

# Economía internacional

Teoría y política

10.ª edición

Paul R. Krugman  
Maurice Obstfeld  
Marc J. Melitz



ALWAYS LEARNING

PEARSON

# 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
<b>PARTE 1 Teoría del comercio internacional</b>	<b>10</b>
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
<b>PARTE 2 Política comercial internacional</b>	<b>206</b>
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
<b>PARTE 3 Tipos de cambio y macroeconomía de una economía abierta</b>	<b>313</b>
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
<b>PARTE 4 La política macroeconómica internacional</b>	<b>538</b>
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

## CONTROVERSIAS DE LA POLÍTICA COMERCIAL

Como hemos visto, la teoría de la política comercial internacional, al igual que la propia teoría sobre el comercio internacional, tiene una larga tradición intelectual. Los especialistas en economía internacional con experiencia tienden a mostrar una actitud escéptica hacia aquellas personas que plantean «nuevos» problemas sobre el comercio: la sensación general es que la mayoría de las supuestas nuevas preocupaciones son, sencillamente, viejas falacias en nuevos envoltorios.

Sin embargo, de vez en cuando surgen nuevos problemas. Este capítulo describe dos controversias sobre el comercio internacional que aparecieron durante el último cuarto de siglo y que plantearon cuestiones que no se habían analizado anteriormente con rigor por parte de los economistas dedicados al comercio internacional.

En primer lugar, en la década de los ochenta se desarrolló en los países avanzados un nuevo conjunto de sofisticados argumentos en favor de la intervención gubernamental en el comercio. Estos argumentos se centran en las industrias de «alta tecnología» que estaban en pleno auge gracias a la divulgación del chip de silicio. Aunque algunas de las ideas al respecto están estrechamente relacionadas con el análisis de los fallos de mercado recogidos en el capítulo 10, la nueva teoría sobre la **política comercial estratégica** partía de distintos principios y dio lugar a un importante debate. La disputa sobre las industrias de alta tecnología y el comercio perdió fuerza durante un tiempo en los años noventa, pero ha reaparecido recientemente a medida que surgían nuevas preocupaciones sobre la innovación en los Estados Unidos.

En segundo lugar, en los noventa se produjo una acalorada disputa en torno a los efectos que tenía el creciente comercio internacional sobre los trabajadores de los países en desarrollo, y sobre si sería preciso incluir en los acuerdos comerciales normas sobre salarios y condiciones laborales. Este debate a menudo se amplió a un contexto más general sobre los efectos de la globalización, que se produjo no solo en las revistas académicas sino también, en algunos casos, en la calle.

Más recientemente se ha planteado una creciente preocupación sobre la interrelación entre los problemas medioambientales (que cada vez más trascienden las fronteras nacionales) y la política comercial, con graves desencuentros económicos y jurídicos sobre si políticas como los «aranceles al carbono» son adecuadas.

## OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después de leer este capítulo será capaz de:

- Resumir los argumentos más sofisticados en favor de la política comercial intervencionista, sobre todo los relativos a las externalidades y las economías de escala.
- Valorar las afirmaciones del movimiento antiglobalización sobre los efectos que tiene el comercio en los trabajadores, las condiciones laborales y el medio ambiente a la luz de los argumentos en sentido contrario.
- Analizar el papel de la Organización Mundial del Comercio (OMC) como foro para resolver los conflictos comerciales y la tensión entre los dictámenes de la OMC y los intereses nacionales individuales.
- Analizar las cuestiones clave en el debate sobre la política comercial y el medio ambiente.

## Argumentos sofisticados en favor de la política comercial activista

No hay nada en el marco analítico de los capítulos 9 y 10 que descarte la deseabilidad de la intervención gubernamental en el comercio. Ese marco *demuestra* que la política activa del estado necesita un tipo de justificación específica; fundamentalmente, debe compensar los fallos posibles del mercado nacional preexistente. El problema de muchos argumentos partidarios de la política comercial activista es, precisamente, que no establece una relación entre los motivos de la intervención pública y fallos concretos de los efectos en los que se apoya la razón de ser del *laissez-faire*.

El problema de los argumentos del fallo del mercado en favor de la intervención consiste en la capacidad de reconocer un fallo del mercado cuando se ve. Los economistas que han analizado los países industrializados han identificado dos tipos de fallos del mercado, que parecen estar presentes y ser relevantes para las políticas comerciales de las naciones económicamente avanzadas. Uno de ellos es la incapacidad de las empresas de las industrias de alta tecnología para aprovechar los beneficios de la difusión de parte de su conocimiento que se transmite a otras empresas. La otra es la existencia de beneficios de monopolio en las industrias oligopolistas altamente concentradas.

### Tecnología y externalidades

El análisis del argumento de la industria naciente en el capítulo 11 puso de relieve que las dificultades de apropiación del conocimiento generan un posible fallo del mercado. Si las empresas en una industria generan conocimientos que otras empresas también pueden utilizar sin pagar, la industria genera, en la práctica, una producción adicional (el beneficio marginal social del conocimiento) que no se refleja en los incentivos de las empresas. Cuando se puede demostrar que esas **externalidades** (beneficios que se acumulan en el exterior de las empresas) pueden ser importantes, hay una buena razón para subsidiar a la industria.

Desde un punto de vista abstracto, este argumento es el mismo para las industrias nacientes de los países en desarrollo que para las industrias establecidas de las naciones avanzadas. Sin embargo, en los países avanzados, el argumento adquiere un carácter especial porque en estas naciones existen importantes industrias de alta tecnología en las que la generación de conocimientos es, en muchos casos, el aspecto central de la empresa. En las industrias de alta tecnología, las empresas dedican gran parte de sus recursos a mejorar la tecnología, mediante gastos en investigación y desarrollo, o con su disposición a padecer pérdidas iniciales en nuevos productos y procesos para ganar experiencia. Estas actividades tienen lugar en casi todas las industrias, por supuesto, por lo que no existe una separación nitidamente definida entre la alta tecnología y el resto de la economía. Sin embargo, se aprecian claras diferencias de grado y tiene sentido hablar de un sector de alta tecnología en el que la inversión en conocimientos es el aspecto clave del negocio.

