

Economía internacional

Teoría y política

10.^a edición

Paul R. Krugman
Maurice Obstfeld
Marc J. Melitz



Economía internacional

| TEORÍA Y POLÍTICA |

DÉCIMA EDICIÓN

Paul R. Krugman

Princeton University

Maurice Obstfeld

University of California, Berkeley

Marc J. Melitz

Harvard University

Traducción

GESTIÓN EDITORIAL AVANZADA, S.L.

Revisión técnica

Francisco Requena

Universidad de Valencia

Vicente Esteve

Universidad de Valencia, Universidad de La Laguna y Universidad de Alcalá

PEARSON

Índice abreviado

Índice	xi
Prólogo	xxv
1 Introducción	1
PARTE 1 Teoría del comercio internacional	10
2 Comercio mundial: una visión general	10
3 Productividad del trabajo y ventaja comparativa: el modelo ricardiano	24
4 Factores específicos y distribución de la renta	51
5 Recursos y comercio: el modelo de Heckscher-Ohlin	84
6 El modelo estándar de comercio	118
7 Economías externas de escala y localización internacional de la producción	145
8 Las empresas en la economía global: decisiones de exportación, contratación externa y empresas multinacionales	164
PARTE 2 Política comercial internacional	206
9 Los instrumentos de la política comercial	206
10 La economía política de la política comercial	236
11 La política comercial en los países en desarrollo	275
12 Controversias de la política comercial	290
PARTE 3 Tipos de cambio y macroeconomía de una economía abierta	313
13 La contabilidad nacional y la balanza de pagos	313
14 Los tipos de cambio y el mercado de divisas: un enfoque de activos	342
15 El dinero, los tipos de interés y los tipos de cambio	379
16 El nivel de precios y el tipo de cambio a largo plazo	413
17 La producción nacional y el tipo de cambio a corto plazo	451
18 Los tipos de cambio fijos y la intervención en los mercados de divisas	495
PARTE 4 La política macroeconómica internacional	538
19 Sistemas monetarios internacionales: una visión histórica	538
20 Globalización financiera: oportunidades y crisis	597
21 Áreas monetarias óptimas y el euro	634
22 Países en desarrollo: crecimiento, crisis y reforma	670

INTRODUCCIÓN

Se puede decir que en el estudio del comercio y las finanzas internacionales nació la disciplina de la economía tal y como la conocemos hoy en día. Los historiadores del pensamiento económico suelen describir el ensayo «Sobre la balanza comercial», del filósofo escocés David Hume, como la primera exposición real de un modelo económico. Hume publicó su ensayo en 1758, casi 20 años antes de que su amigo Adam Smith publicara *La riqueza de las naciones*. Después, los debates sobre la política comercial británica a principios del siglo xix contribuyeron enormemente a que la economía dejara de ser un campo informal de debate para convertirse en la disciplina basada en modelos que ha sido desde entonces.

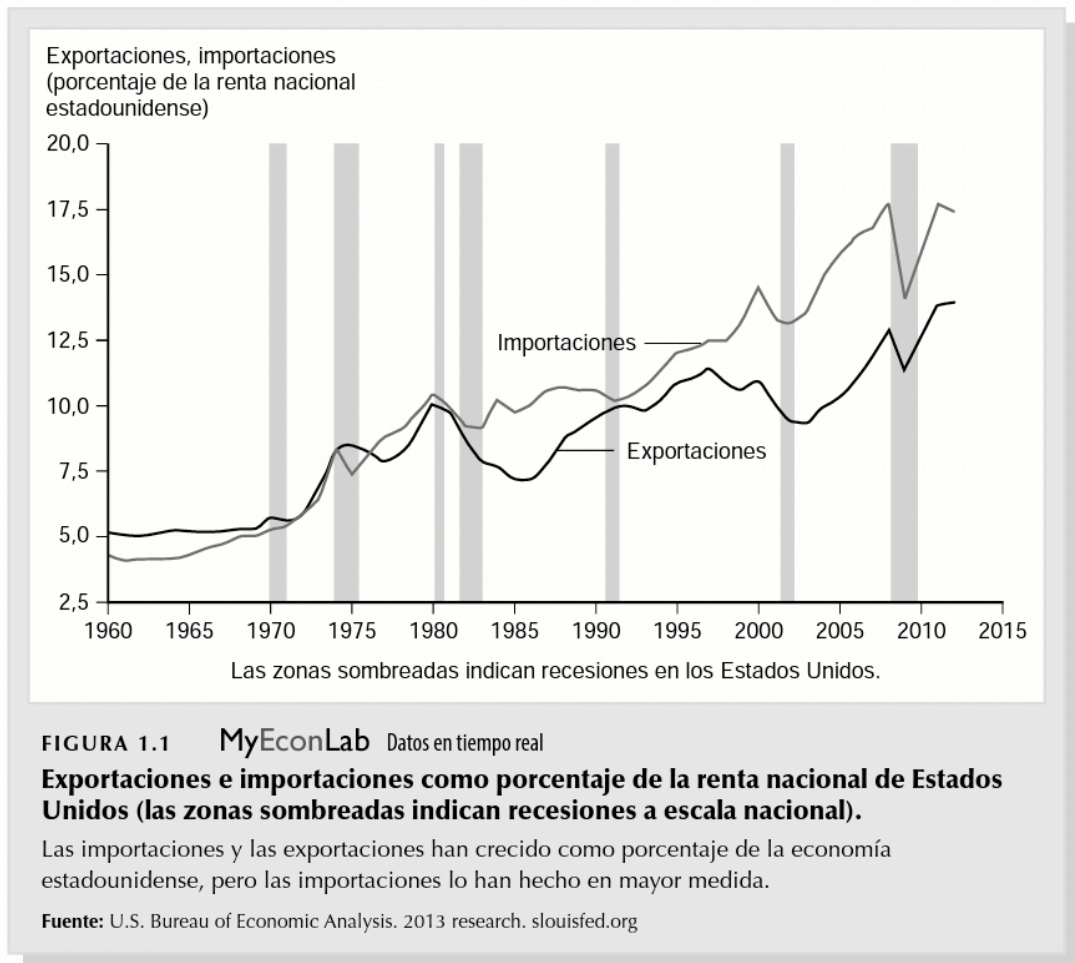
Sin embargo, el estudio de la economía internacional no ha sido nunca tan importante como lo es en la actualidad. A principios del siglo xxi los países están relacionados entre sí mucho más que nunca mediante el comercio de bienes y servicios, los flujos de dinero y las inversiones en las economías de los demás. La economía global creada por estas relaciones es un lugar turbulento: tanto los políticos como los dirigentes empresariales de todos los países, incluidos los de Estados Unidos, deben tener en cuenta ahora cambios económicos repentinos que se suceden en el confín opuesto del mundo.

Un vistazo a las estadísticas básicas de comercio nos ofrece una idea de la importancia sin precedentes de las relaciones económicas internacionales. La Figura 1.1 muestra las exportaciones e importaciones de los Estados Unidos como porcentaje de su producto interior bruto (PIB) entre 1960 y 2012. La característica más destacable del gráfico es la tendencia creciente a largo plazo de las dos variables: el comercio internacional ha triplicado su importancia en relación al conjunto de la economía.

Cabe observar que, aunque tanto las importaciones como las exportaciones han crecido, las primeras lo han hecho en mayor medida, creando un gran exceso de importaciones con respecto a las exportaciones. ¿Cómo puede Estados Unidos pagar todas estas mercancías importadas? La respuesta es que el dinero se obtiene de grandes entradas de capitales, dinero invertido por extranjeros dispuestos a participar en la economía de los Estados Unidos. Las entradas de capitales a esa escala, que antaño hubieran sido inconcebibles, hoy en día se dan por sentadas. Así, la diferencia entre importaciones y exportaciones es un indicador de otra faceta de las cada vez más activas relaciones internacionales, en este caso, los crecientes vínculos entre los mercados de capitales de los países.

Finalmente, puede observarse que tanto las importaciones como las exportaciones disminuyeron bruscamente en 2009. Esta fuerte caída es un reflejo de la crisis económica global que se inició en 2008, y nos recuerda las estrechas relaciones entre el comercio internacional y el estado general de la economía mundial.

Si las relaciones económicas a escala internacional se han convertido en esenciales para los Estados Unidos, lo son aún más para otros países. En la Figura 1.2 se muestra el



porcentaje de las importaciones y exportaciones sobre el PIB de varios países. Los Estados Unidos, debido a su tamaño y a la diversidad de sus recursos, tienen menor dependencia del comercio internacional que la mayoría de los demás países.

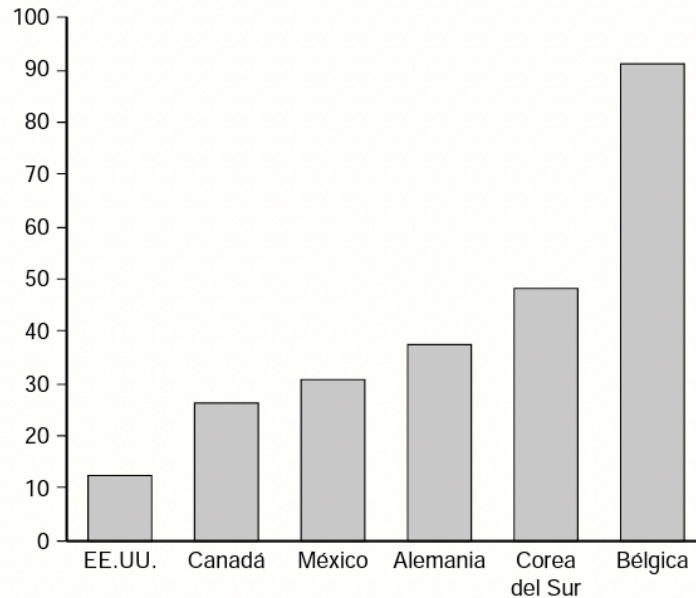
Este libro ofrece una introducción a los conceptos y los métodos más importantes utilizados en economía internacional, que son ilustrados con aplicaciones extraídas del mundo real. Gran parte del texto se dedica a ideas antiguas cuya validez perdura con el paso de los años: la teoría del comercio internacional de David Ricardo del siglo XIX, e incluso el análisis monetario internacional de David Hume en el XVIII, son todavía muy relevantes en la economía mundial del siglo XXI. Al mismo tiempo, hemos hecho un esfuerzo especial por actualizar el análisis. En particular, la crisis económica que dio comienzo en 2007 planteó nuevos e importantes retos para la economía mundial. Los economistas han podido aplicar los análisis existentes a algunos de estos retos, aunque también se han visto obligados a repensar algunos conceptos importantes. Además, han surgido nuevos enfoques para abordar las preguntas de siempre, como los efectos de un cambio en la política fiscal y monetaria. Hemos intentado transmitir los conceptos clave que han surgido en la investigación reciente, al tiempo que destacamos la continuidad de la utilidad de las viejas ideas.

FIGURA 1.2
Promedio de exportaciones e importaciones como porcentaje de la renta nacional en 2011

El comercio internacional es todavía más importante para la mayoría de los países que para los Estados Unidos.

