidad de efectos colaterales indeseables en una economía, que se relacionan con la salud, la seguridad y el ambiente.

relaciones comerciales normales. Reemplazo del término *nación más favorecida* por parte del gobierno estadounidense.

rendimientos crecientes a escala. Cuando el aumento de todos los insumos en la misma proporción ocasiona que una producción total aumente en una mayor proporción.

requerimientos de contenido nacional. Requerimientos que estipulan el porcentaje mínimo del valor total de un producto que debe fabricarse de forma nacional si se pretende que el producto califique para una tasa arancelaria cero.

reservas internacionales. Activos que se mantienen para permitir a las naciones financiar el desequilibrio en sus posiciones de la balanza de pagos.

restricciones institucionales. Consideraciones de políticas que incluyen temas de justicia y equidad.

revaluación. Cambio oficial en el valor nominal de una moneda, que ocasiona una apreciación del valor del tipo de cambio de la moneda.

riesgo crediticio. La probabilidad de que parte o todo el interés o el capital de un préstamo no sean pagados.

riesgo monetario. Riesgo de inversión asociado con depreciaciones y apreciaciones de moneda, así como controles de cambio.

riesgo país. Riesgo asociado con los acontecimientos políticos en un país, en especial los puntos de vista del gobierno en relación con las inversiones y préstamos internacionales.

Ronda Kennedy. Ronda de negociaciones comerciales entre los miembros del GATT durante el período de 1964-1967; nombrada en honor al presidente John F. Kennedy.

Ronda Tokyo. Ronda de conversaciones entre los miembros del GATT de 1973-1979, en la que las naciones firmantes acordaron recortes arancelarios generalizados que iniciaron en la Ronda Kennedy.

Ronda Uruguay. Ronda de conversaciones entre los miembros del GATT de 1986-1993 en la que los recortes generalizados de aranceles para los países industrializados promediaron 40 por ciento.

S

salvaguardas. Alivio brindado por la cláusula de extinción a las empresas estadounidenses y los trabajadores que son dañados de forma significativa por los surgimientos en las importaciones que son comerciadas de forma justa.

sanciones económicas. Limitaciones ordenadas por el gobierno, impuestas al comercio tradicional o a las relaciones financieras entre las naciones.

Sección 301. Sección de la Ley Comercial de 1974 que da autoridad al representante comercial estadounidense (USTR), sujeta a la aprobación del presidente, y los medios para responder a las prácticas comerciales injustas por parte de las naciones extranjeras.

sector de la economía sesgado hacia el proteccionismo. Por lo general está formado por las empresas que compiten en importaciones, los sindicatos que representan a los trabajadores en esa industria y los proveedores de las empresas en la industria.

sector sesgado al libre comercio. Por lo general comprende empresas exportadoras y sus trabajadores y proveedores; también incluye a los consumidores y mayoristas y minoristas de productos importados.

seguro salarial. Después de encontrar nuevos empleos, un subsidio temporal del gobierno de salarios otorgados a los trabajadores nacionales desplazados por el comercio extranjero y mayores importaciones.

señoraje. Ganancias por la emisión de dinero.

sistema Bretton Woods. Sistema monetario internacional creado en 1944 por delegados de

44 países miembros de las Naciones Unidas que se reunieron en Bretton Woods, New Hampshire.

sistema de flotación administrado. Sistema de tipo de cambio en el que por lo general se permite que el tipo de cambio sea determinado por las fuerzas de oferta y demanda de libre mercado, mientras que en ocasiones conlleva cierto grado de intervención gubernamental (banco central).

sistema generalizado de preferencias (GSP). Sistema en el que los países industrializados intentan promover el desarrollo económico en los países en desarrollo, a través de aranceles más bajos y un mayor comercio, en lugar de con ayuda extranjera.

subsidio a la producción nacional. Subsidio que en ocasiones se otorga a los fabricantes de productos que compiten con las importaciones.

subsidios. Otorgados por los gobiernos a los productores nacionales para mejorar su competitividad comercial; incluyen desembolsos directos de efectivo, concesiones fiscales, arreglos de seguros y préstamos a tasas de interés por debajo del mercado.

subsidios a la exportación. Subsidio pagado a los exportadores para que puedan vender productos en el extranjero al precio más bajo del mundo, pero aún así recibir el precio de respaldo más alto.

sustitución de importaciones. Política que incluye un amplio uso de barreras comerciales para proteger a las industrias nacionales de la competencia extranjera.

swap de divisas. Conversión de una moneda a otra en un determinado tiempo, con un acuerdo para reconvertirla a la moneda original en un tiempo específico en el futuro.

T

tasa arancelaria efectiva. Mide el aumento total en la produc-

ción nacional que un arancel hace posible, en comparación con el libre comercio.

tasa arancelaria nominal. Tasa arancelaria publicada en el esquema arancelario de un país.

tasa de interés nominal. Tasa de rendimiento en los activos que se puede ganar en un país en particular, no ajustada para la tasa de inflación.

tasa de interés real. Tasa de interés nominal menos la tasa de inflación.

tasa marginal de transformación (TMgT). Pendiente de la curva de posibilidades de producción que muestra la cantidad de un producto que una nación debe sacrificar para obtener una unidad adicional del otro producto.

teorema Stolper Samuelson. Extensión de la teoría de la igualdad del precio de los factores, que afirma que la exportación del producto que abarca grandes cantidades del recurso relativamente barato y abundante hace que este recurso sea más escaso en el mercado nacional.

teoría cuantitativa del dinero. Afirma que los aumentos en la oferta de dinero llevan directamente a un aumento en los precios generales y una disminución en la oferta de dinero ocasiona una caída en los precios generales.

teoría de factores específicos. Considera los efectos de la distribución de ingreso del comercio, cuando los factores de insumos son inmóviles entre las industrias a corto plazo.

teoría de la demanda recíproca. Las condiciones de demanda relativa determinan cuáles serán los términos de intercambio reales dentro de los límites externos de los términos de intercambio.

teoría de la dotación de factores. Sostiene que un país exporta los productos que utilizan su

factor abundante de forma más intensiva.

teoría de la paridad del poder de compra. Método para determinar el tipo de cambio de equilibrio por medio de los niveles de precios y sus variaciones en distintas naciones.

teoría de las demandas traslapadas. Naciones con ingresos similares per cápita tendrán estructuras de demanda traslapadas y es probable que consuman tipos similares de productos manufacturados; es posible que las naciones ricas comercien con otras naciones ricas y es probable que las naciones pobres comercien con otras naciones pobres.

teoría del ciclo de vida del producto. Muchos productos manufacturados pasan por un ciclo comercial predecible; durante el mismo, el país de origen inicialmente es un exportador, luego pierde su ventaja competitiva frente a frente con sus socios comerciales y eventualmente puede convertirse en importador de la mercancía o commodity.

teoría del valor trabajo. El costo o el precio de un artículo depende, de forma exclusiva, de la cantidad de trabajo requerida para producirlo.