La razón de ser de la política comercial activista es que, mientras las empresas pueden apropiarse de algunos beneficios de su propia inversión en conocimientos (de otro modo no invertirían en esa actividad), normalmente no pueden adueñarse de ellos por completo. Algunos de los beneficios se obtienen en otras empresas que pueden emular las ideas y las técnicas de las compañías punteras. En electrónica, por ejemplo, es frecuente que las empresas lleven a cabo una «ingeniería inversa» de los diseños de sus rivales, un proceso en virtud del cual toman los productos de la competencia para comprender cómo funcionan y cómo están producidos. Dado que las leyes de patentes proporcionan solo una débil protección a los innovadores, puede presumirse de forma razonable que en un ámbito de *laissez-faire*, las empresas de alta tecnología no reciben los incentivos que deberían para proseguir en su tarea de innovación.

**Motivos del apoyo del sector público a las industrias de alta tecnología.** ¿Debería subsidiar el gobierno de los Estados Unidos a las industrias de alta tecnología? Aunque hay un argumento bastante bueno para dicho subsidio, hemos de ser prudentes al respecto. Son de interés dos cuestiones concretas: la capacidad de la política estatal de elegir correctamente y la importancia cuantitativa de las ganancias.

Aunque las industrias de alta tecnología producen probablemente beneficios sociales debido a los conocimientos que generan, gran parte de lo que está en torno a la industria de alta tecnología no tiene nada que ver con la generación de conocimientos. No hay razón para subsidiar el capital o a los trabajadores no especializados en las industrias de alta tecnología; por otro lado, el efecto desbordamiento de la innovación y las externalidades tecnológicas se produce, en cierta medida, incluso en industrias que en su mayor parte no son en absoluto de alta tecnología. Un principio general es que los objetivos de la política comercial e industrial deben ser dirigidos concretamente hacia la actividad en que se produce el fallo del mercado. Así, la política debe intentar subsidiar la generación de conocimientos que no pueden ser apropiados por las empresas. Sin embargo, el problema reside en que no siempre resulta fácil identificar esa generación de conocimientos; como veremos en breve, los profesionales de la industria suelen afirmar que centrarse únicamente en las actividades denominadas específicamente «innovación» es un enfoque demasiado restringido del problema.

**Aparición, desaparición y reaparición de las preocupaciones por la alta tecnología.** Los argumentos de que los Estados Unidos, en particular, tendrían que aplicar una política deliberada de promoción de las industrias de alta tecnología y debería ayudarles a competir con las rivales extranjeras han tenido una historia curiosa. Estos argumentos recibieron una atención generalizada y apoyos en los años ochenta y principios de los noventa, después perdieron el apoyo y, en los últimos años, han atraído de nuevo cierta atención.

Los debates sobre la alta tecnología en los ochenta y principios de los noventa se vieron impulsados, en gran medida, por el crecimiento de las empresas japonesas en algunos sectores prominentes de alta tecnología que anteriormente habían estado dominados por los fabricantes estadounidenses. Notablemente, entre 1978 y 1986 la cuota estadounidense de la producción mundial de los chips de memoria de acceso dinámico aleatorio (memorias DRAM), un componente clave de numerosos dispositivos electrónicos, cayó de aproximadamente el 70% al 20%, mientras que el de Japón creció de menos del 30% al 75%. Surgió una preocupación generalizada por la posibilidad de que otros productos de alta tecnología siguieran el mismo destino. Sin embargo, como se describe en el recuadro de la página 297, el temor de que el dominio de Japón en el mercado de la memoria con semiconductores se tradujera en un dominio más amplio de los ordenadores y otras tecnologías relacionadas demostró ser infundado. Además, el crecimiento general de Japón perdió fuelle en los años noventa, mientras que los Estados Unidos resurgieron con un renovado periodo de dominio tecnológico, en el que asumieron el liderazgo en las aplicaciones de Internet y otras industrias de la información.

Sin embargo, más recientemente han reaparecido las preocupaciones por el estatus de las industrias estadounidenses de alta tecnología. Un factor central en esta inquietud ha sido el declive del empleo estadounidense dentro de las llamadas industrias TIC (tecnología de la información y las comunicaciones) que se sitúan en el centro de la revolución de la tecnología de la

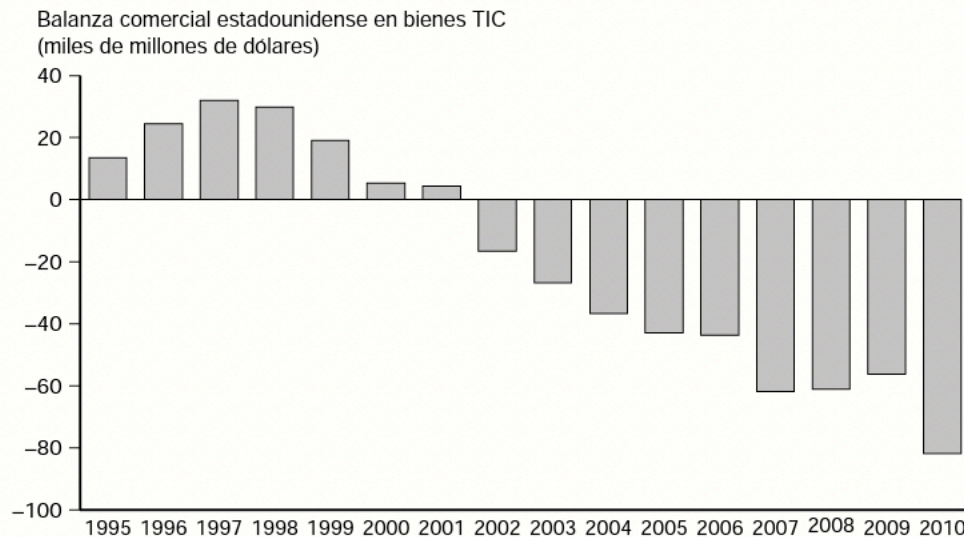


FIGURA 12.1

**Balanza comercial estadounidense en bienes de información**

Desde 2000, los Estados Unidos han desarrollado un gran déficit comercial en productos de tecnología avanzada, que se consideran en general como la vanguardia de la innovación.