Fuente: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Exportaciones, importaciones (porcentaje de la renta nacional estadounidense)



OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después de leer este capítulo será capaz de:

- Distinguir entre cuestiones económicas nacionales e internacionales.
- Explicar por qué hay siete asuntos recurrentes en economía internacional, y analizar su relevancia.
- Diferenciar entre las facetas comercial y monetaria de la economía internacional.

¿De qué trata la economía internacional?

La economía internacional utiliza los mismos métodos fundamentales de análisis que las demás ramas de la economía, porque la motivación y la conducta de los individuos y de las empresas coinciden, tanto en el comercio internacional como en las transacciones domésticas. Las tiendas de productos de alimentación para *gourmets* en Florida venden café llegado tanto de México como de Hawái; la secuencia de acontecimientos que han llevado ambos cafés hasta la tienda no es muy distinta, pero el grano de café importado ha recorrido una distancia mucho menor. Sin embargo, la economía internacional implica preocupaciones nuevas y diferentes, porque el comercio internacional y la inversión se llevan a cabo entre naciones independientes. Los Estados Unidos y México son estados soberanos, al contrario que Florida y Hawái. Los envíos de café desde México a Florida podrían interrumpirse si el gobierno estadounidense impusiera una cuota que limitara las importaciones; el café mexicano podría abarataarse repentinamente para los compradores estadounidenses si el peso perdiera valor frente el dólar. Por el contrario, ninguno de estos hechos puede producirse dentro de los Estados Unidos, donde la Constitución prohíbe restringir el comercio entre estados, y todos estos estados utilizan la misma moneda.

La materia objeto de estudio de la economía internacional consiste, pues, en aquellas cuestiones que se plantean derivadas de los problemas específicos de la interacción económica entre países soberanos. En el estudio de la economía internacional cabe destacar siete temas recurrentes: (1) las ganancias del comercio, (2) el patrón de comercio, (3) el proteccionismo, (4) la balanza de pagos, (5) la determinación del tipo de cambio, (6) la coordinación internacional de las políticas económicas y (7) el mercado internacional de capitales.

Ganancias del comercio

Todo el mundo sabe que una cierta actividad de comercio internacional es beneficiosa: nadie se atrevería a sugerir que Noruega debería producir sus propias naranjas. Sin embargo, muchas personas se muestran escépticas acerca de los beneficios que se pueden lograr con el intercambio de productos que un país puede producir por sí solo. ¿No deberían los estadounidenses comprar bienes estadounidenses, siempre que fuera posible, para ayudar a mantener los puestos de trabajo en su propio país?

Probablemente, la reflexión más importante de toda la economía internacional reside en la idea de que existen *ganancias del comercio*, es decir, que cuando los países se venden mutuamente bienes y servicios se produce, casi siempre, un beneficio mutuo. El conjunto de circunstancias en las que el comercio internacional resulta beneficioso es mucho más amplio de lo que la mayoría de las personas supone. Por ejemplo, un error conceptual bastante común es que el comercio es perjudicial si existen grandes diferencias entre países en cuanto a productividad o salarios. Por una parte, la gente dedicada a los negocios de los países menos avanzados desde el punto de vista tecnológico, como la India, suele mostrarse preocupada por la posibilidad de que la apertura de sus economías al comercio internacional llegue a provocar un desastre porque sus industrias no serán capaces de competir. Por otra parte, los miembros de las naciones avanzadas tecnológicamente, donde los trabajadores ganan unos salarios elevados, suelen temer que el comercio con países menos avanzados y con salarios inferiores reducirá su nivel de vida: un candidato a la presidencia estadounidense alertó en una ocasión de un «enorme efecto de succión» si los Estados Unidos alcanzaban un acuerdo de libre comercio con México.

Sin embargo, el primer modelo sobre las causas del comercio que se explica en este libro (capítulo 3) demuestra que dos países pueden comerciar con beneficios para ambos, incluso cuando uno de ellos es más eficiente que el otro en la producción de todos los bienes, y el menos eficiente solo puede competir con salarios más bajos. También veremos que el comercio aporta beneficios al permitir a los países exportar aquellos bienes cuya producción se realiza con una relativa intensidad de recursos que son abundantes en el país, mientras que importa aquellos bienes cuya producción requiere un uso relativamente intensivo de recursos que son relativamente escasos en el país (capítulo 5). El comercio internacional también facilita la especialización en la producción de variedades concretas de productos y promueve una mayor eficiencia en los países al alcanzar economías de escala en la producción.

Los beneficios del comercio no están limitados al intercambio de bienes tangibles. Las migraciones internacionales y el endeudamiento internacional son también formas de comercio que resultan mutuamente beneficiosas para los países: el primero, al intercambiar trabajo por bienes y servicios (capítulo 4); el segundo, a través del intercambio de bienes presentes por promesas sobre bienes futuros (capítulo 6). Finalmente, los intercambios internacionales de activos con riesgo, como las acciones y los bonos, pueden también beneficiar a todos los países, al permitir que cada uno de ellos diversifique su riqueza y reduzca la volatilidad de su renta (capítulo 20). Estas formas invisibles de comercio producen ganancias tan reales como las del comercio que coloca fruta fresca de Latinoamérica en los mercados de Toronto en el mes de febrero.

Aunque los países suelen ganar con el comercio internacional, es posible que este comercio afecte negativamente a determinados grupos *dentro* de cada país; dicho de otro modo, el comercio internacional ejerce una intensa influencia en la distribución de la renta. Los efectos del comercio sobre la distribución de la renta constituyen una antigua preocupación de los teóricos del comercio internacional, que ya señalaron que:

El comercio internacional puede afectar de forma negativa a los propietarios de los recursos que son «específicos» para las industrias que compiten con las importaciones, es decir, que no pueden encontrar empleos alternativos en otras industrias. Algunos ejemplos incluyen la maquinaria especializada, como los telares mecánicos, que pierden valor con la importación de productos textiles, y los trabajadores con habilidades específicas, como pescadores que ven reducirse el valor de sus capturas con la importación de pescado.

El comercio también puede alterar la distribución de la renta entre grandes grupos, como trabajadores y propietarios del capital.

Estas preocupaciones han pasado de la pizarra al centro del debate político en el mundo real, ya que con el tiempo se ha hecho evidente que los salarios reales de los trabajadores menos cualificados en los Estados Unidos han disminuido a pesar de que el país, en su conjunto, es cada vez más rico. Muchos observadores han atribuido este fenómeno al creciente comercio internacional, y sobre todo al rápido crecimiento de las exportaciones de bienes manufacturados provenientes de países con bajos salarios. La valoración de esta observación se ha convertido en una tarea importante para los expertos en economía internacional, y es uno de los principales temas de los capítulos 4, 5 y 6.

El patrón de comercio

Los economistas no pueden analizar los efectos del comercio internacional, ni recomendar cambios en las políticas gubernamentales del comercio con cierta fiabilidad, a no ser que sepan que su teoría es lo suficientemente acertada para explicar el comercio internacional que se observa en la realidad. Por ello, los intentos de explicar el patrón del comercio internacional (quién vende qué a quién) se erigen en una de las principales preocupaciones de los economistas especializados en economía internacional.

Algunos aspectos de los patrones del comercio son fáciles de entender. El clima y los recursos explican claramente por qué Brasil exporta café y Arabia Saudí exporta petróleo. Sin embargo, la mayoría del patrón de comercio de otros países es mucho más sutil. ¿Por qué Japón exporta automóviles mientras que los Estados Unidos exportan aviones? A principios del siglo XIX, el economista inglés David Ricardo ofreció una explicación del comercio a partir de las diferencias internacionales de la productividad del trabajo, explicación que conserva hoy su validez (capítulo 3). Sin embargo, en el siglo XX se han propuesto explicaciones alternativas. Una de las más influyentes, aunque aún controvertida, examina los vínculos entre los patrones del comercio y la interacción de las dotaciones relativas de recursos nacionales como el capital, el trabajo y la tierra, por una parte, y el uso relativo de estos factores en la producción de los diferentes productos, por otra. Esta teoría se expone en el capítulo 5. A continuación se explica cómo extender este simple modelo para generar predicciones empíricas precisas sobre el volumen y el patrón del comercio. Asimismo, algunos especialistas en economía internacional han propuesto teorías que sugieren la existencia de un importante componente aleatorio, en presencia de economías de escala, en el patrón de comercio internacional, teorías que se desarrollan en los capítulos 7 y 8.

Librecambio y proteccionismo

Si la idea de las ganancias del comercio constituye el concepto más importante de la economía internacional, el aparentemente eterno debate sobre el librecambio y el proteccionismo es el tema más importante desde el punto de vista de la política. Desde la aparición de los modernos estados-nación en el siglo XVI, los gobiernos se han preocupado por el efecto de la competencia internacional sobre la prosperidad de las industrias nacionales y han intentado defenderlas de la competencia extranjera mediante la imposición de límites a las importaciones o ayudarlas en la competencia mundial con subvención a las exportaciones. La tarea concreta que más ha perdurado en economía internacional ha sido la de analizar los efectos de estas denominadas políticas proteccionistas y, normalmente, aunque no siempre, criticar el proteccionismo y exponer las ventajas de un comercio internacional más libre.

El debate sobre cuál debe ser la magnitud del comercio permitida tomó una nueva dirección en la década de 1990. Desde la Segunda Guerra Mundial, las democracias avanzadas, encabezadas por los Estados Unidos, han aplicado una política general consistente en suprimir las barreras al comercio internacional; esta política reflejaba la visión de que el libre comercio era una fuerza impulsora no solo de la prosperidad, sino también de la paz mundial. En la primera mitad de la década de 1990 se negociaron varios acuerdos importantes sobre libre comercio. Los más destacables fueron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, o, en inglés, North American Free Trade Agreement, NAFTA) entre los Estados Unidos, Canadá y México, aprobado en 1993, y el denominado Tratado de la Ronda Uruguay, por el que se creó la Organización Mundial del Comercio en 1994.

Sin embargo, desde entonces ha ganado adeptos un movimiento político internacional, contrario a la «globalización». El movimiento logró una gran notoriedad en 1999, cuando los manifestantes, en representación de una variopinta mezcla de proteccionistas tradicionales y nuevas ideologías, provocaron enfrentamientos con la policía durante una importante reunión sobre comercio internacional en Seattle. El movimiento contra la globalización ha conseguido, al menos, que los defensores del libre comercio se hayan visto obligados a explicar mejor sus puntos de vista.

Dada la importancia histórica y la relevancia actual de la cuestión del proteccionismo, dedicaremos aproximadamente una cuarta parte del libro a este asunto. Con los años, los economistas han desarrollado un sencillo, aunque poderoso, modelo analítico para determinar los efectos de las políticas gubernamentales que afectan al comercio internacional. Este modelo no solo predice los efectos de las políticas comerciales, sino que permite el análisis coste-beneficio y define los criterios que determinan en qué momentos una intervención gubernamental es positiva para la economía. Presentamos este modelo en los capítulos 9 y 10, y lo utilizamos para exponer algunos temas de política económica en estos mismos capítulos, así como en los dos siguientes.