teoría Heckscher-Ohlin. Diferencias en la dotación relativa de factores entre naciones subyacentes en la base del comercio.

términos de intercambio de los commodities o mercancías. Miden la relación entre los precios que una nación obtiene por sus exportaciones y los precios que paga por sus importaciones.

términos de intercambio. Precios relativos a los que se comercian dos productos en el mercado.

terreno o campo de juego nivelado. Condición en la que los productores nacionales y los extranjeros pueden competir en términos similares.

tipo de cambio. 1. Precio de una moneda en términos de otra. 2. Precio que el banco está dispuesto a pagar por una unidad de moneda extranjera.

tipo de cambio cruzado. Tasa resultante que se obtiene cuando el tipo de cambio entre dos monedas se puede derivar de los tipos de cambio de estas dos monedas en términos de una tercera moneda.

tipo de cambio de venta. Precio al que el banco está dispuesto a vender una unidad de moneda extranjera.

tipo de cambio efectivo. Promedio ponderado de los tipos de cambio entre una moneda nacional y los socios comerciales más importantes de esa nación, con los pesos dados por la importancia relativa del comercio de la nación con cada socio comercial.

tipo de cambio futuro. Tipo de cambio utilizado en el arreglo de transacciones futuras.

tipo de cambio nominal. Cuotas de tipo de cambio publicadas en periódicos que no son tasas de inflación ajustadas en los socios comerciales.

tipo de cambio oficial. Tipo de cambio determinado al comparar los valores nominales de las dos monedas.

tipo de cambio real. Tipo de cambio nominal ajustado por cambios en los niveles de precio relativos.

tipos de cambio fijos. Sistema utilizado sobre todo por pequeñas naciones en desarrollo cuyas monedas están ancladas a una moneda clave, como el dólar estadounidense.

tipos de cambio fijos ajustables. Sistema de tipo de cambio semifijos, donde se entiende que el valor nominal de la moneda se cambiará de forma ocasional en respuesta a las condiciones económicas cambiantes.

tipos de cambio flotantes. Cuando una nación permite que

su moneda fluctúe con base en las fuerzas de libre mercado de oferta y demanda.

tipos de cambio objetivo. Tipos de cambio deseados para una moneda, establecidos por el país anfitrión y respaldados por la intervención.

trabajadores huéspedes. Trabajadores extranjeros a los que se les permite emigrar de forma temporal, cuando se les necesita.

transacción crediticia. Transacción en la balanza de pagos que resulta en la recepción de un pago por parte de los extranjeros.

transacción de débito (crédito). Transacción de la balanza de pagos que lleva a un pago a extranjeros.

transacción spot. Compra y venta directa de moneda extranjera para un arreglo en efectivo, no más de dos días hábiles después de la fecha de la transacción.

transacciones de acuerdos oficiales. Movimiento de activos financieros entre titulares oficiales; estos activos financieros caen en dos categorías: activos de reserva oficial y pasivos con agencias oficiales extranjeras.

transferencia de tecnología. Transferencia a otras naciones del conocimiento y habilidades aplicadas a la forma en que se fabrican los productos.

transferencias unilaterales. Incluyen transferencias de productos y servicios (regalos en especie) o activos financieros (regalos en dinero) entre Estados Unidos y el resto del mundo.

traslado cambiario (repercusión). Grado al que los valores cambiantes de la moneda llevan a cambios en los precios de importación y de exportación.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Acuerdo comercial entre Canadá,

México y Estados Unidos, que empezó su vigencia en 1994.

Tratado de Maastricht. Firmado en 1991, este acuerdo estableció 2002 como el año para completar el proceso de reemplazar los bancos centrales de los países de la Unión Europea con un Banco Central Europeo y sustituir sus monedas nacionales con una sola moneda europea.

triángulo del comercio. Área en la curva de posibilidades de producción que muestra las exportaciones, las importaciones y los términos de equilibrio del comercio.

trinidad imposible. Restricción en la que un país puede mantener sólo dos de las siguientes tres políticas: flujos de capital libres, tipo de cambio fijo y una política monetaria independiente.

U

unión aduanera. Acuerdo entre dos o más socios comerciales para retirar todas las barreras comerciales arancelarias y no arancelarias entre ellos mismos; cada nación miembro impone restricciones comerciales idénticas en contra de los no participantes.

unión económica. Donde las políticas nacionales, sociales y fiscales son armonizadas y administradas por una institución supranacional.

Unión Europea (UE). Bloque comercial que reemplazó a la Comunidad Europea después de la ratificación del Tratado de Maastricht por los 12 países miembros de la Comunidad Europea.

unión monetaria. Unificación de políticas monetarias nacionales y la aceptación de una moneda común administrada por una autoridad monetaria supranacional.

Unión Monetaria Europea (UME). Países de Europa que en 1999 abolieron sus monedas nacionales y bancos centrales y los reemplazaron con el euro y el Banco Central Europeo.

V

valor nominal. Valor central en términos de una moneda clave al que los gobiernos que participan en un sistema de tipo de cambio fijo establecen su moneda.

valoración aduanal. Es el proceso para determinar el valor de un producto importado.

valuación costo-seguro-flete (CIF). Cuando los aranceles *ad valorem* son impuestos como un porcentaje del valor total del ar-

tículo de consumo importado cuando llega a su destino final.

ventaja comparativa dinámica. Patrón cambiante en la ventaja comparativa; los gobiernos pueden establecer políticas para promover oportunidades de cambios en la ventaja comparativa al paso del tiempo.

Z

zona de libre comercio (FTZ). Zonas especiales que amplían los beneficios de un recinto fiscal

al eliminar los aspectos restrictivos de la vigilancia aduanal y al ofrecer instalaciones de manufactura más adecuadas; las FTZ tienen la intención de estimular el comercio internacional, atraer a la industria y crear empleos al proporcionar un área que dé a los usuarios alivio de aranceles e impuestos.

zona monetaria óptima. Región en la que es preferible económicamente tener una sola moneda oficial en lugar de múltiples monedas oficiales.