**Fuente:** National Science Foundation, *Science and Engineering Indicators* 2012.

información. Como muestra la Figura 12.1, los Estados Unidos han incurrido en un gran déficit comercial en bienes TIC, mientras que, como muestra la Figura 12.2, el empleo estadounidense en la producción de ordenadores y bienes relacionados se ha desmoronado desde 2000, con un descenso sustancialmente más rápido que el empleo en las manufacturas en general.

¿Tienen importancia estos hechos? Los Estados Unidos se mantendrán, presumiblemente, en la vanguardia de la innovación en la tecnología de la innovación a la vez que destinan buena parte de la contratación para la producción de bienes de alta tecnología a fábricas ubicadas en otros países. Sin embargo, como se explica en el recuadro de la página 296, algunas voces influyentes advierten de que la innovación no progresará salvo que los innovadores estén cerca, en términos físicos y de negocio, de las personas que convierten esas innovaciones en productos físicos.

Se trata de un debate difícil de cerrar, en parte porque no está nada claro cómo se pueden asignar cifras a estos problemas. No obstante, parece probable que la discusión acerca de si las industrias de alta tecnología necesitan o no un tratamiento especial aumentará en intensidad en los años venideros.

**Competencia imperfecta y política comercial estratégica**

Durante la década de los ochenta, un nuevo argumento en favor de la intervención en industrias concretas recibió mucha atención de los teóricos del comercio internacional. Propuesto originariamente por los economistas Barbara Spencer y James Brander, de la Universidad de British Columbia, este argumento identifica el fallo del mercado que justifica la intervención del estado al señalar la inexistencia de competencia perfecta. Apunta a que, en algunas industrias, solo un número reducido de empresas compite realmente entre sí. Debido al pequeño número de compañías implicadas, no son aplicables los supuestos de competencia perfecta. En concreto, normalmente habrá **beneficios extraordinarios**; es decir, las empresas obtendrán beneficios por

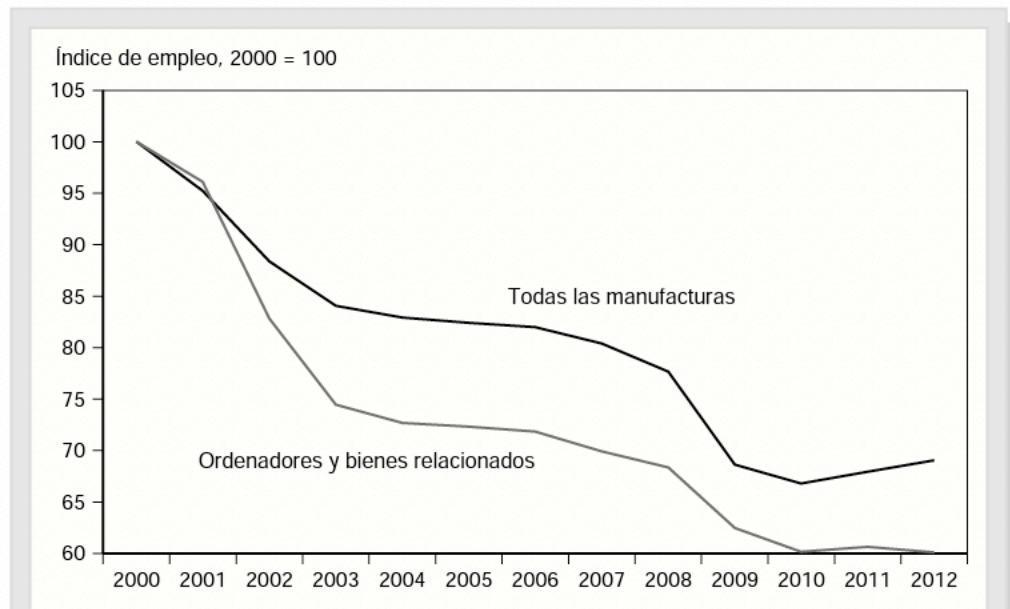


FIGURA 12.2 MyEconLab Datos en tiempo real

### Empleo en las manufacturas estadounidenses

Desde 2000 el número de trabajadores que fabrican ordenadores y bienes relacionados en los Estados Unidos ha disminuido drásticamente, a un ritmo superior al declive general del empleo en las manufacturas.

Fuente: Bureau of Labor Statistics.

encima de lo que las inversiones del mismo riesgo podrían conseguir en cualquier sector de la economía. Ello conducirá a una competencia internacional para apropiarse de esos beneficios.

Spencer y Brander observaron que, en este caso, es posible, en principio, que un gobierno altere las reglas del juego y traslade estos rendimientos excesivos del extranjero a las empresas nacionales. En el caso más sencillo, un subsidio a las empresas nacionales, que desalienta la inversión y la producción de las competidoras extranjeras, puede aumentar los beneficios de las empresas nacionales en una cantidad superior al subsidio. Si se omiten los efectos sobre los consumidores (por ejemplo, cuando las empresas venden solamente en mercados extranjeros), esta captura de beneficios de los competidores extranjeros significaría que el subsidio incrementa la renta nacional a expensas de otros países.

**Análisis de Brander-Spencer: un caso ilustrativo.** El análisis de Brander-Spencer puede ser ilustrado con un sencillo ejemplo en el que solo hay dos empresas compitiendo, y cada una de un país distinto. Si se tiene en cuenta que cualquier parecido con los acontecimientos reales puede ser una mera coincidencia, llamaremos a las empresas Boeing y Airbus, y a los países Estados Unidos y Europa. Supongamos que hay un nuevo producto, un superjumbo, que las dos empresas son capaces de producir. Para mayor sencillez, consideraremos que cada empresa puede tomar solo la decisión de sí, o no, producir el superjumbo.