No obstante, en el mundo real los gobiernos no hacen necesariamente lo que se desprende del análisis coste-beneficio de los economistas. Esto no significa que dicho análisis carezca de utilidad. El análisis económico ayuda a dar sentido a la política comercial internacional, al mostrar quién se beneficia y quién resulta perjudicado con actuaciones del sector público como las cuotas a la importación y las subvenciones a las exportaciones. La reflexión clave de este análisis es que los conflictos de intereses *dentro* de un país suelen influir más en la determinación de la política comercial que los suscitados *entre* países. Los capítulos 4 y 5 muestran que el comercio tiene normalmente un efecto muy destacado en la distribución de la renta dentro de los países, mientras que los capítulos 10, 11 y 12 ponen de manifiesto que el poder relativo de los diferentes grupos de presión dentro de los países, más que cualquier otro indicador que mida el interés nacional general, es a menudo el factor determinante de las políticas gubernamentales en el comercio internacional.

Balanza de pagos

En 1998, China y Corea del Sur tuvieron grandes superávits comerciales de unos 40.000 millones de dólares cada uno. En el caso de China, este superávit comercial no era nada extraño, ya que el país llevaba varios años con esta tendencia; ello había provocado quejas de otros países, entre ellos los Estados Unidos, que afirmaban que China incumplía las reglas del juego. Entonces, ¿es bueno tener un superávit comercial y malo tener un déficit comercial? No según los surcoreanos: su superávit comercial fue una imposición derivada de una crisis económica y financiera, y se lamentaron amargamente de incurrir en dicho superávit.

Esta comparación pone de manifiesto que el análisis de la *balanza de pagos* se debe realizar en el contexto de un análisis económico para comprender sus implicaciones. Aparece en una gran variedad de contextos específicos: al analizar la inversión extranjera directa de las multinacionales (capítulo 8), al relacionar las transacciones internacionales con la contabilidad de la renta nacional (capítulo 13) y al revisar cualquier aspecto de la política monetaria internacional (capítulos 17 a 22). Al igual que el problema del proteccionismo, la balanza de pagos se ha con-

vertido en un asunto central para los Estados Unidos, dado que desde 1982 se han producido, año tras año, inmensos déficits comerciales.

Determinación del tipo de cambio

En septiembre de 2010, el ministro de finanzas de Brasil, Guido Mantegna, fue centro de los titulares periodísticos tras declarar que el mundo se encontraba «inmerso en una guerra internacional de divisas». El motivo de sus declaraciones fue la acusada apreciación del valor de la moneda brasileña, el real, que desde un tipo de cambio de 45 centavos por dólar a comienzos de 2009 se había elevado a casi 60 centavos cuando el ministro expresó sus inquietudes (aún aumentaría más, hasta 65 centavos, en los siguientes meses). Mantegna acusó a los países ricos, y sobre todo a los Estados Unidos, de haber diseñado expresamente este aumento, lo que perjudicó gravemente a los exportadores brasileños. Sin embargo, la apreciación del real fue efímera; la moneda empezó a perder valor a mediados de 2011, y en el verano de 2013 había recuperado el nivel de los 45 centavos.

Una de las diferencias clave entre la economía internacional y otras áreas de la economía es que los países suelen tener sus propias monedas; el euro, una moneda compartida por un grupo de países europeos, es la excepción que confirma la regla. Como ilustra el ejemplo del real, los valores relativos de las divisas pueden cambiar con el tiempo, a menudo de forma drástica.

Por razones históricas, el estudio de la determinación del tipo de cambio es una parte relativamente nueva de la economía internacional. Durante la mayor parte de la historia económica moderna, los tipos de cambio fueron fijados por la actuación de los gobiernos, en vez de determinarse en el mercado. Antes de la Primera Guerra Mundial, el valor de las monedas más importantes del mundo se fijaba con respecto al oro, mientras que, para la generación posterior a la Segunda Guerra Mundial, el valor de la mayoría de las monedas estaba fijado en función del dólar estadounidense. El análisis de los sistemas monetarios internacionales que fijan los tipos de cambio persiste como un asunto de gran importancia. El capítulo 18 está dedicado al funcionamiento de los sistemas de tipos de cambio fijos, el capítulo 19 a los resultados históricos de los distintos sistemas de tipos de cambio y el capítulo 21 a la economía de áreas monetarias como la de la unión monetaria europea. En estos momentos, sin embargo, algunos de los tipos de cambio más importantes fluctúan minuto a minuto, por lo que el papel de los tipos de cambio flexibles se sitúa en el centro de la economía internacional. Los capítulos 14 a 17 se centran en la moderna teoría de los tipos de cambio flotantes.

Coordinación internacional de las políticas económicas

La economía internacional atañe a naciones soberanas, y cada una es libre de escoger sus propias políticas económicas. Por desgracia, en una economía mundial integrada, las políticas económicas de un país normalmente afectan a los demás. Por ejemplo, cuando el Bundesbank de Alemania elevó los tipos de interés en 1990 (un paso que adoptó para controlar el posible impacto inflacionista de la reunificación de Alemania occidental y oriental) contribuyó a precipitar una recesión en el resto de Europa occidental. Los distintos objetivos de los países suelen generar conflictos de intereses. Incluso cuando los países tienen objetivos similares, pueden experimentar pérdidas si falla la coordinación de sus políticas. Un problema fundamental de la economía internacional es cómo conseguir un grado aceptable de armonía entre las políticas comerciales y las políticas monetarias de los diferentes países, en ausencia de un gobierno mundial que les diga lo que deben hacer.

Durante casi setenta años, las políticas de comercio internacional han estado regidas por un tratado internacional conocido como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, el inglés General Agreement on Trade and Tariffs). Desde 1994, las reglas han sido impuestas por una entidad internacional, la Organización Mundial del Comercio, que puede decir a los países, entre ellos los Estados Unidos, que sus políticas incumplen acuerdos anteriores. Discutimos los fundamentos de este sistema en el capítulo 9 y analizamos si las reglas de juego del comercio internacional vigentes en la economía mundial pueden o deben sobrevivir.

Aunque la cooperación entre las políticas comerciales internacionales tiene una tradición bien establecida, la coordinación de las políticas macroeconómicas internacionales es un tema más nuevo y más incierto. Los intentos de formular principios para la coordinación macroeconómica internacional se remontan a las décadas de 1980 y 1990 y son aún controvertidos. No obstante, estos intentos se suceden cada vez con mayor frecuencia en el mundo real. En el capítulo 19 se revisa la teoría y la experiencia práctica de esta coordinación macroeconómica internacional.

Mercado internacional de capitales

En 2007, los inversores que habían adquirido valores respaldados por hipotecas en Estados Unidos, cuyo valor dependía de las rentas generadas por grandes reservas de hipotecas del sector inmobiliario, recibieron un duro revés: cuando los precios de la vivienda empezaron a caer, los impagos se multiplicaron y las inversiones que parecían seguras comenzaron a acumular altos índices de riesgo. Dado que muchos de estos valores estaban en propiedad de instituciones financieras, la crisis inmobiliaria devino rápidamente en una crisis bancaria. El problema pronto se acrecentó, dado que no se trataba de una crisis bancaria exclusivamente estadounidense, ya que los bancos de otros países, en especial los europeos, también habían adquirido muchos de esos valores en riesgo.

La historia no terminó ahí: Europa vivió pronto el estallido de su propia burbuja inmobiliaria. Aunque el estallido de la burbuja se produjo principalmente en el sur de Europa, pronto se hizo evidente que muchos bancos del resto de Europa como los alemanes que habían concedido créditos a sus homólogos españoles, estarían muy expuestos a las consecuencias financieras.

En cualquier economía sofisticada existe un amplio mercado de capitales: un conjunto de acuerdos por los que los individuos y las empresas intercambian dinero presente por promesas de pago en el futuro. La creciente importancia del comercio internacional desde la década de 1960 ha estado acompañada por el crecimiento del mercado *internacional* de capitales, que vincula los mercados de capitales de cada uno de los países individuales. Así, en los años setenta, los países ricos en petróleo de Oriente Medio colocaron sus ingresos petrolíferos en bancos de Londres o de Nueva York, y estos bancos, a su vez, prestaron dinero a los gobiernos y a las empresas de Asia y de Latinoamérica. Durante los ochenta, Japón convirtió la mayor parte del dinero que ganaba con las exportaciones en inversiones en los Estados Unidos, incluido el establecimiento de un creciente número de filiales de empresas japonesas en ese país. En la actualidad, China canaliza los ingresos de sus propias exportaciones hacia una serie de activos extranjeros, entre ellos dólares que su gobierno mantiene como reservas internacionales.

Los mercados internacionales de capitales difieren en aspectos importantes de los mercados nacionales. Deben hacer frente a las regulaciones especiales que muchos países imponen sobre las inversiones extranjeras; a veces también ofrecen oportunidades para evitar las regulaciones que se establecen en los mercados nacionales. Desde la década de 1960 han aparecido inmensos mercados internacionales de capitales, con especial relevancia el importante mercado de eurodólares de Londres, en el que se intercambian diariamente miles de millones de dólares sin pasar nunca por los Estados Unidos.

A los mercados internacionales de capitales se les asocian algunos riesgos inherentes. Uno de ellos es la fluctuación de las monedas: si el euro cae frente al dólar, los inversores estadounidenses que compraron bonos en euros incurrirán en una pérdida de capital. Otro riesgo es el que se produce cuando un país se declara en suspensión de pagos, esto es, cuando rechaza pagar sus deudas (tal vez porque no puede), y no existe una manera fácil de que los acreedores lo lleven ante los tribunales. El temor a un impago en las altamente endeudadas naciones europeas se ha convertido en una preocupación de primer orden en los últimos años.

La creciente importancia de los mercados internacionales de capitales, y sus nuevos problemas, requieren una mayor atención hoy que en el pasado. Este libro dedica dos capítulos a temas relacionados con los mercados internacionales de capitales: uno al funcionamiento del mercado global de activos (capítulo 20) y otro al problema del endeudamiento de los países en desarrollo (capítulo 22).

Economía internacional: comercio y finanzas

La teoría de la economía internacional puede dividirse en dos grandes campos de estudio: el *comercio internacional* y las *finanzas internacionales*. El análisis del comercio internacional pone el acento principalmente en las transacciones *reales* de la economía internacional, es decir, en aquellas transacciones que implican un movimiento físico de bienes o un compromiso tangible de recursos económicos. El análisis financiero internacional lo deposita en el aspecto *monetario* de la economía internacional, esto es, en las transacciones financieras como las compras por parte de los extranjeros de dólares estadounidenses. Un ejemplo de un tema de comercio internacional es el conflicto entre los Estados Unidos y Europa en relación con las subvenciones europeas a las exportaciones de productos agrícolas; un ejemplo de un asunto financiero internacional es la controversia acerca de si el tipo de cambio de la moneda nacional con respecto al dólar debe flotar libremente o ser estabilizado por una actuación gubernamental.