ÍNDICE ANALÍTICO

A

Accenture, 7
Acceso restringido al mercado, 237-240
Acco Industries, 59
Acero, contrabando para evadir los aranceles, 119-120
Acreedor neto, 363
Acta de acuerdos de la Ronda Uruguay, 200
Activos de reserva oficial, 349
Acuerdo comercial regional, 270, 271-273
 efectos de un, 273-277
Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), 190-193
 sistema GATT, 190-191
Acuerdo multifibra, 202
Acuerdos internacionales de commodities, 241
Agencia de Protección Ambiental, 97, 194
Airbus, 56, 85, 95-96, 219, 227-229
Ajuste automático, 432
Ajustes de los precios, 433-435
Ajustes del ingreso, 437-438
 mecanismos de, 443-446
Ajustes monetarios, 439-441
AK Steel, 209
Altibajos del dólar, 419-420
American Feed Co., 453
American Iron and Steel Institute, 97
Anaconda, 313
Análisis de los fundamentos, 426
Análisis de regresión, 430-431
Análisis del riesgo país, 317-318
Análisis técnico, 425
Anheuser-Busch, 211
Antidumping, y el costo variable promedio, 172-174
Apertura, 9
Apple, Inc., 7, 255
Apreciación, 375
 del dólar, 453
 del yen, 451-453

Apreciación de la moneda, 451-453
Arancel(es), 111
 a dos niveles, 156-158
 a la importación, 130
 científico, 140
 como carga para los exportadores, 131-133
 del acero, 133
 elusión y evasión, 119-120
 escalada, 116-117
 evasión de, 119
 frente a cuotas, 154-156
 políticas estadounidense antes de 1930, 186-187
 protección, tasa de, 113-116
 tipos de, 112-113
 y los pobres, 134-135
Arancel a dos niveles, 156-158
Arancel ad valorem, 112
Arancel científico, 140
Arancel como mecanismo recaudatorio, 111
Arancel compuesto, 113
Arancel específico, 112
Arancel óptimo, 129
Arancel proteccionista, 111
Arancel Smoot-Hawley, 130
Aranceles a la exportación, 111
Aranceles a la importación, 111
 beneficios de la eliminación, 130
 pago diferido de los, 120-121
Aranceles como represalias y la OMC, 196-197
Aranceles y la industria del acero, 133
Arbitraje, 384-385
Arbitraje bilateral, 384
Arbitraje de divisas, 385
Arbitraje de interés, 393-395
Arbitraje de interés cubierto, 395-396
Arbitraje de interés no cubierto, 393-394
Arbitraje trilateral, 385
Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), 298-300

Argumento de las industrias incipientes, 141
Argumento de libre comercio, 136
Asignación de la cuota bajo demanda, 156
Asistencia para ajustarse al comercio, 212-213
AT&T, 55
Ataque especulativo, 489
Auge comercial, caída de los costos de transporte, 101-103
Aumentos de la producción, 36 de la especialización, 36-37
Autarquía, 36
Ayuda a los países en desarrollo, 249-253

B

Babe Ruth y el principio de la ventaja comparativa, 41
Balance global, 503
Balanza comercial, 350
Balanza comercial de mercancías, 346
Balanza comercial favorable, 29
Balanza de bienes y servicios, 346
Balanza de la deuda internacional, 363-364
Balanza de pagos, 343
 ajuste, 434-435
 estructura, 346-350
Banco Mundial, 21, 82, 234, 249-251
Bank of America, 377, 396
Barbo vietnamita, caso del, 170
Barreras a la salida, 52
Barreras comerciales no arancelarias, 150
 otras, 175-178
Barreras comerciales, 409
Base para el comercio, 29, 36
Bastiat, Frederic, 143
Benelux, 272
Bestfoods, 211
Bethlehem Steel, 209
Bienes homogéneos, 89

- Bienes nacionales o extranjeros, preferencias, 409
 Big Mac index, 410-411
 BMW, 12, 162
 Boeing, 7, 56, 85, 95-96, 219, 227-229, 311
 British Airways, 267
 Buchanan, Patrick, 195
 Bush, George W., 18, 19, 103, 119, 133, 214, 297
 Buy American Act, 175
- C**
- Cafetaleros pobres y el movimiento de comercio justo, 243-244
 Caída (aumento) del dólar, 396-397
 Calvin Klein, 137
 Campo de juego nivelado, 139
 Capital
 controles, 493-495
 maximizar las utilidades del, 245-247
 y cuenta financiera, 347-349
 y trabajo, 11-14
 cártel, 245
 Casio, 93
 Caso de comercio en costos crecientes, 46-48
 Caterpillar, Inc., 121, 131, 285, 459
 Charles Schwab, 396
 Chase Manhattan Bank, 317
 China,
 el auge de las exportaciones, 265
 el yuan se aprecia frente al dólar, 478
 y el capitalismo, 261-266
 y la Organización Mundial de Comercio (OMC), 263-265
 Choques monetarios, 489
 Chrysler Corp., 121, 134, 162, 176, 216
 Ciclo del producto, 91-93
 Ciclo internacional del producto, 93
 Ciclos de negocios, crecimiento económico, y la cuenta corriente, 356-357
 Cigarrillos y el libre comercio, 18-19
 Citibank, 373, 377
 Cláusula de ensamble en el extranjero, 117-118
 Cláusula de extinción, 201-203
 Cláusula de la nación más favorecida (MFN), 189
 Clay, Henry, 299
 Cline, William, 84
 Clinton, Bill, 18, 19, 78, 294, 296
 Coach, 135
 Cobertura, 388
 cambiaría, 388-390
 Coca-Cola, 23, 212, 309, 313
 Comercio,
 ciclo del producto y, 91-93
 demandas coincidentes como base para el, 88-89
 deterioro de los términos de intercambio, 236-237
 distribución de las ganancias del, 38-39
 equidad en el, 139
 ganancias dinámicas del, 42-43
 interindustrial, 89-91
 intraindustrial, 89
 mutuamente benéfico, 39
 términos de intercambio, 39
 ventaja del, 30-31
 Comercio en condiciones de costos crecientes, 45-48
 Comercio en situación de costos constantes, 36-42
 Comercio interbancario, 371-373
 Comercio internacional, 19-21, 77-79
 falacias del, 17-18
 teoría y la empresa multinacional, 318-319
 Comercio y distribución del ingreso a corto plazo, 79-80
 Comercio y los efectos sobre el bienestar, 151-153
 Comisión de seguridad para el consumidor del producto, 97, 98
 Commercial Metals Company, 24
 Commodity Credit Corporation (CCC), 217
 Competencia mundial, 43
 Compradores extranjeros, ofrecer productos a los, 317
 Computer Network Technology, Inc., 381
 Condición de Marshall-Lerner, 454
 Condicionalidad, 532
 Condiciones del costo constante, negociación bajo, 36-42
 Conseco, 7
 Consejo monetario, 495-497
 no es panacea para Argentina, 497-498
 Contabilidad de partida doble, 343-345
 Contrato de divisas a futuro, 388-389
 Contratos multilaterales, 243
 Control Data, 216
 Controles de cambios, 493
 Controles de precios y salarios, 513
 Controles directos, 504
 Controversias comerciales, solución de, 194-195
 Convenios generales de crédito, 529
 Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), 300
 Coordinación de la política, 515-517
 en teoría, 514-515
 Coordinación de la política económica internacional, 513-517
 Costo de los factores, 313
 Costo de oportunidad, 35
 Costo variable promedio,
 criterio para la definición de dumping, 172-174
 y dumping, 172-174
 Costos de oportunidad constantes, 36
 Costos de producción, igualación de los, 140
 Costos de transporte, 99
 caída, 101-103
 y ventaja comparativa, 99-104
 Costos y beneficios del euro, 285
 Costos y beneficios económicos de una moneda común, 285-289
 Costo-seguro-flete (CIF), valuación, 114
 Cotizaciones de divisas, lectura de las, 373-375
 Crecimiento basado en las exportaciones, 256-257
 y los países en desarrollo, 258
 Crecimiento económico
 estrategias para el, 253-258
 y los pobres, 257-258
 Credibilidad para los tipos de cambio fijos, mayor, 495-500
 Crisis monetaria, 489-493
 fuentes de las, 489-491
 Criterio de convergencia, 279
 Cuenta corriente, 346-347
 estabilidad macroeconómica y, 511-512
 flujos financieros en la, 355
 Cuota de importación, 150-154
 Cuota global, 151
 Cuota selectiva, 149
 Cuotas de exportación, 158-160
 efectos en el bienestar, 184-185