La Tabla 12.1 muestra la posible dependencia de los beneficios obtenidos por las dos empresas de sus decisiones. (La formulación es similar a la que usamos para examinar la interacción de las políticas comerciales de diferentes países en el capítulo 10.) Cada fila corresponde a una decisión particular de Boeing; cada columna, a una decisión de Airbus. En cada cuadro hay dos entradas: la entrada inferior izquierda representa los beneficios de Boeing, mientras que la superior derecha representa los beneficios de Airbus.

**TABLA 12.1 Competencia de dos empresas**

		Airbus	
		Producir	No producir
Boeing	Producir	-5 / -5	0 / 100
	No producir	0 / 100	0 / 0

Tal como se ha definido, la tabla refleja el siguiente supuesto: cada empresa sola podría tener beneficios con la producción de superjumbos, pero si las dos empresas los producen, ambas tendrán pérdidas. ¿Qué empresa obtendrá realmente beneficios? Ello depende de quién tome la iniciativa. Supongamos que Boeing puede tener una pequeña ventaja inicial, y decide producir antes de que Airbus pueda decidirlo. Airbus no tendrá incentivos para entrar. El resultado se situará en la parte superior derecha de la tabla y será Boeing quien obtiene los beneficios.

Ahora entra en juego la observación de Brander-Spencer: el gobierno europeo puede revertir esta situación. Supongamos que dicho gobierno europeo decide pagar a su empresa un subsidio de 25 si entra en el negocio. Como consecuencia se producirá un cambio en el cuadro de resultados a los representados en la Tabla 12.2. Ahora es rentable que Airbus produzca el superjumbo, con independencia de lo que haga Boeing.

Analicemos las consecuencias de este cambio. Boeing sabe que, de cualquier manera, ha de competir con Airbus y, por tanto, perderá dinero si elige producir. Por consiguiente, será Boeing quien se verá disuadida de entrar en el negocio. En efecto, el subsidio del gobierno ha modificado la ventaja del liderazgo inicial, que suponíamos que tenía Boeing, y la ha otorgado a Airbus.

El resultado final es que el equilibrio cambia de la parte superior derecha de la Tabla 12.1 a la parte inferior izquierda de la Tabla 12.2. Airbus obtiene beneficios de 125 en vez de 0, que surgen a consecuencia de un subsidio gubernamental de solo 25. Es decir, el subsidio incrementa los beneficios en una cantidad mayor que el propio subsidio, debido a su efecto disuasorio sobre la competencia extranjera. El subsidio tiene estos efectos porque crea una ventaja para Airbus comparable con la ventaja *estratégica* que habría tenido si ella, y no Boeing, hubiera alcanzado un liderazgo inicial en la industria.

**Problemas del análisis de Brander-Spencer.** Este ejemplo hipotético parece indicar que el argumento de la política comercial estratégica proporciona una razón convincente para el activismo gubernamental. Un subsidio estatal europeo aumenta notablemente los beneficios de la empresa europea, a expensas de sus rivales extranjeras. Si se deja a un lado el interés de los consumidores, así parece incrementarse realmente el bienestar europeo (mientras se reduce el bienestar de los Estados Unidos). ¿No deberían las autoridades de los Estados Unidos aplicar este argumento en la práctica?

**TABLA 12.2 Efectos de un subsidio a Airbus**

		Airbus	
		Producir	No producir
Boeing	Producir	-5 / 20	0 / 100
	No producir	0 / 125	0 / 0

La justificación estratégica en favor de la política comercial, aunque ha atraído mucho interés, también ha recibido muchas críticas. Los críticos consideran que, para hacer un uso práctico de la teoría, se requeriría más información de la que probablemente se dispone, que tales políticas corren el riesgo de provocar represalias extranjeras y que, en cualquier caso, los aspectos políticos de la política comercial y de la industrial impedirían el uso de herramientas analíticas tan sutiles.

El problema de la información insuficiente tiene dos vertientes. La primera es que, incluso si se considera a una industria de forma aislada, puede ser difícil rellenar las entradas en una tabla como la 12.1 con alguna confianza. Por otra parte, si el gobierno lo hace mal, una política de subsidio puede terminar por convertirse en un costoso error. Supongamos que Boeing ofrece alguna ventaja inherente (quizá una mejor tecnología), por lo que, aunque Airbus entre en el negocio, será beneficioso para Boeing producir. No obstante, Airbus no puede producir con beneficios si Boeing entra.

Sin un subsidio, el resultado será que Boeing produce y Airbus no. Ahora supongamos que, como en el caso anterior, el gobierno europeo proporciona un subsidio suficiente para inducir a Airbus a producir. En este caso, debido a la ventaja subyacente de Boeing, el subsidio no actuará como un elemento disuasorio para Boeing, y los beneficios de Airbus serán inferiores a la cuantía del subsidio; en definitiva, la política habrá sido un caro error.

La cuestión es que, aun cuando los dos casos son muy parecidos, en uno el subsidio podría ser una buena idea, mientras que en el otro no parece tener ningún sentido. Es como si la deseabilidad de las políticas comerciales estratégicas dependiera de una lectura exacta de la situación. Ello conduce a algunos economistas a preguntarse si hay siempre suficiente información para utilizar la teoría de manera eficaz.

La necesidad de información se complica por el hecho de que no es posible considerar las industrias de forma aislada. Si una industria es subsidiada, detraerá recursos de otras y producirá un aumento de sus costes. Así, incluso una política que tenga éxito en la consecución de una

## UNA ADVERTENCIA DEL FUNDADOR DE INTEL

Cuando Andy Grove habla sobre tecnología, la gente le escucha. En 1968 fue el cofundador de Intel, la empresa que inventó el microprocesador, el chip con el que piensan los ordenadores, y dominó el negocio de los semiconductores durante décadas.