En el mundo real no existe una clara línea divisoria entre los aspectos comerciales y financieros. La mayoría de los intercambios comerciales internacionales implica transacciones financieras, mientras que, tal como sugieren los ejemplos de este capítulo, muchos acontecimientos monetarios tienen consecuencias importantes para el comercio. No obstante, la distinción entre comercio y finanzas internacionales conserva su utilidad. La primera mitad de este libro cubre cuestiones de comercio internacional. La parte 1 (capítulos 2 a 8) desarrolla la teoría analítica del comercio internacional, y la parte 2 (capítulos 9 a 12) aplica dicha teoría al análisis de las políticas comerciales públicas. La segunda mitad del libro se dedica a los temas de finanzas internacionales. La parte 3 (capítulos 13 a 18) desarrolla la teoría monetaria y financiera internacional, y la parte 4 (capítulos 18 a 22) aplica este análisis a la política monetaria internacional.

MyEconLab puede ayudarle a mejorar su aprendizaje

MyEconLab Suponga que mañana tiene un examen. ¿Está preparado? En cada capítulo, las pruebas prácticas y los planes de estudio de MyEconLab señalan exactamente las secciones que domina y aquellas en cuyo estudio debe profundizar. De este modo podrá optimizar sus horas de estudio, y preparará mejor sus exámenes.

Cómo funciona:

1. Solicite a su profesor un identificador del curso. Regístrese en www.myeconlab.com.
2. Pulse en «Plan de estudios» y elija el botón «Práctica» para la primera sección de este capítulo.
3. Trabaje con las preguntas de Práctica. MyEconLab calificará automáticamente su trabajo.
4. El Plan de estudios actuará como un conjunto de tutoriales y problemas prácticos que le ayudarán a dominar los temas concretos en los que necesite centrarse. Con la práctica en línea podrá llevar un seguimiento de sus progresos en el Plan de estudios.
5. Si supera con éxito las cuestiones prácticas, el botón «Pregúntame» aparecerá resaltado. Trabaje con las preguntas de este botón.
6. Una vez que domine la sección con la prueba del botón «Pregúntame», recibirá un Punto de dominio y será dirigido a la siguiente sección.

COMERCIO MUNDIAL: UNA VISIÓN GENERAL

En 2013, el conjunto de la economía mundial produjo bienes y servicios por un valor de aproximadamente 74 billones de dólares a precios corrientes. De este total, más del 30% se vendió en un país distinto del que lo produjo: el comercio mundial de bienes y servicios superó los 23 billones de dólares. Esto supone una enorme cantidad de exportaciones e importaciones.

En capítulos posteriores analizaremos por qué los países venden gran parte de lo que producen a otras naciones, y los motivos por los que compran gran parte de lo que consumen en otros lugares. También exploraremos los beneficios y costes del comercio internacional y las motivaciones y los efectos de las políticas gubernamentales que limitan o fomentan el comercio.

Sin embargo, antes de todo eso, empezaremos por describir quién comercia con quién. Una relación empírica conocida como *modelo de gravedad* ayuda a hacerse una idea del valor del comercio entre cualquier par de países y arroja luz sobre los obstáculos que aún limitan el comercio internacional incluso en la actual economía global.

Después pasaremos a analizar la estructura del comercio mundial y su evolución reciente. Como veremos, las últimas décadas han estado marcadas por un importante aumento del porcentaje de la producción mundial que se intercambia entre países, por un cambio del centro de gravedad económico del mundo hacia Asia y por importantes cambios en los tipos de bienes que constituyen ese comercio.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después de leer este capítulo será capaz de:

- Describir la dependencia entre el valor del comercio entre dos países cualesquiera y el tamaño económico de estos países, y explicar las razones de dicha relación.
- Analizar cómo la distancia y las fronteras reducen el comercio.
- Describir cómo el porcentaje de la producción internacional que se comercia ha fluctuado con el tiempo y los motivos de las dos oleadas de globalización.
- Explicar el cambio con el tiempo de la composición de los bienes y servicios que se comercializan a escala internacional.

¿Quién comercia con quién?

La Figura 2.1 muestra el valor total del comercio de bienes (exportaciones más importaciones) entre los Estados Unidos y sus quince principales socios comerciales en 2012 (Los datos sobre el comercio de servicios están menos desagregados por países; hablaremos de la creciente importancia del comercio de servicios, y de las cuestiones planteadas por ese comercio, más adelante

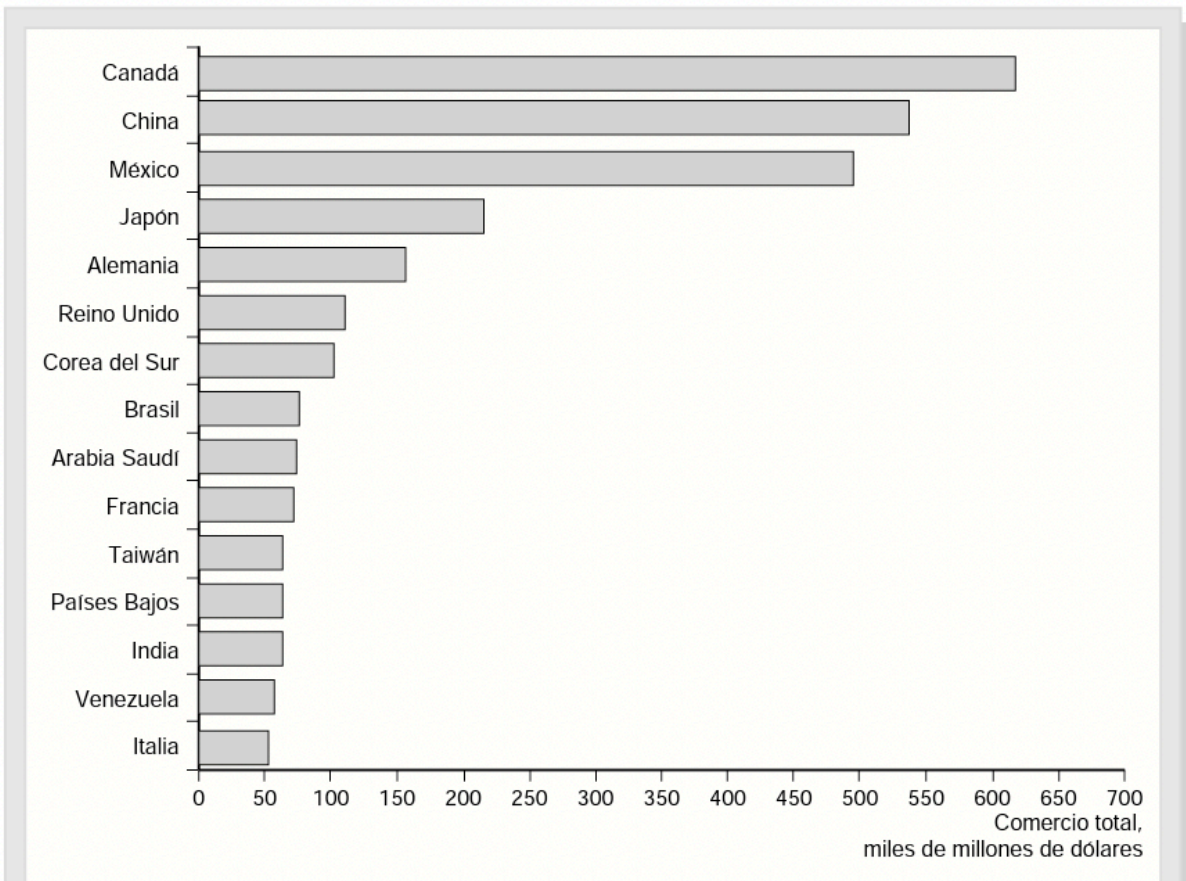


FIGURA 2.1

Comercio estadounidense total con sus principales socios, 2012

El comercio de Estados Unidos (medido como la suma de sus importaciones y exportaciones) se produce fundamentalmente con quince grandes socios.

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos.

en este mismo capítulo.). En conjunto, estos quince países representaron el 69% del valor del comercio estadounidense de ese año.

¿Por qué comercian tanto los Estados Unidos con estos países? A continuación analizaremos algunos factores que determinan quién comercia con quién.

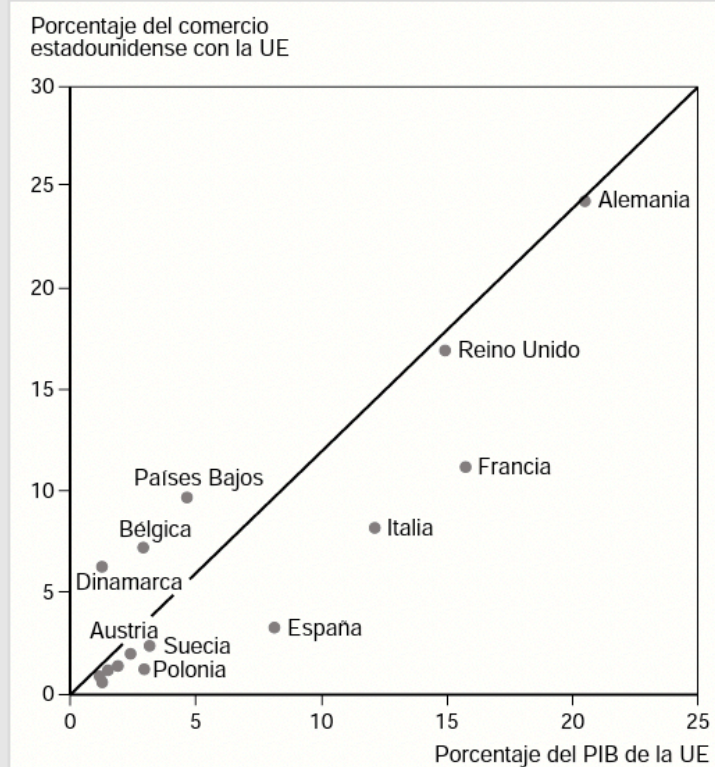
El tamaño importa: el modelo de gravedad

Tres de los quince principales socios comerciales de los Estados Unidos son países europeos: Alemania, el Reino Unido y Francia. ¿Por qué los Estados Unidos comercian más con estos tres países europeos que con otros? La respuesta es que son las economías más importantes de Europa. Es decir, tienen los valores más elevados de **producto interior bruto (PIB)**, que mide el valor de todos los bienes y servicios producidos en una economía. Existe una sólida relación empírica entre el tamaño económico de un país y el volumen de sus importaciones y exportaciones.

La Figura 2.2 ilustra esa relación y muestra la correspondencia entre el tamaño de las distintas economías europeas (concretamente, los quince países más importantes de Europa occidental para los Estados Unidos en 2012) y su comercio con la nación estadounidense en ese año. En

FIGURA 2.2
Tamaño de las economías europeas, y valor de su comercio con los Estados Unidos

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, Comisión Europea.



el eje horizontal se muestra el PIB de cada país, expresado como porcentaje del PIB total de la Unión Europea (UE); en el eje vertical se muestra la proporción de cada país sobre el comercio total de los Estados Unidos con la UE. Como se puede ver, el diagrama de puntos se agrupa en torno a la recta de 45°, es decir, la proporción del comercio de cada país con los Estados Unidos era aproximadamente igual a la proporción que representa la economía de ese país en el PIB de Europa occidental. Alemania es la mayor economía europea, y representa el 20% del PIB europeo; también representa el 24% del comercio de los Estados Unidos con la región. Suecia es una economía mucho más pequeña, al representar únicamente el 3,2% del PIB europeo; por consiguiente, solo atrae el 2,3% del comercio entre los Estados Unidos y Europa.