- Curva de indiferencia, 65
y el comercio, 65-67
- Curva de indiferencia social, 65
- Curvas de posibilidades de producción, 34-36
- D**
- DaimlerChrysler, 12-13
- Datsun, 311
- De Doha a Hong Kong: negociaciones comerciales fallidas, 199-200
- Déficit comercial, y depreciación del dólar, 462
- Déficit de la cuenta corriente (exceso), 353-361
y Estados Unidos, 358-361
- Definición basada en el costo, 168
- Definición basada en el precio, 168
- Dell, 7, 55, 113-115
- Delta Air Lines, 7
- Demanda agregada y oferta agregada, 504-505
- Demanda de divisas, 379
reservas internacionales, 520-523
- Demanda recíproca, teoría de la, 39
- Demandas coincidentes, como base para el comercio, 88-89
teoría de, 87
- Depreciación, 375
- Depreciación de una moneda, enfoque de absorción de la, 463-464
enfoque monetarista para la, 464
- Derecho especial de giro, 474, 527-528
- Derechos compensatorios, 203-205
- Derechos de propiedad intelectual (DPI), 211-213
- Desarrollo económico, la inversión extranjera directa y, 264
- Desarrollo histórico de la teoría moderna del comercio, 29-34
- Descuento, 386
- Desempleo, inflación con, 512-513
- Desequilibrio de los pagos con tipos de cambios fijos, 439-441
- Desequilibrio fundamental, 475
- Desmonetización del oro, 527
- Desventajas de los mecanismos de ajuste automático, 438-439
- Desviación del comercio y el TLCAN, 295-296
- Deterioro de los términos de intercambio, 236-237
- Determinación del ingreso, 437
- Determinación del tipo de cambio, 378-381, 404-406
- Deuda
canjes deuda/capital accionario, 533
perdón, 534-535
razón servicio/exportaciones, 531
reducción, 534-535
- Deudor neto, 363
- Devaluación, 476
- Diferenciales entre la inflación y el tipo de cambio, 413
- Dirección del comercio, 36
- Discrepancia estadística, 349-350
- Discriminación internacional de precios, 166-167
- Distribución de la producción, 160
- Distribución de las ganancias del comercio, 38-39
- Distribución del ingreso, 68
y el comercio a corto plazo, 80
- Diversificación, 419
- Divisas
cobertura, 391-393
demanda de, 378
oferta de, 379
opciones de, 377
- Divisas extranjeras, 523-525
- Doctrina del flujo de las mercancías-precios, 30
- Dólar,
depreciación y déficit comercial, 462
valor del, 380-381
- Dólar comercial ponderado, 383
- Dolarización, 498-500
- Dubinski, 120
- Dumping, 165-167
depredador, 165
esporádico, 165
formas de, 165
persistente, 165
social, 248
- E**
- Economía abierta, 444, 510
Estados Unidos como, 8-14
exclusión, 508
políticas en, 507-511
- Economía cerrada, 443
políticas en la, 505-507
- Economía de mercado, 301
- Economía global y terrorismo, 22-25
- Economía orientada al mercado, 301-304
- Economía política del proteccionismo, 144-146
- Economía que no es de mercado, 301
- Economías de aglomeración, 5
- Economías de Asia Oriental, 258-261
- Economías de escala, 86
- Economías en transición, 301-306
- Efecto consumo, 126
- Efecto de ingreso, 125
- Efecto de la creación del comercio, 275
- Efecto de la curva-J, 456-459
- Efecto de la desviación del comercio, 275
- Efecto de magnificación, 77
- Efecto de mercado interno, 87
- Efecto de repercusión en el exterior, 438
- Efecto demostración, 326
- Efecto ingreso nacional, 129
- Efecto proteccionista, 126
- Efecto redistribución, 125
- Efectos benéficos de joint ventures internacionales, 321-324
política comercial estratégica, 227-229
- Efectos de la cuota arancelaria en el bienestar, 182-183
- Efectos de las variaciones del tipo de cambio en los costos y los precios, 447-451
- Efectos de las variaciones del tipo de cambio en los precios y los costos, 447-451
- Efectos de los aranceles en el bienestar, 122-130
cálculo, 125
excedente del consumidor, 122
excedente del productor, 123
modelo de la nación pequeña, 123-126
modelo de nación grande, 126-131
- Efectos de una economía estática, integración, 273-276
- Efectos dinámicos de la integración económica, 273, 276-277