Por ello, mucha gente tomó nota en 2010 cuando Grove lanzó una seria advertencia sobre el destino de la alta tecnología estadounidense: la erosión del empleo en las fábricas de las industrias tecnológicas, afirmó, mina las condiciones de la innovación futura\*. Grove escribió:

Las empresas de nueva creación son algo maravilloso, pero, por sí mismas, no pueden aumentar el empleo en sectores de alta tecnología. Igualmente importante es lo que ocurre tras el momento mítico de creación en el garaje, cuando la tecnología pasa de ser un prototipo a una producción de masas. Esta es la etapa en la que las empresas aumentan

de escala. Perfeccionan los detalles del diseño, averiguan cómo pueden fabricar de forma más barata, crean fábricas y contratan a miles de personas. Aumentar la escala es difícil, pero necesario para que la innovación adquiera importancia.

El proceso de incremento de la escala ya no ocurre en los Estados Unidos. Y mientras sea así, invertir más capital en jóvenes empresas que fabrican en otras partes sigue sin ser rentable en términos de puestos de trabajo en los Estados Unidos.

Lo que, en la práctica, decía Grove es que los efectos secundarios del desarrollo tecnológico necesitan algo más que investigadores; exigen la presencia de un gran número de trabajadores que pongan en práctica las nuevas ideas. Si Grove estuviera en lo cierto, su afirmación constituye un fuerte argumento en favor de la intervención en la industria.

\* Andy Grove, «How to Make an American Job Before It's Too Late», Bloomberg.com, 1 de julio de 2010.

ventaja estratégica en una industria para las empresas de los Estados Unidos tenderá a provocar desventajas estratégicas en otras. Para saber si la política está justificada, el gobierno de los Estados Unidos debe ponderar esos efectos compensatorios. Aunque los poderes públicos tengan un conocimiento exacto de una industria, este no es suficiente: necesitan un conocimiento igualmente preciso de todas las industrias con las que esta industria compite por los recursos.

Aun cuando una política comercial estratégica propuesta pueda superar estas críticas, deberá hacer frente todavía al problema de la represalia exterior, esencialmente el mismo problema al que nos enfrentábamos cuando considerábamos la aplicación de un arancel para mejorar la relación de intercambio (capítulo 10). Las políticas estratégicas son **políticas para empobrecer al vecino**, que aumentan nuestro bienestar a expensas de otros países. Por tanto, estas políticas corren el riesgo de provocar una guerra comercial que perjudique a todo el mundo. Pocos economistas serían favorables a que los Estados Unidos iniciaran este tipo de políticas. Más bien, lo máximo que se defiende normalmente es que la nación estadounidense se prepare para tomar represalias cuando otros países apliquen políticas estratégicas de forma agresiva.

Finalmente, ¿es posible utilizar este tipo de teorías en un contexto político? Hemos analizado esta cuestión en el capítulo 10, donde las razones del escepticismo fueron enmarcadas en el contexto de un argumento político en favor del libre comercio.

## CASO DE ESTUDIO

### La edad de oro de los chips

Durante los años en que los argumentos sobre la eficacia de la política comercial estratégica estaban en su punto culminante, los partidarios de una política comercial más intervencionista por parte de los Estados Unidos solían afirmar que Japón había prosperado con la promoción de industrias clave de forma deliberada. A principios de la década de los noventa un ejemplo concreto, el de los chips semiconductores, se había convertido en el principal ejemplo de que la promoción de las industrias clave «funciona». No en vano, cuando el autor James Fallows publicó una serie de escritos en 1994 en los que cuestionaba la ideología del libre comercio y destacaba la superioridad del intervencionismo al estilo japonés, el primero de los artículos llevaba por título «La parábola de los chips». Sin embargo, a finales de los noventa, el ejemplo de los semiconductores se había convertido en una lección trasnochada, en un marco que había propiciado numerosos problemas relacionados con la política comercial intervencionista.

Un chip semiconductor es una pequeña pieza de silicio en la que se han grabado complejos circuitos. Como vimos en la página 296, la industria se inició en los Estados Unidos cuando la empresa estadounidense Intel introdujo el primer microprocesador, el cerebro de una computadora en un chip. Desde entonces, la industria ha experimentado un crecimiento rápido pero muy predecible de cambio tecnológico: aproximadamente cada 18 meses se duplicaba el número de circuitos que se pueden imprimir en un chip, una regla conocida como ley de Moore. Este progreso explica gran parte de la revolución de la tecnología de la información de las tres últimas décadas.

Japón entró en el mercado de los semiconductores a finales de los años setenta. La industria era, sin duda, un objetivo del gobierno japonés, que respaldó el esfuerzo de investigación que ayudó a construir la capacidad tecnológica del país. Sin embargo, las cuantías implicadas en este subsidio eran relativamente bajas. El principal elemento de la política comercial intervencionista de Japón, según los críticos estadounidenses, era el proteccionismo tácito. Aunque Japón tenía pocos aranceles formales, u otras barreras a las importaciones, las empresas estadounidenses descubrieron que, en cuanto Japón fue capaz de fabricar un determinado tipo de chip semiconductor, se vendían muy pocos productos estadounidenses en ese país. Los críticos afirmaban que existía un acuerdo tácito entre las empresas japonesas en industrias como las de la electrónica de consumo, en la que Japón ya era un productor líder, por el que comprarían semiconductores nacionales, aun cuando el precio pudiera ser mayor o

la calidad inferior a los de los productos estadounidenses de la competencia. ¿Tenía base esta afirmación? Hoy en día aún se discuten los hechos y los datos relacionados.