Al analizar el comercio mundial en su conjunto, los economistas han descubierto una ecuación que predice con bastante precisión el volumen de comercio entre dos países cualesquiera:

$$T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j / D_{ij}, \quad (2.1)$$

donde A es una constante, T_{ij} es el valor del comercio entre el país i y el país j , Y_i es el PIB del país i , Y_j es el PIB del país j y D_{ij} es la distancia entre los dos países. Es decir, el valor del comercio entre dos países cualesquiera es proporcional, si todo lo demás permanece igual, al *producto* de los PIB de los dos países, y disminuye con la distancia entre ambos.

Una ecuación como la (2.1) se conoce como el **modelo de gravedad** del comercio mundial. La razón de este nombre es la analogía con la ley de la gravedad de Newton: al igual que la atracción de la gravedad entre dos objetos cualesquiera es proporcional al producto de sus masas y disminuye con la distancia, el comercio entre dos países cualesquiera es, si todo lo demás permanece constante, proporcional al producto de sus PIB y disminuye con la distancia.

Los economistas suelen estimar un modelo de gravedad algo más general, de la siguiente manera:

$$T_{ij} = A \times Y_i^a \times Y_j^b / D_{ij}^c \quad (2.2)$$

Esta ecuación afirma que los tres aspectos que determinan el volumen de comercio entre dos países son el tamaño de los PIB de los dos países y la distancia entre ambos, sin suponer de manera específica que el comercio es proporcional al producto de los dos PIB e inversamente proporcional a la distancia. En su lugar se eligen a , b y c para obtener el mayor ajuste posible a los datos reales. Si a , b y c fueran iguales a 1, la ecuación (2.2) sería igual a la (2.1). De hecho, las estimaciones suelen concluir que la ecuación (2.1) es una aproximación bastante buena.

¿Por qué funciona el modelo de gravedad? En términos generales, las economías grandes tienden a gastar mucho en importaciones porque poseen muchos ingresos y propenden a atraer grandes proporciones del gasto de otros países porque producen una amplia gama de productos. Así, el comercio entre dos economías cualesquiera aumenta cuanto más grande sea *cualquiera* de las economías implicadas.

¿Qué otros aspectos *no son* iguales? Como ya hemos señalado, los países gastan en la práctica gran parte, o la mayor parte, de su renta en su propio país. Los Estados Unidos y la Unión Europea representan cada uno aproximadamente el 25% del PIB mundial, pero cada uno solo atrae aproximadamente el 2% del gasto del otro. Para comprender los flujos comerciales reales tenemos que analizar los factores que limitan el comercio internacional. Sin embargo, antes profundizaremos en una razón importante que explica la utilidad del modelo de gravedad.

Aplicación del modelo de gravedad: en busca de anomalías

En la Figura 2.2 resulta evidente que el modelo de gravedad se ajusta bastante bien a los datos del comercio de los Estados Unidos con los países europeos, pero el ajuste no es perfecto. De hecho, una de las aplicaciones principales del modelo de gravedad es que nos ayuda a identificar anomalías en el comercio. En efecto, cuando el comercio entre dos países es mucho mayor o muy inferior a lo que predice el modelo de la gravedad, los economistas buscan una explicación.

En un análisis de la Figura 2.2 observamos que los Países Bajos, Bélgica e Irlanda tienen un comercio considerablemente mayor con los Estados Unidos que el que predice el modelo de gravedad. ¿Por qué?

En el caso de Irlanda, la respuesta se encuentra, en parte, en una afinidad cultural. Irlanda no solo comparte el idioma con Estados Unidos, sino que decenas de millones de estadounidenses son descendientes de inmigrantes irlandeses. Además, Irlanda también desempeña un papel especial como país de acogida de numerosas empresas estadounidenses (analizaremos el papel de las *empresas multinacionales* con sede en los Estados Unidos en el capítulo 8).

En el caso de los Países Bajos y de Bélgica, la geografía y los costes de transporte explican probablemente su elevado comercio con los Estados Unidos. Ambos países están situados cerca de la desembocadura del Rin, el río más largo de Europa Occidental, que atraviesa la región más industrializada de Alemania, el Ruhr. Así pues, los Países Bajos y Bélgica han sido tradicionalmente el punto de entrada a gran parte del norte de Europa occidental; Rotterdam, en la nación neerlandesa, es el principal puerto de Europa, si se mide en función del tonelaje que mueve, y Amberes, en Bélgica, el segundo. El gran comercio de Bélgica y los Países Bajos sugiere, en otras palabras, un papel importante de los costes de transporte y de la geografía para determinar el volumen de comercio. La importancia de estos factores se hace evidente en cuanto se analiza un ejemplo más general de datos sobre el comercio.

Obstáculos al comercio: distancia, barreras y fronteras

La Figura 2.3 muestra los mismos datos que la Figura 2.2, el comercio estadounidense, como porcentaje del comercio total con Europa occidental en 2012, frente al PIB como porcentaje del PIB total de la región, pero añade otros dos países, Canadá y México. Como se puede ver, los dos vecinos de los Estados Unidos comercian mucho más con ese país que las economías euro-

peas de tamaño análogo. De hecho, Canadá, cuya economía tiene aproximadamente el mismo tamaño que la española, tiene un volumen de comercio con los Estados Unidos semejante al de toda Europa.

¿Por qué comercia Estados Unidos mucho más con sus vecinos norteamericanos que con sus socios europeos? Una de las principales razones es el simple hecho de que Canadá y México están mucho más cerca.

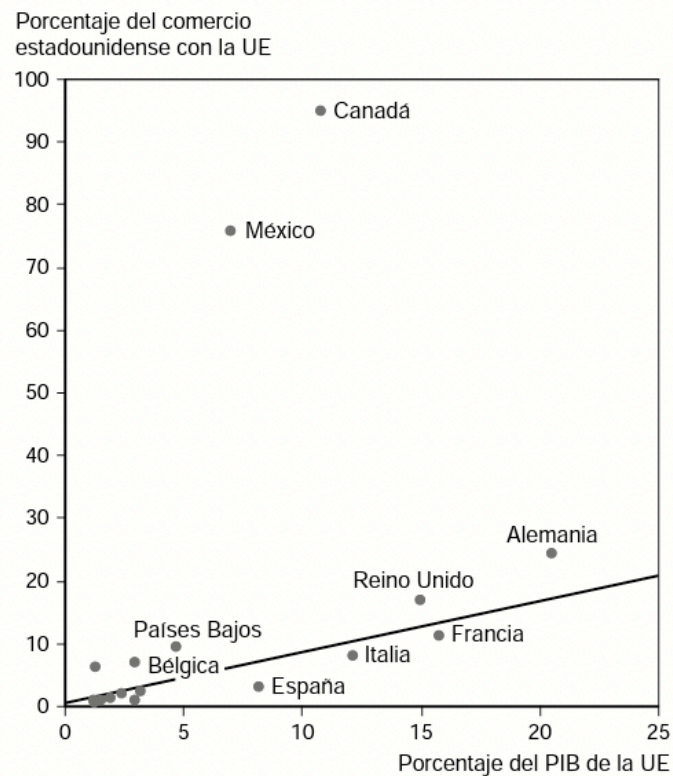
Todos los modelos de gravedad estimados muestran un fuerte efecto negativo de la distancia sobre el comercio internacional; la mayoría de las estimaciones empíricas encuentran que un incremento de la distancia de un 1% entre dos países se asocia con una disminución de entre el 0,7 y el 1% del comercio entre dichos países. Esta disminución refleja, en parte, los mayores costes de transportar los bienes y servicios. Los economistas también creen que existen factores menos tangibles que desempeñan un papel crucial: el comercio propende a ser intenso cuando los países tienen un estrecho contacto personal, y este contacto tiende a disminuir cuando las distancias son mayores. Por ejemplo, es fácil que un representante comercial estadounidense realice una rápida visita a Toronto; la tarea es mucho más compleja cuando ese vendedor tiene que ir a París y, salvo que la empresa esté ubicada en la costa oeste, es aún más complicado hacer una visita a Tokio.

Además de ser los vecinos de los Estados Unidos, Canadá y México forman parte de un **acuerdo comercial** con este país, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, en inglés North America Free Trade Agreement, NAFTA), que garantiza que la mayoría de los bienes intercambiados entre los tres países no están sujetos a aranceles o a otras barreras al comercio internacional. Analizaremos los efectos de las barreras al comercio internacional en los capítulos 8 y 9, y el papel de los acuerdos comerciales, como el TLCAN, en el capítulo 10. Por ahora, vamos a señalar que los economistas utilizan el modelo de gravedad como una forma de

FIGURA 2.3
Tamaño económico y comercio con los Estados Unidos

Los Estados Unidos tienen un comercio notablemente mayor con sus vecinos que con economías europeas de tamaño análogo.

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, Comisión Europea.



valorar el efecto de los acuerdos comerciales sobre el comercio internacional real: si un acuerdo comercial es eficaz, debe generar un comercio significativamente mayor entre sus socios del que se prevería dados sus PIB y las distancias entre los países.

Sin embargo, es importante señalar que, aunque los acuerdos comerciales suelen poner fin a todas las barreras formales al comercio entre países, raras veces consiguen que las fronteras nacionales pierdan toda su relevancia. La investigación económica reciente ha demostrado que, incluso cuando la mayoría de los bienes y servicios intercambiados entre fronteras nacionales no pagan aranceles y tienen muy pocas restricciones legales, el comercio es mucho más activo entre las regiones de un mismo país que entre las de dos países distintos. La frontera entre Canadá y los Estados Unidos ofrece un buen ejemplo. Los dos países forman parte de un acuerdo de libre comercio (de hecho, había un acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos antes de que se firmara el TLCAN). La mayoría de los canadienses habla inglés y los ciudadanos de los dos países tienen libertad para cruzar la frontera con un mínimo de formalidades. Sin embargo, los datos del comercio de las provincias canadienses, entre sí y con los estados de los Estados Unidos, demuestran que, sin cambios en todos los demás parámetros, el comercio entre provincias canadienses es mucho más intenso que entre estas provincias y los estados de los Estados Unidos.

La Tabla 2.1 ilustra la magnitud de la diferencia. Muestra el comercio total (exportaciones más importaciones) de la provincia canadiense de la Columbia Británica, al norte del estado de Washington, con otras provincias canadienses y con otros estados de los Estados Unidos, medido como porcentaje del PIB de cada provincia o estado. La Figura 2.4 muestra la ubicación de estas provincias y estados. Cada provincia canadiense está emparejada con un estado estadounidense que está aproximadamente a la misma distancia de la Columbia Británica: el estado de Washington y Alberta tienen frontera con este territorio; Ontario y Ohio se encuentran en el Medio Oeste, etc. Con la excepción del comercio con la lejana provincia canadiense oriental de Nueva Brunswick, el comercio entre provincias canadienses disminuye de forma continua con la distancia. Sin embargo, en todos los casos, el comercio entre la Columbia Británica y una provincia canadiense es mucho mayor que el que existe con un estado estadounidense situado a una distancia equivalente.