- Efectos en el comercio, 99-101
de regulaciones gubernamentales, 98
- Efectos sobre el bienestar, comercio y, 151-153
- El ambiente y la OMC, 197-199
- El deslizamiento, 488-489
- El mercado del eurodólar, 535-536
- Eli Lilly and Company, 121
- Empleo, empresas multinacionales, 325
- Empresa multinacional (EMN), 308-310
como fuente de conflicto, 325-330
y teoría del comercio internacional, 318-319
- Empresas multinacionales como fuente de conflicto, 329
- Enfoque de absorción, 453
para la devaluación de la moneda, 460-464
- Enfoque de la elasticidad, 453-457
- Enfoque del mercado de activos financieros, 415-420
- Enfoque monetarista, 454
para la depreciación de la moneda, 464
- Epson, 211
- Equilibrio bilateral, 51
- Equilibrio del mercado, cómo alcanzar el, 479-481
- Equilibrio externo, 503
- Equilibrio interno, 503
- Errores y omisiones, 349-350
- Especialización completa, 38
- Especialización parcial, 48
- Especialización, ganancias de producción de la, 36-37
- Especulación, 395
- Especulación desestabilizadora, 396
- Especulación estabilizadora, 398
- Estabilidad macroeconómica y cuenta corriente, 511-512
- Estabilización del tipo de cambio, 474-476
efectividad de la, 487-488
política monetaria, 485-487
- Estabilizar los precios de los productos primarios, 241-244
- Estados Unidos
acero, 209
balanza de pagos, 350-353
caso de las compañías acereras, comercio desleal, 209
Comisión de Comercio Internacional (ITC), 168, 170, 174
como nación deudora, 362, 364
las multinacionales y los trabajadores y extranjeros, 312
ley de aranceles, 141
política arancelaria anterior a 1930, 186-187
política de migración y trabajadores invitados, 334, 336
productores de acero, 97
y el déficit de la cuenta corriente, 358-361
- Estándares nacionales de vida, 139
- Estrategias de los fabricantes para abatir costos ante la apreciación de su moneda, 451-453
- Etanol, elusión del arancel en el, 119
- Euro, 279
- Europa como área de moneda subóptima, 288
- Evidencia empírica acerca de la ventaja comparativa, 53-54
- Excedente del consumidor, 122
- Excedente del productor, 123
- Exim Bank, 216
- Expectativas del mercado, 404
- Exportación directa o inversión extranjera directa/licencias, 314-315
- ExxonMobil, 309
- F**
- Fabricantes de velas, petición de los, 143
- Facilidades para tomar reservas a préstamo, 528-530
- Factores de la demanda, 311-312
- Factores específicos, 79
- Factores que influyen el éxito de sanciones, 222
- Facultad para la promoción del comercio, 201-202
- Facultades de vía rápida, 200-201
- Falacias comunes del comercio internacional, 17-18
- Federal Express, 103
- Flexibilidad de los tipos de cambio, 520-522
otros determinantes, 522-523
- Flotación limpia, 482
- Flotación sucia, 482
- Fluctuaciones de divisas, 389-390
- Fluctuaciones en el tipo de cambio esperado, 417-419
- Flujos de inversión, 419
- Flujos financieros y diferenciales de las tasas de interés, 435-436
en la cuenta corriente, impacto de, 355
- Flúor, 7
- FMI, *vea* Fondo Monetario Internacional
- Fondo de estabilización del tipo de cambio, 474
- Fondo Monetario Internacional (FMI), 21, 234, 251-252, 469, 490, 514, 519
giros, 529
- Ford Motor Company, 6, 12-13, 23, 57, 75, 134, 162, 176, 326, 389
- Fortune Brands, 59
- Frontera no-comercial, 39
- Fuga de cerebros, 333
- Fundamentos de pronósticos, análisis de regresión, 430-431
- Fundamentos del mercado, 404
- G**
- Ganancias de consumo, 37
provenientes del comercio, 37-38
- Ganancias del comercio internacional, 29
- Ganancias dinámicas del comercio internacional, 42
- Ganancias repatriadas, 57
- Gateway, 7
- General Electric, 7, 23, 121, 216, 267, 327, 389
- General Motors, 12-13, 15, 43, 134, 162, 176, 216, 311, 326
- Gillette, 211
- Globalización, 2, 21-22
importancia de la, 14-17
olas de, 3-8
- Globalización de la actividad económica, 2-3
- Gobierno
políticas de adquisición, 174, 283-284
políticas de regulación y venta-comparativa, 97-99
regulaciones del, efectos en el comercio, 98
subsidios del, 96-97
- Golub, Stephen, 53
- Gran Bretaña y la Unión Europea, 276
- Gravámenes variables, 281
- Grupo de los cinco (G-5), 516
- Grupo de los siete (G-7), 516
- H**
- Hamilton, Alexander, 186
- Health Coverage Tax Credit, 215
- Heckscher, Eli, 68
- Hewlett-Packard (HP), 6-7, 93

- High Sierra Sport Co., 380
 Hitachi, 89, 451
 Home Depot, 60, 265
 Honda, 12-13, 75, 86, 134, 159, 450
 Honda/Acura, 162
 Hoover, Herbert, 188
 Huffy, 101
 Hume, David, 30
 Hussein, Saddam, 223
 Hyundai, 12
- I**
 IBM, 55, 89, 121, 344
 Igualación de los costos de producción, 140
 Impacto del comercio sobre el empleo, 48-49
 Ímpetu por el regionalismo, 273
 Implicaciones políticas, 441
 Importaciones con dumping y subsidiadas, recursos, 206-208
 Importaciones con dumping y subsidiadas, recursos contra las, 206-208
 Importancia de no ser importante, 40
 Impuestos, y operaciones de divisas, 494-495
 Incremento de los costos de oportunidad, 45
 India, crecimiento económico, 266-268
 Índice del tipo de cambio nominal, 382
 Índices del tipo de cambio del dólar, 382-383, 385-387
 Índices del tipo de cambio, 382
 Industria acerera, 24
 Industria automotriz, 319-321
 outsourcing y la, 55-57
 Inequidad salarial entre trabajadores especializados y no especializados, 84
 Inflación con desempleo, 512-513
 Inflación por demanda, 512
 Inland Steel Industries, Inc., 209
 Instrumentos políticos, 504
 Integración de conglomerado, 309
 Integración de los votantes franceses y holandeses, 280-281
 Integración económica, 271 y la Unión Europea, 277-279
 Integración horizontal, 309
 integración regional frente a multilateralidad, 270-271
- Integración vertical, 309
 Intel, 7, 45
 Interdependencia económica, 1
 Interindustria
 comercio, 88
 especialización, 89
 International Business Machines (IBM), 121
 Intraindustria
 comercio, 88-91
 especialización, 89
 Invacare Corporation, 15
 Inversión directa, extranjera, 310-313
 Inversión extranjera directa, 310-313
 frente a la exportación directa, 315-316
 motivos para la, 310-313
 o licencias, 316-317
 Inversión extranjera neta, 354
 Isuzu, 159, 162
- J**
 J.P. Morgan Chase & Co., 396
 Joint ventures internacionales, 321-325
 efectos en el bienestar, 322-325
- K**
 Kathie Lee, 101
 Keds, 101
 Kellogg Co., 284
 Kennedy Round, 192
 Kennedy, John F., 192
 Kentucky Fried Chicken, 316
 Keynes, John Maynard, 443
 Kletzer, Lori, 214
 Kmart, 1, 49
 Kodak, 212
 Kyoto Protocol, 97
- L**
 La ayuda y el crecimiento de los países en desarrollo, 253
 La cuota arancelaria en el azúcar, 157-158
 La dotación de factores como fuente de ventaja comparativa, 68-80
 La industria automotriz japonesa se trasplanta a Estados Unidos, 319-321
 Laden, Osama Bin, 22
 Las cuotas a la madera golpean a los compradores nacionales, 204-205
 Las cuotas frente a los aranceles, 156-158
- Las empresas japonesas trasladan su producción al exterior para contrarrestar los efectos de un yen fuerte, 450
 Las leyes para la sustitución de importaciones resultan contraproducentes para Brasil, 255
 Las restricciones de automóviles japoneses frenan a los conductores estadounidenses, 159-161
 Lectura de las cotizaciones de divisas, 373-375
 Leontief, Wassily, 80
 Ley antidumping, equidad de, 172-174 y fluctuaciones de la moneda, 174
 Ley de Acuerdos de Comerciales Recíprocos, 189-190
 Ley de aire limpio, 194
 Ley de cuotas, 336
 Ley de la ventaja comparativa, 14
 Ley de migración y nacionalidad, 336
 Ley del precio único, 409-410
 Leyes correctivas de recursos comerciales, 201
 Libre Comercio de América del Norte
 Acuerdo (TLCAN), 43, 78, 189, 190, 200, 237, 272, 289-298
 costos y beneficios, 290-295 y desviación comercial, 295-296
 zona de moneda óptima, 297-298
 Libre comercio, 30
 ejemplo (United Auto Workers), 75
 y cigarrillos, 18-19
 y seguros, 214-215
 Libre flujos de capitales, limitaciones impuestas por el, 470-472
 sistema cambiario, 470-472
 Licencia de importación, 150
 Licencias de cuota, asignación de, 153-154
 Licencias frente a inversión extranjera directa, 314-315
 Limitaciones impuestas por el libre flujo de capitales, 470-472
 Límites exteriores para el equilibrio de la relación de intercambio, 39
 Linder, Staffan, 87-88