Los investigadores también alegaban que el protegido mercado japonés (si de hecho lo estaba) fomentaba indirectamente la capacidad de Japón para exportar semiconductores. El argumento era el siguiente: la producción de semiconductores está caracterizada por una curva de aprendizaje con una gran pendiente (cabe recordar el análisis de las economías de escala dinámicas del capítulo 7). Con un importante mercado nacional garantizado, los productores de semiconductores japoneses tenían la seguridad de que serían capaces de avanzar por la curva de aprendizaje, lo que implicaba que estaban dispuestos a invertir en nuevas fábricas que también podrían producir para la exportación.

Está por ver hasta qué punto estas políticas ayudaron al éxito de Japón, que logró acaparar una gran cuota de mercado de los semiconductores. Algunas características del sistema industrial japonés podrían haber otorgado al país una ventaja comparativa «natural» en la producción de semiconductores, donde el control de la calidad es una cuestión esencial. Durante las décadas de los setenta y los ochenta, las fábricas japonesas desarrollaron un nuevo sistema de producción basado, entre otras cosas, en la fijación de niveles aceptables de defectos muy inferiores a los que eran habituales en los Estados Unidos.

En cualquier caso, a mediados de los ochenta Japón había superado a los Estados Unidos en las ventas de un tipo de semiconductores, que era considerado, por lo general, como esencial para el éxito en la industria: las memorias de acceso aleatorio o RAM. El argumento de que la producción de memorias RAM era clave para dominar la industria de los semiconductores descansa en la creencia de que permitirá obtener fuertes externalidades tecnológicas y rendimientos superiores. La memoria RAM era el tipo de semiconductores de mayor capacidad; los expertos de la industria afirmaban que el conocimiento adquirido en la producción de estas memorias resultaba esencial para la capacidad de un país de mantenerse en primera línea en una tecnología en evolución en otros semiconductores, como los microprocesadores. Así que se predijo, en general, que el dominio de Japón en las memorias RAM se traduciría rápidamente en una posición dominante de la producción de los semiconductores en general y que esta supremacía, a su vez, otorgaría a Japón una ventaja en la fabricación de otros muchos bienes que utilizan semiconductores.

También se consideraba que, aunque la fabricación de las memorias RAM no había sido un negocio demasiado rentable antes de 1990, terminaría por convertirse en una industria caracterizada por beneficios extraordinarios. La razón era que el número de empresas que producían memorias RAM no había dejado de disminuir: en cada sucesiva generación de chips, algunos productores habían abandonado el mercado, sin que se hubieran producido nuevas entradas. Al final, pensaban muchos analistas, solo habría dos o tres productores de RAM con elevados beneficios extraordinarios.

Sin embargo, durante la década de los noventa las dos justificaciones propuestas para fijarse como objetivo la producción de memoria RAM (las externalidades tecnológicas y beneficios extraordinarios) no parecieron haberse materializado. Por un lado, el liderazgo de Japón en la producción de memorias RAM no terminó por traducirse en una ventaja en otros tipos de semiconductores. Por ejemplo, las empresas estadounidenses mantienen un claro liderazgo en microprocesadores. Por otra parte, en vez de proseguir en su línea descendente, el número de productores de memoria RAM empezó a aumentar de nuevo; los nuevos productores procedían de Corea del Sur y otras economías industrializadas en tiempos recientes. A finales de los años noventa, la producción de memorias RAM pasó a considerarse un sector de fabricación de «productos primarios»: mucha gente podía fabricar memorias RAM y el sector había dejado de ser estratégico.

La lección importante parecía ser la dificultad de elegir a las industrias que hay que promover. La industria de los semiconductores parecía, a primera vista, contar con todas las características de un sector adecuado para una política comercial activista. No obstante, al final, no ofreció fuertes externalidades ni una rentabilidad superior.

## Globalización y trabajo de salarios reducidos

Con bastante seguridad, la mayor parte de la ropa que tiene puesta el lector mientras hojea este libro proviene de un país en desarrollo mucho más pobre que los Estados Unidos. El aumento de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo es uno de los principales cambios de la economía mundial durante la última generación; incluso un país terriblemente pobre como Bangladesh, con un PIB per cápita inferior al 5% del de los Estados Unidos, depende ahora más de las exportaciones de manufacturas que de la exportación de productos tradicionales de la agricultura o la minería. (Un funcionario del gobierno de un país en desarrollo señaló a uno de los autores: «No somos una república de bananas, somos una república de pijamas».)

No debería resultar sorprendente que los trabajadores que fabrican bienes manufacturados para la exportación en los países en desarrollo reciban unos salarios muy reducidos en comparación con los de los países avanzados, a menudo, menos de un dólar por hora, y a veces por debajo incluso de 0,50 dólares por hora. Al fin y al cabo, los trabajadores no tienen muchas alternativas buenas en unas economías que suelen ser tan pobres. Tampoco debería sorprender que, en muchos casos, las condiciones de trabajo sean altamente deficientes, a veces incluso mortales, como se recoge en el caso de estudio de la página 297.

¿Deben ser motivo de preocupación los reducidos salarios y las malas condiciones laborales? Mucha gente lo cree así. En los años noventa, el movimiento antiglobalización atrajo a muchos partidarios en los países avanzados, especialmente en los campus universitarios. La indignación sobre los salarios y las condiciones laborales en las industrias de exportación de los países en desarrollo era una parte importante del atractivo del movimiento, aunque otras cuestiones (analizadas más adelante) también formaban parte de la historia.

Resulta oportuno afirmar que la mayoría de los economistas ha considerado que el movimiento antiglobalización está, en el mejor de los casos, mal orientado. El análisis habitual de la ventaja comparativa sugiere que el comercio es ciertamente beneficioso para los países que participan en él; además, también sugiere que cuando los países abundantes en trabajo exportan bienes manufacturados intensivos en trabajo, como la ropa, no solo aumentará su renta nacional sino que la distribución de la renta debería cambiar en favor de los trabajadores. Así pues, ¿está el movimiento antiglobalización totalmente equivocado?