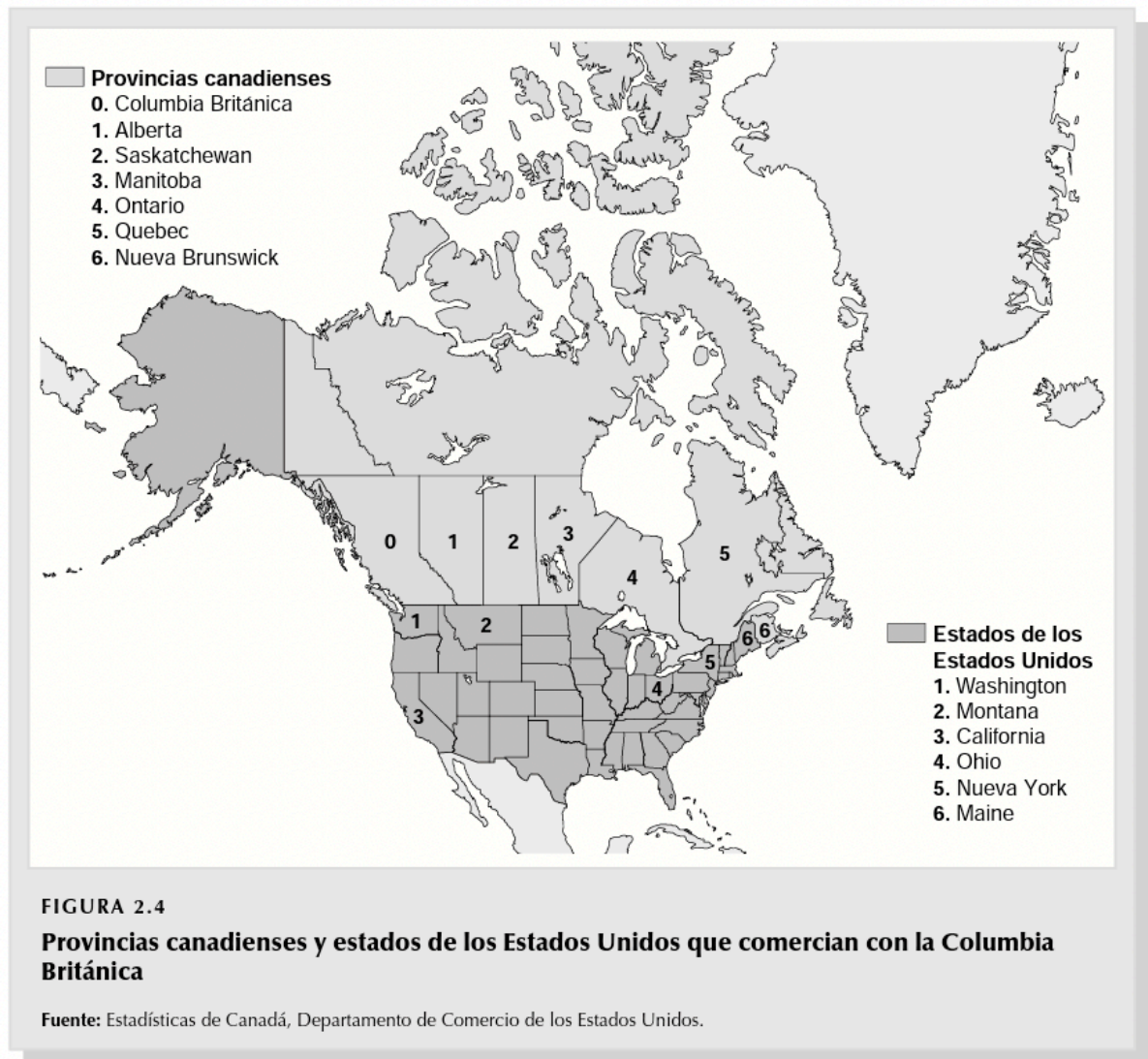
Los economistas han utilizado datos como los que se muestran en la Tabla 2.1, junto con estimaciones del efecto de la distancia en los modelos de gravedad, para calcular que la frontera entre los Estados Unidos y Canadá, a pesar de ser una de las fronteras más abiertas del mundo, desincentiva el comercio de una manera equivalente a la que existe entre países que están a una distancia de entre 2.200 y 3.700 kilómetros.

¿Por qué tienen las fronteras un efecto tan negativo sobre el comercio? Esta pregunta constituye un tema de investigación todavía en curso. El capítulo 21 describe un enfoque reciente de dicha investigación que se centra en determinar el efecto que tiene la existencia de distintas divisas sobre el comercio internacional de bienes y servicios.

TABLA 2.1 Comercio con la Columbia Británica, como porcentaje del PIB, 2009

Provincia canadiense	Comercio como porcentaje del PIB	Comercio como porcentaje del PIB	Estado de Estados Unidos a una distancia igual de la Columbia Británica
Alberta	6,9	2,6	Washington
Saskatchewan	2,4	1,0	Montana
Manitoba	2,0	0,3	California
Ontario	1,9	0,2	Ohio
Quebec	1,4	0,1	Nueva York
Nueva Brunswick	2,3	0,2	Maine

Fuente: Estadísticas de Canadá, Departamento de Comercio de los Estados Unidos.



El cambiante patrón del comercio internacional

El comercio mundial no deja de cambiar. La dirección y la composición del comercio mundial son bastante distintas hoy de lo que eran hace una generación, y aún más que hace un siglo. A continuación nos fijaremos en algunas de las principales tendencias.

¿Se ha hecho el mundo más pequeño?

En los debates habituales sobre la economía mundial es corriente escuchar que el transporte y las comunicaciones modernas han eliminado la distancia, que el mundo se ha convertido en un lugar muy pequeño. Es evidente que estas afirmaciones responden a una realidad: Internet hace posible una comunicación instantánea y casi gratuita entre personas que están a miles de kilómetros de distancia, mientras que el transporte en avión permite un rápido acceso físico a todas las partes del planeta. Por otra parte, los modelos de gravedad revelan todavía una fuerte relación negativa entre la distancia y el comercio internacional. Pero, ¿acaso se han debilitado estos efectos con el tiempo? ¿Verdaderamente el avance en los transportes y la comunicación han hecho el mundo más pequeño?

La respuesta es que sí, aunque la historia también demuestra que las fuerzas políticas pueden anular los efectos de la tecnología. El mundo se hizo más pequeño entre 1840 y 1914, pero volvió a aumentar de tamaño durante gran parte del siglo xx.

Los especialistas en historia económica nos dicen que una economía global, con fuertes vínculos económicos incluso entre países distantes, no es una situación nueva. De hecho, ha habido dos grandes oleadas de globalización en la primera de ellas no se utilizaban aviones ni Internet, sino ferrocarriles, barcos de vapor y el telégrafo. En 1919, el gran economista John Maynard Keynes describía los resultados de la aparición de la globalización en los siguientes términos:

¡Qué extraordinario episodio del progreso económico del hombre llegó a su fin en agosto de 1914!... Los habitantes de Londres podían pedir por teléfono, mientras se tomaban el té de la mañana en la cama, productos de todo el mundo, en las cantidades que más gustasen, y esperar que fueran prontamente entregados a la puerta de su casa.

Sin embargo, conviene analizar la afirmación de Keynes de que esta época «llegó a su fin» en 1914. En realidad, dos guerras mundiales posteriores, la Gran Depresión de los años treinta, y el generalizado proteccionismo posterior, tuvieron el efecto de deprimir el comercio mundial. La Figura 2.5 ilustra una medida del comercio internacional: la relación entre el índice de exportaciones mundiales de bienes manufacturados y un índice de la producción industrial en todo el planeta. El comercio mundial creció rápidamente entre 1870 y 1913, pero experimentó un serio

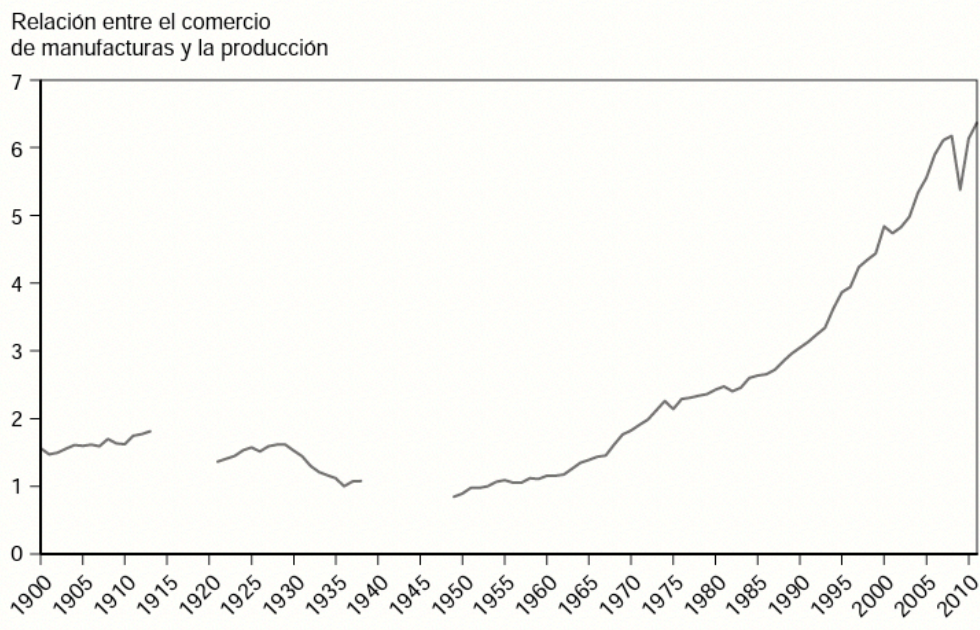


FIGURA 2.5

Aumento y disminución del comercio mundial

La relación entre las exportaciones mundiales de bienes manufacturados y la producción industrial mundial, ilustrada en la figura con un índice en el que 1953=1, aumentó en las décadas previas a la Primera Guerra Mundial, pero experimentó un acusado descenso antes de las contiendas y por causa del proteccionismo. No recuperó los niveles de 1913 hasta la década de los setenta, aunque desde entonces ha alcanzado nuevos máximos.

Fuente: Boletín Mensual de Estadística de las Naciones Unidas, Organización Mundial del Comercio.

retroceso en las décadas posteriores. Como puede verse, no recuperó los niveles anteriores a la Primera Guerra Mundial hasta los inicios de la década de 1970.

Sin embargo, desde entonces, el comercio mundial como porcentaje de la producción mundial ha crecido hasta máximos sin precedentes. Gran parte de este crecimiento del valor del comercio mundial refleja la denominada «desintegración vertical» de la producción: antes de que un producto llegue a manos del consumidor se han sucedido varias fases de la producción en distintos países. Por ejemplo, los productos de electrónica de consumo (teléfonos móviles, iPods, etc.) suelen ser ensamblados en países con salarios bajos, como China, a partir de componentes producidos en países con salarios superiores como Japón. Dado el amplio intercambio cruzado de componentes, un producto que cuesta 100 dólares puede incrementar los flujos comerciales internacionales en 200 o 300 dólares.