Línea de posibilidades de comercio, 38
 Los especuladores atacan las monedas de Asia Oriental, 492-493
 Los mercados de divisas atraen a los operadores del día, 398
 Los migrantes y los salarios de los trabajadores estadounidenses, 336
 Los trabajadores del mineral de hierro y la competencia mundial, 43
 Los trabajadores nacionales y Estados Unidos, política de migración, 333, 336
 Los turistas europeos y la debilidad del dólar, 378
 Lowe's, 60
 LTV Corp., 209

M
 MacDougall, G. D. A., 52
 Mann, Catherine, 55
 Maquiladoras, 101-102
 Marcas registradas, 212
 Margen (*spread*), 372
 Margen de dumping, 168
 Markel Corporation, 389-390
 Mattel, 265
 McCain, John, 170
 Mecanismo de ajuste, 432
 ajuste automático, 438-439
 Mercado a futuro, 375-376
 Mercado a futuro (*forward*), 375-376, 385-393
 Mercado común, 272
 y la Unión Europea, 284-285
 Mercado de divisas, 368-370
 especulación en el, 397-399, 402
 Mercado interbancario, 372
 Mercado monetario internacional (MMI), 376
 Mercado spot, 376
 Mercados de exportación inestables, 233-235
 Mercantilistas, 29
 Merrill Lynch, 377
 Meses para el vencimiento, 376
 Microsoft Corporation, 7, 211, 326, 388
 Migración, 330-337
 y comercio internacional, 77-79
 Migración y Ley de reforma, 336
 Mill, John Stuart, 39
 Ministerio de Economía, Industria y Comercio (METI), 218

Minnesota Mining & Manufacturing Co. (3M), 391
 Mitsubishi, 162
 Modelo de crecimiento económico de vuelo de gansos, 261
 Modelo de nación pequeña, 123-126
 Modelo Heckscher-Ohlin, 89
 Modelo ricardiano, 52-54, 89
 Monarch, 311
 Moneda clave, 472
 Monedas de los países de Asia Oriental, los especuladores atacan, 492-493
 Mongoose, 4
 Moore, Michael, 234
 Motivos para la inversión extranjera directa, 310-313
 Motorola, 45
 Movilidad internacional del trabajo, 331-337
 Movilidad laboral, 332
 Multiplicador de comercio exterior, 444, 445
 Mundo plano, 85

N
 Nación grande, 126
 Nación pequeña, 123
 Naciones Unidas, 237
 Nader, Ralph, 195
 National Steel, 209
 Negociaciones comerciales fallidas, 199-200
 Negociaciones multilaterales del comercio, 175, 191-193
 New-Balance, 101
 Nike, 248
 críticas a las maquiladoras, 101
 Nissan, 12, 134, 159, 450
 Nissan/Infiniti, 162
 Nivelación de los precios de los factores, 72-76
 Niveles de precios relativos, 407-408
 Niveles de productividad relativos, 409
 Niveles relativos en las tasas de interés, 415-417
 Nordstrom, 134
 Normas de Ahorro Promedio de Combustible (CAFE), 175
 Normas laborales internacionales y dumping social, 248
 Nucor Inc., 24, 448-449

O
 Oakley, 135
 Objetivos económicos de las naciones, 503

Occupational Safety and Health Administration (OSHA), 97, 98
 Oferta de divisas, 379
 Oferta de reservas internacionales, 523
 Ofrecer productos a los compradores extranjeros, 314-317
 Ohlin, Bertil, 68
 Opción, 377
 Opción de compra (*call option*), 378
 Opción de venta, 377
 Opel, 311
 Operación de abono, 343
 Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), 1, 40, 51, 111, 244-249
 cártel del petróleo, 244-249
 como cártel, 247-249
 Organización Mundial de Comercio (OMC), 19, 21-22, 96, 157, 174, 189, 190, 193-199, 232 y China, 263-265
 y el ambiente, 197-199
 y la soberanía nacional, 195-196
 y los aranceles como represalia, 196-197
 Organización Mundial de la Salud, 17
 Oro, 525-527
 desmonetización del, 527
 Osama Bin Laden, 22
 OSHA, *vea* Occupational Safety and Health Administration
 Outsourcing, 6, 54-60, 117-118, 160
 Boeing, 56
 cargas de, 58
 ventajas del, 55-57
 Outsourcing y ventaja comparativa, 54-60

P
 Pacific Cycle Company, 4
 Países avanzados, 230
 tensiones con los países avanzados, 232-233
 Países avanzados, subsidios de exportación a la agricultura, 240
 Países en desarrollo, 230
 características del comercio, 230-232
 deuda, reducir la exposición de los bancos ante la, 533-534
 problemas comerciales, 233-240