### El movimiento antiglobalización

Antes de 1995, la mayoría de las quejas sobre el comercio internacional por parte de los ciudadanos de los países avanzados hacía referencia a sus efectos sobre las personas que también eran ciudadanos de los países avanzados. En los Estados Unidos, buena parte de las críticas presentadas en los años ochenta contra el libre comercio se centraba en una supuesta amenaza de la competencia de Japón; a principios de los noventa había una importante preocupación, tanto en los Estados Unidos como en Europa, por el posible efecto de las importaciones de países de salarios reducidos sobre los sueldos de los trabajadores menos cualificados en el país de destino.

Sin embargo, en la segunda mitad de los noventa, un movimiento de rápido crecimiento, que obtenía apoyos considerables de los estudiantes universitarios, empezó a resaltar el supuesto perjuicio que el comercio mundial tenía sobre los trabajadores de los países en desarrollo. Los activistas denunciaban los reducidos salarios y las condiciones laborales en las fábricas del tercer mundo que fabricaban para los mercados occidentales. Un hecho fundamental fue el descubrimiento, en 1996, de que la ropa que se vendía en Wal-Mart, promocionada por la famosa presentadora de televisión Kathie Lee Gifford, estaba producida por trabajadores muy mal pagados en Honduras.

El movimiento antiglobalización acaparó los titulares en todo el mundo en noviembre de 1999, cuando tenía lugar en Seattle una importante reunión de la Organización Mundial del Comercio. El objetivo del encuentro era el inicio de otra ronda arancelaria, después de la Ronda Uruguay descrita en el capítulo 10. Miles de activistas se concentraron en Seattle, guiados por la creencia de que la OMC actuaba en contra de la independencia nacional e imponía ideas sobre el libre comercio que perjudicaban a los trabajadores. A pesar de las múltiples advertencias recibidas, la policía no estaba bien preparada, y los manifestantes consiguieron irrumpir y per-

turbar las reuniones. En cualquier caso, las negociaciones no iban por buen camino: los países no habían conseguido ponerse de acuerdo sobre la agenda antes del encuentro, y pronto se hizo evidente que no habría un acuerdo suficientemente generalizado sobre la dirección de una nueva ronda arancelaria como para ponerla en marcha.

Al final, la reunión no cumplió con las expectativas. La mayoría de los expertos en política comercial consideró que habría fracasado incluso sin las manifestaciones, pero el movimiento antiglobalización consiguió, al menos, transmitir que había contribuido a malograr una importante conferencia internacional. Durante los dos años siguientes se convocaron grandes manifestaciones con motivo de las reuniones del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial en Washington, así como durante una cumbre de las principales potencias económicas en Génova; en esta última cumbre, un manifestante murió a consecuencia de la acción policial.

En otras palabras, en un periodo de tiempo relativamente breve el movimiento antiglobalización ha logrado una gran visibilidad. Pero, ¿cuál era el objetivo del movimiento? Por otra parte, ¿es un objetivo válido?

### Revisión del comercio y los salarios

Una faceta de la oposición a la globalización nos resulta familiar del análisis del capítulo 3. Los activistas denunciaban los muy reducidos salarios que ganan muchos trabajadores en las industrias exportadoras de los países en desarrollo. Estos críticos afirman que los reducidos salarios (y las correspondientes malas condiciones laborales) demostraban que, al contrario de lo que afirman los partidarios del libre comercio, la globalización no ayudaba a los trabajadores de los países en desarrollo.

Por ejemplo, algunos activistas planteaban el ejemplo de las maquiladoras de México, fábricas cercanas a la frontera estadounidense que habían crecido rápidamente, con una duplicación en el nivel de empleo, en los cinco años posteriores a la firma del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica. Los salarios en esas fábricas eran, en algunos casos, inferiores a cinco dólares al día, y las condiciones se consideraban miserables comparadas con las vigentes en los Estados Unidos. Los detractores del acuerdo de libre comercio afirmaban que, al facilitar que los empresarios sustituyeran a los trabajadores de elevados salarios de los Estados Unidos por empleados mal pagados de México, el acuerdo perjudicaba a los trabajadores a ambos lados de la frontera.

La respuesta habitual de un economista a este argumento se remonta a nuestro análisis del capítulo 3 de errores conceptuales sobre la ventaja comparativa. Vimos que un error común es la idea de que el comercio debe implicar la explotación de los trabajadores si ganan unos salarios muy inferiores a los de sus homólogos en un país más rico.

La Tabla 12.3 repite ese análisis de forma resumida. En este caso suponemos que hay dos países, los Estados Unidos y México, y dos industrias, una de alta tecnología y otra de baja tecnología. También suponemos que el trabajo es el único factor de producción, y que el trabajo estadounidense es más productivo que el mexicano en todas las industrias. En concreto, solo se necesita una hora de trabajo estadounidense para fabricar una unidad de producción en cualquiera de las industrias; hacen falta dos horas de trabajo mexicano para producir una unidad del producto de baja tecnología y ocho horas para producir una unidad del producto de alta tecnología. La parte superior de la tabla muestra los salarios reales de los trabajadores en cada país, en términos de cada bien, cuando no hay comercio: el salario real en cada caso es, sencillamente, la cantidad de cada bien que puede producir un trabajador en una hora.

Supongamos ahora que se abre el comercio. En el equilibrio tras el comercio, los salarios relativos de los trabajadores estadounidenses y mexicanos se encontrarán en algún punto entre la productividad relativa de los trabajadores en las dos industrias: por ejemplo, los salarios estadounidenses podrían ser cuatro veces los mexicanos. Así, sería más barato producir los bienes de baja tecnología en México y los de alta tecnología en los Estados Unidos.