¿Qué comerciamos?

Cuando los países comercian entre sí, ¿qué intercambian? Para el mundo en su conjunto, la principal respuesta es que se intercambian bienes manufacturados como automóviles, ordenadores y ropa. Sin embargo, el comercio de productos minerales (una categoría que incluye de todo, desde mineral de cobre a carbón, pero cuyo principal elemento en el mundo moderno es el petróleo) se mantiene como una parte importante del comercio mundial. También alcanza relevancia el comercio de productos agrícolas, como el trigo, la soja y el algodón, así como servicios de varios tipos cuya importancia probablemente aumentará aún más en el futuro.

La Figura 2.6 muestra el porcentaje desglosado de las exportaciones mundiales en 2011. Los productos manufacturados constituyen el componente principal del comercio mundial. La mayor parte del valor de los productos minerales proviene del petróleo y de otros combustibles. El comercio de productos agrícolas, aunque crucial para alimentar a muchos países, solo representa una pequeña parte del valor del comercio mundial moderno.

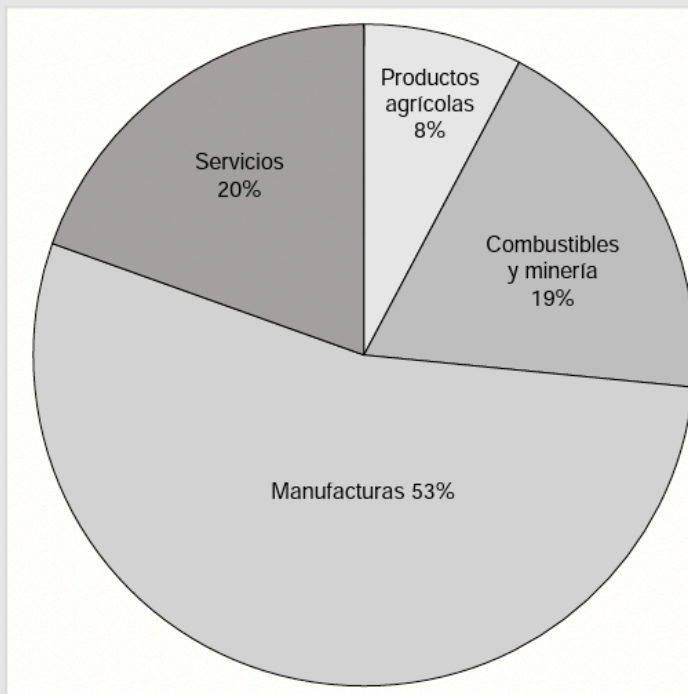
Por su parte, las exportaciones de servicios incluyen las tasas de transporte que cobran las compañías aéreas y las empresas de distribución, las primas de seguros recibidas de los extran-

FIGURA 2.6

Composición del comercio mundial, 2011

La mayor parte del comercio mundial son bienes manufacturados, si bien los minerales, fundamentalmente el petróleo, mantienen su alto nivel de relevancia.

Fuente: Organización Mundial del Comercio.



jeros y el gasto de los turistas extranjeros. En los últimos años, han aparecido nuevas formas de comercio de servicios, facilitadas por las modernas telecomunicaciones, que han atraído una gran atención de los medios de comunicación. El ejemplo más conocido es la proliferación de los centros de atención telefónica en el extranjero: si un estadounidense llama a algún número de teléfono gratuito en busca de información o ayuda técnica, la persona al otro lado de la línea puede estar en un país lejano (la ciudad india de Bangalore es una ubicación particularmente utilizada para este fin). Hasta ahora, estas nuevas formas de comercio un tanto exóticas representan una parte relativamente reducida del comercio mundial pero, como se explicará más adelante, la situación podría cambiar en los próximos años.

El marco actual, en el que los productos manufacturados dominan el comercio mundial, es relativamente nuevo. Antes, los productos primarios (agrícolas y de la minería) desempeñaban un papel mucho más importante en el comercio mundial. La Tabla 2.2 muestra la proporción de los productos manufacturados en las exportaciones e importaciones del Reino Unido y de los Estados Unidos en 1910 y 2011. A principios del siglo xx Gran Bretaña, aunque exportaba fundamentalmente productos manufacturados, importaba sobre todo productos primarios. Hoy en día, las manufacturas dominan tanto sus exportaciones como sus importaciones. A su vez, la nación estadounidense ha evolucionado desde un patrón comercial en el que los productos primarios eran más importantes que las manufacturas en las exportaciones e importaciones a uno en el que ambos flujos están dominados por los bienes manufacturados.

Un cambio más reciente ha sido el aumento de las exportaciones de productos manufacturados del tercer mundo. Los términos **tercer mundo** y **países en desarrollo** se aplican a las naciones más pobres del planeta, muchas de las cuales fueron colonias europeas antes de la Segunda Guerra Mundial. Hasta los años setenta, estos países exportaban fundamentalmente productos primarios. Sin embargo, desde entonces han pasado rápidamente a exportar productos manufacturados. La Figura 2.7 muestra la proporción de los productos agrícolas y de los manufacturados en las exportaciones de los países en desarrollo desde 1960. Durante ese periodo se ha producido una reversión casi total de la importancia relativa de ambos productos. Por ejemplo, más del 90% de las exportaciones de China, la mayor economía en desarrollo y de crecimiento más rápido del comercio mundial, son manufacturas.

Contratación de servicios en el extranjero

Uno de los debates actuales más candentes en economía internacional gira en torno a si las modernas tecnologías de la información y la comunicación, que hacen posible desempeñar determinadas funciones económicas a distancia, provocarán un drástico incremento de nuevas formas de comercio internacional. Ya hemos mencionado el ejemplo de los centros de atención telefónica, en el que la persona que atiende su solicitud de información puede estar a diez mil kilómetros de distancia. Otros muchos servicios se pueden realizar en localizaciones remotas. Cuando un servicio que anteriormente se proveía dentro de un país se traslada a una ubicación en el extranjero, este cambio se describe como una **contratación del servicio en el extranjero** (a veces, también se conoce como **externalización de servicios**). Además, los productores deben decidir si crearán una filial extranjera para proveer esos servicios (y actuar como una empresa multinacional) o

TABLA 2.2 Bienes manufacturados como porcentaje del comercio de mercancías

	Reino Unido		Estados Unidos	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
1910	75,4	24,5	47,5	40,7
2011	72,1	69,1	65,3	67,2

Fuente: Los datos de 1910 provienen de Simon Kuznets, *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Speed*. New Haven: Yale Univ. Press, 1966. Los datos de 2011 provienen de la Organización Mundial del Comercio.

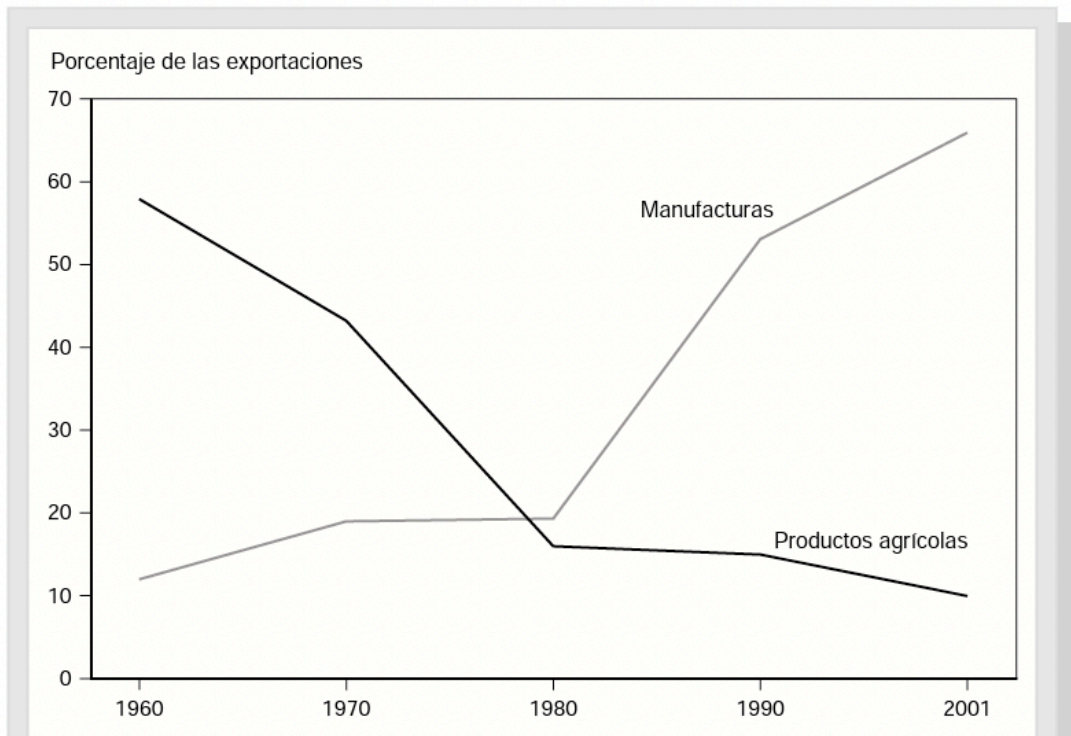


FIGURA 2.7

Evolución de la composición de las exportaciones de los países en desarrollo

Durante los últimos cincuenta años, las exportaciones de los países en desarrollo se han desplazado hacia las manufacturas.

Fuente: Consejo sobre Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas.

contratarán externamente esos servicios a otra empresa. En el capítulo 8 se describirá con más detalle cómo se toman estas importantes decisiones en las empresas.

En un célebre artículo publicado en 2006 en *Foreign Affairs*, Alan Blinder, economista de la Universidad de Princeton, afirmaba que «en el futuro, y en gran medida ya en la actualidad, la distinción clave del comercio internacional no será entre cosas que se pueden meter en una caja y cosas que no. Será entre servicios que se pueden proveer electrónicamente a grandes distancias con poca o ninguna pérdida de calidad y los que no». Por ejemplo, el trabajador que repone los artículos en los estantes de su supermercado local trabajará en el local del supermercado, pero el contable que mantiene al día los libros del establecimiento podría estar en otro país, en contacto a través de Internet. La enfermera que le toma el pulso tiene que estar al lado del paciente, pero el radiólogo que interpreta su radiografía podría recibir las imágenes electrónicamente desde cualquier punto que tenga una conexión a Internet de alta velocidad.