- tensiones con los países avanzados, 232-233
- Países en vías de desarrollo, 232-233, 253
- ayuda y el crecimiento, 253
- ayudar, 253-257
- crecimiento basado en las exportaciones, 256
- Paradoja de Leontief, 81
- Paraísos fiscales, 419
- Paridad del poder de compra, 409-414
- teoría de la, 411-412
- Patentes, 212
- Patrón de cambio del oro, 526-527
- Patrón internacional del oro, 525-526
- Patrón oro, 433, 525
- Patrones comerciales, 8-11
- y teoría de la dotación de factores, 80-82
- Pepsi-Cola, 309, 313
- Pérdida de peso muerto, 126
- Philips, 7
- Polaroid, 212
- políticas que se contraponen, 511-512
- Política agrícola, 281-283
- y la Unión Europea, 280-282
- Política agrícola común, 281
- Política comercial estratégica, 218-220
- Política de empobrecer al vecino, 130
- Política fiscal, 504
- Política fiscal y monetaria
- en una economía abierta, 507-511
- en una economía cerrada, 505-507
- con tipos de cambio fijos, 509-510
- con tipos de cambio flotantes, 510-511
- Política industrial, 94-96
- de Estados Unidos, 215-217
- de Japón, 217-218
- ventaja comparativa dinámica, 94-96
- Política monetaria, 504
- y tipos de cambio fijos, 485-487
- Política monetaria y fiscal
- en una economía abierta, 507-511
- en una economía cerrada, 505-507
- con tipos de cambio fijos, 509-510
- con tipos de cambio flotantes, 510-511
- Política orientada a las exportaciones, 256-257
- Políticas nacionales de compra, 175
- Políticas para modificar el gasto, 504
- Políticas para reorientar el gasto, 504
- Posición a corto plazo, 403
- Posición a largo plazo, 403
- Prácticas cambiarias, 469
- Prácticas comerciales desleales, 210-211
- Precio de ejercicio, 378
- Precios de los productos
- primarios, estabilizar los, 241-244
- Precios de transferencia, 329
- empresas multinacionales, 330-331
- Preferencias de bienes nacionales o extranjeros, 409
- Prima, 386
- Principio de la
- ventaja absoluta, 31
- ventaja comparativa, 32
- Problema de la deuda internacional, 531-533
- Problema de liquidez, 524
- Problema del riesgo moral, 251
- Problemas comerciales de los países en desarrollo, 233-240
- Proceso de pagos internacionales, 345
- Proceso multiplicador, 444
- Procter & Gamble, 7
- Producción de carne vacuna, hormonas en la, 176
- Producción y controles de exportación, 241
- Productores de manzana de Canadá, 169-172
- Productores de manzana de Washington, 169-172
- Productores de manzana, igualdad de condiciones, 169-172
- Productos primarios, 230
- Promoción y financiamiento de las exportaciones, 216-217
- Pronóstico
- de los tipos de cambio, 423
- tarifas de divisas, 423-426
- Pronósticos basados en juicios de valor, 424
- Pronósticos técnicos, 425
- Propiedad intelectual, 211
- Protección al empleo, 136-137
- Protección de los derechos de propiedad intelectual, 211-213
- Proteccionismo,
- economía política del, 144-146
- punto de vista desde la oferta y la demanda, 145-146
- Q**
- Quality Carriers, Inc., 103
- Quanta Computer Co., 6
- R**
- Ralph Lauren, 135
- Razón capital/trabajo, 69
- Reacción exagerada (*Overshooting*), 422
- Reacción exagerada de los tipos de cambio, 422-423
- Reagan, Ronald, 4, 420
- Recinto fiscal, 120
- Recintos fiscales, 120
- Recursos contra las importaciones con dumping y subsidias, 206-208
- Reducir la exposición de los bancos ante la deuda de los países en desarrollo, 533-534
- Reebok, críticas a las maquiladoras, 101
- Reforma de la migración ilegal y Ley de responsabilidad del migrante, 336
- Región del comercio mutuamente benéfico, 39
- Regionalismo, ímpetu del, 273
- Reglas del juego, 435
- Regulaciones antidumping, 168-172, 205-209
- en exceso, 174
- Regulaciones sociales, 175-176
- Relaciones comerciales multilaterales, 51
- Relaciones comerciales normales, 189
- Rendimientos crecientes a escala, 86
- y especialización, 86-87
- Repercusión del traslado cambiario, 459-460, 468
- parcial, 460-462
- Requerimientos de contenido nacional, 160-161
- Reserva, 241-243
- Reservas internacionales, 519-520
- demanda de, 520-523
- oferta de, 523
- Restricciones al transporte marítimo y los fletes, 177-178

Restricciones comerciales,
argumentos no económicos,
141
argumentos para las, 136-144
empleos, y tipos de cambio flo-
tantes, 481
protección al empleo, 136-137
trabajo extranjero de bajo
costo, 137-139

Resultado del ataque
terrorista en mayores
costos y demoras en el
sistema estadounidense de
carga, 103-104

Revaluación, 476

Ricardo, David, 31-34, 38-39, 52-
54, 68, 85, 93

Riesgo cambiario,
manejo del, 388-389
y Volkswagen, 391-392

Riesgo cambiario: el peligro de
invertir en el extranjero, 392

Riesgo crediticio, 530

Riesgo de crédito internacional,
530-531

Riesgo monetario, 531

Riesgo país, 530

Rockwell, 216

Ronda de Tokyo, 192

Ronda Uruguay, 192

Roosevelt, Franklin, 188

Rubin, Robert, 381

Rusia y la OMC, 304-305

S

Safeway, 153, 244

Salarios de los trabajadores es-
tadounidenses y migrantes,
337

Saldo de la cuenta corriente, in-
versión extranjera neta y,
354

Salvaguardas, 201-203

Sanciones económicas, 221-224

Sanciones iraquíes, 223-224

Sanciones, factores que influyen
en el éxito de las, 222

Saturación de ahorros globales,
361-363

Schwinn, 4

Sears, Roebuck and Co., 216, 388

Sección 301, prácticas de comer-
cio desleales, 209-210

Sector sesgado hacia el libre co-
mercio, 144

Sector sesgado hacia el proteccio-
nismo, 144

Seguro médico, 213-214

Seguro salarial, 214-215

Señoría, 500

Shell, 313

Sipco Molding Technologies, 453

Sistema Bretton Woods, 477-479

Sistema de carga, demorado por
el terrorismo, ataques, 103-
104

Sistema de tipo de cambio fijo,
472-479

Sistema generalizado de prefe-
rencias (SGP), 252

Sistemas cambiarios, 470-472

Sistemas de tipos de cambio con-
trolados, 482

Smith Corona, y antidumping,
169

Smith, Adam, 30-34

Smoot-Hawley Act, 187-189

Soberanía nacional y la OMC,
195-196

Soberanía nacional, empresas
multinacionales, 327-328

Sony Corp., 60, 115, 381

Soros, George, 490

South Korean Steel Inc., 166

Southwestern Airlines, 55

Stiglitz, Joseph, 234-235

Stride Rite, 101

Subaru, 162

Subsidio a la producción nacio-
nal, 161-163

Subsidios, 161-165

Subsidios a la exportación, 161,
164-165, 281, 282

Sunlock Comptometer, Inc., 93

Sustitución de importaciones,
254-255

Suzuki, 159

Swap de divisas, 371

Swap, acuerdos, 529

T

Tarifa arancelaria nominal, 114

Tasa arancelaria efectiva, 114

Tasa de interés
ajustes, 435
diferenciales y flujos financie-
ros, 436-437

Tasa de interés nominal, 415

Tasa de interés real, 416

Tasa de oferta, 372

Tasa marginal de transformación
(TMT), 35

Tasas de inflación, 409-414

Tasas de interés, niveles relativos
de, 415-417

Tenneco, 309

Tensión entre países en desarrollo
y países avanzados, 232-233

Teorema de Stolper-Samuelson,
76-77, 79

Teoría cuantitativa del dinero,
433

Teoría de la demanda recípro-
ca, 40

Teoría de la dotación de factores,
68, 69-72
habilidades y ventaja compara-
tiva, 83
y patrones comerciales reales,
80-82

Teoría de la superposición de la
demanda, 87

Teoría de los factores específicos,
78, 108-109

Teoría del ciclo de vida del pro-
ducto, 91

Teoría del valor-trabajo, 31

Teoría Heckscher-Ohlin, 69

Teoría moderna del comercio,
29-34

Términos de intercambio, 29, 40
efecto de los, 129
estimaciones, 40-42

Términos de intercambio de equi-
librio, 39-40
límites para, 39

Términos de intercambio de un
commodity o de sistemas de
trueque, 40

Terrorismo y economía global,
22-25

Texas Instruments, 7, 45, 93, 255

Textiles de China, las salvaguar-
das estadounidenses limitan
las importaciones incipientes
de los, 202-203

Tipo de cambio, 373
a largo plazo, 406-414
flotación, 479-482
fluctuaciones en el esperado,
417-419

Tipo de cambio a corto plazo,
415-420

Tipo de cambio a futuro, 386-388
y tipo de cambio spot, 388

Tipo de cambio cruzado, 375

Tipo de cambio de compra, 372

Tipo de cambio efectivo, 382

Tipo de cambio oficial, 474

Tipo de cambio real, 382
índice del, 382

Tipo de cambio spot y tipo de
cambio a plazo, 387

Tipos de cambio a largo plazo,
406-414

Tipos de cambio de equilibrio,
380

Tipos de cambio fijos, 472
con políticas, 509-510
credibilidad de, 495-500

- desequilibrio de los pagos con, 439-441
 uso de, 472-474
 Tipos de cambio flotantes, 479-482
 argumentos a favor y en contra, 481-482
 con políticas, 510-511
 restricciones al comercio, empleo y, 481
 Tipos de cambio indexados ajustables, 477
 Tipos de cambio meta, 483
 Tipos de cambio nominales, 382
 Tipos de cambio, pronósticos, 423-426
 Tipos de cambio flotantes controlados, 479-485
 a corto y largo plazos, 483-485
 TLCAN, *vea* Tratado de Libre Comercio de América del Norte
 Toshiba Corp., 450
 Toyota Motor Company, 12, 75, 86, 92, 134, 159, 160, 311, 317, 450, 452, 459, 467
 Toyota/Lexus, 162
 Trabajadores extranjeros y Estados Unidos, las multinacionales, 312
 Trabajadores huéspedes, 335
 Trabajo extranjero de bajo costo, 137-139
 Trabajo y capital, 11-14
 Transacción a futuro, 371
 Transacción de cargo, 343
 Transacción internacional, 343
 Transacción spot, 370
- Transacciones de divisas, 370-371
 e impuestos, 494-495
 Transacciones oficiales de liquidación, 348
 Transferencia de tecnología, 326-327
 Transferencias unilaterales, 347
 Transplantadas, 319
 Tratado de Libre Comercio de Centroamérica (CAFTA), 297
 Tratado de Maastricht, 279
 Trek Bicycle Inc., 4, 381
 Tres grandes de Detroit, 12-13
 Triángulo comercial, 38
 Trinidad imposible, 471
- U**
 UAW, *vea* Union Auto Workers
 Unión aduanera, 272
 Union Auto Workers (UAW), 75, 144, 159, 320
 Unión económica, 272
 Unión Europea (UE), 1, 190, 237, 272, 277-285
 e integración económica, 278-280
 mercado común, 284-285
 Unión Monetaria, 272
 Unión Monetaria Europea (UME), 279, 285-289
 desafíos para, 289
 United Fruit, 313
 United Parcel Service (UPS), 103
- V**
 Valor a la par, 474
 Valoración aduanera, 113
- Valuación libre a bordo (FOB), 113
 Ventaja
 absoluta, 31
 comparativa, 32
 Ventaja absoluta, principio de la, 31
 Ventaja comparativa, cambio de la, 44-45
 costos de transporte, 99-104
 dinámica, 94
 ejemplo, Babe Ruth, 41
 en términos de dinero, 64
 extendida a muchos productos y países, 50-52
 outsourcing laboral, 54-60
 políticas de regulación gubernamental, 96-99
 principio de la, 32
 Volar con el viento, 483
 Volkswagen, 12, 311, 390-391
- W**
 Wal-Mart, 4, 60, 101, 134, 265, 267
 Warner-Lambert Drug Co., 212
- Y**
 Yamaha, 211
 Young, Andrew, 248
- Z**
 Zona de comercio exterior, 121
 Zona de libre comercio, 272
 Zona monetaria óptima, 287-288
 Zonas monetarias, 287-288

Estimado lector:

Como estudioso de la economía internacional, con seguridad estará interesado en revisar la duodécima edición de mi libro **Economía internacional**, el cual está diseñado para cubrir un curso de la materia para quien estudia o se desempeña en las áreas de economía, comercio internacional y otras disciplinas afines a los negocios.

Como sus predecesoras, esta edición provee un enfoque contemporáneo del tema, con énfasis en aplicaciones y cuestiones políticas recientes a lo largo de cada capítulo. Más que la discusión de la teoría económica en lo abstracto, se incluyen ejemplos reales en secciones o capítulos específicos.

Las características que distinguen mi obra incluyen la presentación clara y concisa de los principios de la economía internacional mediante figuras, tablas e ilustraciones. Esta edición destaca cinco temas de actualidad que se encuentran en el primer plano de la economía internacional: Globalización de la actividad económica, cuestiones de libre comercio y calidad de vida, conflictos comerciales entre países en desarrollo y países avanzados, liberalización comercial a través de la Organización Mundial de Comercio frente a tratados comerciales regionales, y el futuro del dólar como moneda de reserva.

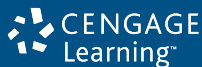
Mi idea es que la mejor forma de motivar para aprender un tema es demostrar cómo se usa en la práctica. Por ello se incorporan numerosas aplicaciones tales como:

- ¿La globalización ha ido demasiado lejos?
- Ensamblar la HP Pavilion
- El terrorismo sacude a la economía global
- Boeing subcontrata el trabajo, pero protege sus secretos
- ¿El comercio hace a los pobres aún más pobres?
- ¿La ayuda extranjera promueve el crecimiento de los países en desarrollo?
- La Ronda Doha de negociaciones multilaterales del comercio
- El auge de las exportaciones chinas tiene un costo: cómo hacer que las fábricas jueguen limpio
- ¿Las empresas multinacionales estadounidenses explotan a los trabajadores extranjeros?
- ¿La OMC reduce la soberanía nacional?
- Integración regional frente a multilateralidad
- ¿La Unión Europea es en realidad un mercado común?

En esta era tecnológica, ningún libro estaría completo sin recursos basados en Internet. Con la duodécima edición se ofrece un sitio web <http://latinoamerica.cengage.com/carbaugh>, el cual complementa la obra con numerosas características pedagógicas.

Espero con sinceridad que la lectura y revisión de mi libro le resulte útil, oportuna y enriquecedora.

Bob Carbaugh



<http://latinoamerica.cengage.com>

ISBN-13: 978-607481344-9

ISBN-10: 607481344-2



9 786074 813449