En la actualidad, la contratación externa de servicios (*outsourcing*) recibe mucha atención precisamente porque es un fenómeno todavía poco frecuente. La pregunta es qué importancia puede llegar a tener, y cuántos trabajadores que en la actualidad no se enfrentan a una competencia extranjera vivirán un cambio sustancial en el futuro. Una forma en que los economistas han intentado responder a esta pregunta consiste en fijarse en los servicios que se comercian a larga distancia *dentro* de los Estados Unidos. Por ejemplo, muchos servicios financieros se proveen a todo el país desde Nueva York, la capital financiera de la nación; gran parte del software del país se produce en Seattle, sede de Microsoft; buena parte de los servicios de búsqueda en

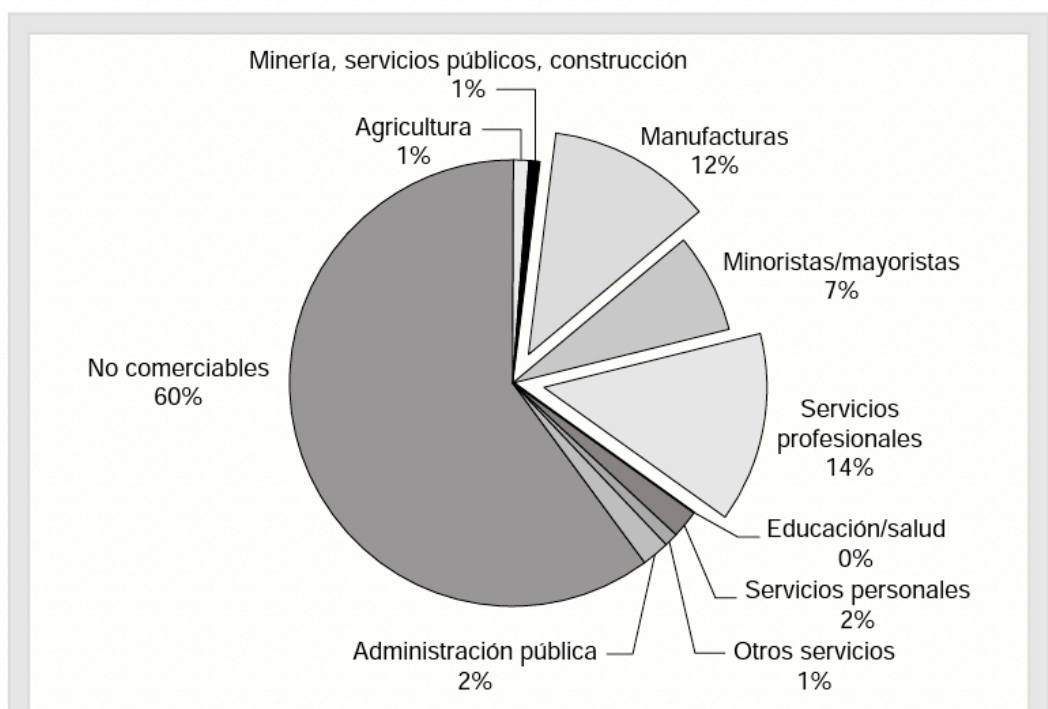


FIGURA 2.8

Reparto de empleo en las industrias comerciales

Las estimaciones basadas en el comercio dentro de los Estados Unidos sugieren que el comercio en servicios puede convertirse en un porcentaje mayor que el de manufacturas.

Fuente: J. Bradford Jensen and Lori. G. Kletzer, «Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Services Outsourcing», Peterson Institute of Economics Working Paper 5-09, mayo de 2005.

Internet en los Estados Unidos (y en todo el mundo) llega desde Googleplex en Mountain View, California, y así sucesivamente.

La Figura 2.8 muestra los resultados de un estudio que utilizó datos detallados sobre la localización de las industrias en los Estados Unidos para determinar qué servicios se pueden intercambiar a grandes distancias y cuáles no. Como refleja la figura, el estudio concluyó que aproximadamente el 60% del empleo total en la nación estadounidense proviene de puestos de trabajo que deben actuar cerca del cliente, lo que hace que no sean comerciables. No obstante, el 40% del empleo en actividades comerciables incluye más servicios que manufacturas. Ello sugiere que el dominio actual de las manufacturas en el comercio mundial, ilustrado en la Figura 2.6, podría muy bien ser algo temporal. A largo plazo, el comercio de servicios, suministrados de forma electrónica, podría constituirse en el elemento más importante del comercio mundial. En el capítulo 8 se hablará más a fondo sobre las consecuencias de estas tendencias para el empleo en los Estados Unidos.

¿Se pueden aplicar todavía las viejas reglas?

Iniciamos nuestra exposición sobre las causas del comercio mundial en el capítulo 3 con un análisis del modelo propuesto inicialmente por el economista británico David Ricardo en 1819. A la luz de los cambios que se han producido en el comercio mundial desde la época de Ricardo, ¿son aún relevantes las ideas de antaño? La respuesta es un rotundo sí. Aun cuando el comercio inter-

nacional ha experimentado cambios importantes, los principios fundamentales descubiertos por los economistas en los albores de la economía global son todavía aplicables.

Es cierto que resulta más difícil describir el comercio mundial en términos sencillos. Hace un siglo, las exportaciones de cada país estaban, evidentemente, conformadas en gran medida en función de su clima y de sus recursos naturales. Los países tropicales exportaban productos como café y algodón; las naciones con tierras fértiles, como los Estados Unidos y Australia, exportaban alimentos a las densamente pobladas naciones europeas. También resultaba fácil explicar los conflictos comerciales: las batallas políticas clásicas sobre el libre comercio frente al proteccionismo se producían entre los terratenientes ingleses que querían protegerse de las importaciones de alimentos baratos y sus compatriotas industriales que exportaban gran parte de su producción.

Las fuentes del comercio mundial actual son más sutiles. Los recursos humanos y los recursos creados por el hombre (en forma de maquinaria y otros tipos de capital) son más importantes que los recursos naturales. En las batallas políticas sobre el comercio suelen intervenir trabajadores cuyas habilidades son menos valiosas debido a las importaciones, por ejemplo, en la industria textil, que deben enfrentarse a la competencia de ropa importada y los trabajadores en sectores tecnológicos que han de vérselas con sus competidores de Bangalore.

Sin embargo, como veremos en capítulos posteriores, la lógica subyacente del comercio internacional no ha cambiado. Los modelos económicos desarrollados mucho antes de la invención de los aviones o de Internet son todavía cruciales para comprender los fundamentos del comercio internacional del siglo XXI.

RESUMEN

1. El *modelo de gravedad* relaciona el comercio entre dos países cualesquiera con el tamaño de sus economías. Mediante el modelo de gravedad también se pueden apreciar los profundos efectos de la distancia y de las fronteras internacionales que desincentivan el comercio, incluso en el caso de fronteras no problemáticas como la de los Estados Unidos y Canadá.
2. El comercio internacional está en un nivel máximo en lo que respecta al tamaño de la economía mundial, gracias a la disminución de los costes del transporte y de las comunicaciones. Sin embargo, el comercio no ha crecido de forma lineal: el mundo estaba muy integrado en 1914, pero el comercio se redujo en gran medida debido a la depresión económica, el proteccionismo y la guerra; hicieron falta décadas para que se recuperara.
3. En la actualidad, las manufacturas dominan el comercio moderno. Sin embargo, en el pasado los productos primarios eran mucho más importantes que ahora; en los últimos tiempos, el comercio de servicios ha adquirido una importancia creciente.
4. Los *países en desarrollo*, en particular, han evolucionado desde ser exportadores fundamentalmente de productos primarios a exportar sobre todo manufacturas.

CONCEPTOS CLAVE

acuerdo comercial, p. 14

contratación de servicios en el extranjero (externalización de servicios), p. 19

modelo de la gravedad, p. 12

países en desarrollo, p. 19

producto interior bruto (PIB), p. 11
tercer mundo, p. 19

PROBLEMAS

MyEconLab

1. Canadá y Australia son países de habla (fundamentalmente) inglesa, con poblaciones con un tamaño no muy diferente (la de Canadá es un 60% mayor). Sin embargo, el comercio de Canadá multiplica casi por dos, con respecto a su PIB, al de Australia. ¿A qué puede ser debido?

2. México y Brasil tienen patrones de comercio muy diferentes. México comercia fundamentalmente con los Estados Unidos, y Brasil tiene un comercio aproximadamente igual con los Estados Unidos que con la Unión Europea. Además, el comercio de México es mucho mayor comparado con su PIB. Explique estas diferencias a partir del modelo de gravedad.
3. La ecuación (2.1) afirma que el comercio entre dos países cualesquiera es proporcional al producto de sus PIB. ¿Significa esto que si el PIB de todos los países del mundo se duplicara el comercio mundial se cuadruplicaría?
4. Durante las últimas décadas las economías del sudeste asiático han aumentado su participación en el PIB mundial. Análogamente, el comercio intrarregional del sudeste asiático, es decir, el comercio entre los países del sudeste asiático, ha crecido proporcionalmente con respecto al comercio mundial. Aún más, los países del sudeste asiático cada vez comercian más entre sí. Explique los motivos de esta situación mediante el modelo de gravedad.
5. Hace un siglo, la mayor parte de las importaciones británicas provenía de lugares relativamente distantes, como Norteamérica, Latinoamérica y Asia. Hoy en día, la mayor parte de las importaciones británicas procede de los países europeos. ¿Cómo puede explicar esta situación a partir del cambio producido en los tipos de bienes que componen el comercio mundial?

LECTURAS RECOMENDADAS

- Paul Bairoch. *Economics and World History*. London: Harvester, 1993. Una excelente revisión de la economía mundial a lo largo del tiempo.
- Banco Mundial. *Informe sobre el desarrollo en el mundo 1995*. Todos los años el Banco Mundial destaca un problema global importante; el informe de 1995 se centra en los efectos del creciente comercio mundial.
- Alan S. Blinder. «Offshoring: The Next Industrial Revolution?» *Foreign Affairs*, marzo/abril de 2006. Un artículo muy influyente de un conocido economista que advertía sobre la posibilidad de que el crecimiento del comercio en servicios dejara expuestos decenas de millones de empleos considerados seguros a las vicisitudes de la competencia internacional. El artículo creó un acalorado debate tras su publicación.
- Frances Cairncross. *The Death of Distance*. London: Orion, 1997. Una visión de cómo la tecnología ha hecho el mundo más pequeño.
- Keith Head. «Gravity for Beginners.» Una guía útil sobre el modelo de gravedad, disponible en <http://pacific.commerce.ubc.ca/keith/gravity.pdf>.
- Harold James. *The End of Globalization: Lessons from the Great Depression*. Cambridge: Harvard University Press, 2001. Una revisión de cómo acabó la primera gran oleada de globalización.
- J. Bradford Jensen y Lori G. Kletzer. «Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Services Outsourcing.» Peterson Institute Working Paper 5–09, mayo de 2005. Un análisis detallado sobre los servicios con los que se comercia en los Estados Unidos, con implicaciones acerca del futuro del comercio internacional en servicios.
- Organización Mundial del Comercio. *Informe sobre el comercio mundial*. Un informe anual sobre la situación del comercio mundial. El informe de cada año se dedica a un asunto en concreto; así, por ejemplo, el de 2004 se centró en los efectos del comercio mundial de las políticas nacionales y el gasto en infraestructuras.

MyEconLab puede ayudarle a mejorar su aprendizaje

MyEconLab Suponga que mañana tiene un examen. ¿Está preparado? En cada capítulo, las pruebas prácticas y los planes de estudio de MyEconLab señalan exactamente las secciones que domina y aquellas en cuyo estudio debe profundizar. De este modo podrá optimizar sus horas de estudio, y preparará mejor sus exámenes.

Para conocer su funcionamiento, consulte la página 9 y después acuda a

www.myeconlab.com.