Un crítico de la globalización podría echar un vistazo a este equilibrio comercial y concluir que el comercio va en contra de los intereses de los trabajadores. En primer lugar, en las industrias de baja tecnología, los trabajadores con el salario elevado de los Estados Unidos son sustituidos por trabajadores con un salario reducido en México. Además, se puede incluso afirmar

<b>TABLA 12.3 Salarios reales</b>		
<b>(A) Antes del comercio</b>		
	<b>Bienes de alta tecnología/hora</b>	<b>Bienes de baja tecnología/hora</b>
Estados Unidos	1	1
México	1/8	1/2
<b>(B) Después del comercio</b>		
	<b>Bienes de alta tecnología/hora</b>	<b>Bienes de baja tecnología/hora</b>
Estados Unidos	1	2
México	1/4	1/2

que los trabajadores mexicanos están mal pagados: aunque son la mitad de productivos en las manufacturas de baja tecnología que los estadounidenses a los que sustituyen, su salario es solo la cuarta parte (y no la mitad) del salario de los trabajadores estadounidenses.

Ahora bien, como se muestra en la parte inferior de la Tabla 12.3, en este ejemplo el poder adquisitivo de los salarios ha aumentado, de hecho, en ambos países. Los trabajadores estadounidenses, que ahora están todos empleados en la industria de alta tecnología, pueden comprar más bienes de alta tecnología que antes: dos unidades por hora de trabajo frente a una sola unidad. Los trabajadores mexicanos, todos ahora empleados en la industria de baja tecnología, descubren que pueden comprar más bienes de alta tecnología con una hora de trabajo que los que podían comprar antes: un cuarto de bien en vez de un octavo. Gracias al comercio, el precio del bien importado por cada país, en función del salario de ese país, ha disminuido.

El objetivo de este ejemplo no es reproducir la situación real de una forma exacta, sino demostrar que la evidencia que se suele citar como demostración de que la globalización perjudicaba a los trabajadores en los países en desarrollo es exactamente lo que esperaría ver incluso si el mundo estuviera bien descrito por un modelo que afirma que el comercio beneficia, en la práctica, a los trabajadores de los países tanto desarrollados como en desarrollo.

Uno podría afirmar que este modelo es equívoco porque supone que el trabajo es el único factor de producción. Es cierto que si se pasa del modelo de Ricardo al de las proporciones factoriales, analizado en el capítulo 5, es posible que el comercio perjudique a los trabajadores de los países de salarios elevados y escasez de trabajo: es decir, los Estados Unidos en este ejemplo. Sin embargo, ello no respalda la afirmación de que el comercio perjudica a los trabajadores en los países en desarrollo. Al contrario, en realidad refuerza notablemente el argumento en favor de considerar que el comercio es beneficioso para los trabajadores en el país de salarios reducidos: el análisis económico estándar afirma que, aunque los trabajadores en un país abundante en capital, como los Estados Unidos, podrían resultar perjudicados por el comercio con un país abundante en trabajo, como México, los trabajadores del país abundante en trabajo deberían beneficiarse de un cambio de la distribución de la renta a su favor.

En el caso concreto de las maquiladoras, los economistas afirman que, aunque los salarios en las maquiladoras son muy bajos comparados con los salarios en los Estados Unidos, es inevitable debido a la inexistencia de otras oportunidades en México, que tiene una productividad general muy inferior. Se deduce que, aunque los salarios y las condiciones laborales en las maquiladoras parecen horribles, representan una mejora con respecto a las alternativas disponibles en México. En efecto, el rápido crecimiento del empleo en esas fábricas indicaba que los trabajadores preferían los trabajos que podían encontrar allí frente a las demás alternativas. (Muchos de los nuevos trabajadores de las maquiladoras son, de hecho, campesinos de áreas remotas y desesperadamente pobres de México. Se podría afirmar que han pasado de una intensa pero invisible pobreza a una pobreza menos grave pero más llamativa; a la vez que consiguen una mejora de su vida alientan un sentimiento de culpabilidad de los estadounidenses que no eran conscientes de sus anteriores dificultades.)

En otras palabras, el argumento habitual de los economistas es que, a pesar de los reducidos salarios que ganan los trabajadores de los países en desarrollo, estos trabajadores están mejor de lo que estarían si no se hubiera producido la globalización. Algunos activistas no aceptan este argumento: sostienen que el mayor comercio hace que los trabajadores, tanto de los países avanzados como de los países en desarrollo, resulten perjudicados. Sin embargo, es difícil encontrar una clara definición de los canales a través de los cuales se supone que se produce este empeoramiento. Tal vez el argumento más popular es que el capital tiene libre movilidad internacional pero no el trabajo, y que esta movilidad otorga a los capitalistas una ventaja en la negociación. Sin embargo, como vimos en el capítulo 4, la movilidad internacional de los factores tiene unos efectos parecidos a los del comercio internacional.

### **Estándares laborales y negociaciones comerciales**

Los partidarios del libre comercio y los activistas antiglobalización pueden debatir grandes cuestiones como si la globalización es buena para los trabajadores o no. Sin embargo, hay en juego otros asuntos políticos prácticos más concretos: si es posible, y en qué medida, deberían los acuerdos comerciales internacionales incluir también cláusulas destinadas a mejorar los salarios y las condiciones laborales en los países pobres.

Las propuestas más modestas provienen de economistas que defienden un sistema que controle los salarios y las condiciones laborales, y que permita a los consumidores acceder a los resultados de estos controles. Su argumento es una versión del análisis de los fallos del mercado del capítulo 10. Supongamos que los consumidores de los países avanzados se sienten mejor por comprar bienes manufacturados que saben que han sido producidos por trabajadores que han recibido un salario aceptable. Entonces, un sistema que permita que estos consumidores sepan, sin emplear grandes esfuerzos en la recopilación de la información, que los trabajadores han recibido, en efecto, un salario decente ofrece oportunidades para obtener ganancias mutuas. (Kimberly Ann Elliot, citada en la lista de Lecturas recomendadas al final del capítulo, recoge la declaración de una adolescente: «Mire usted, no tengo tiempo para ser una especie de gran activista política cada vez que voy a un centro comercial. Dígame simplemente qué zapatos es aceptable que compre, ¿vale?») Dado que los consumidores pueden decidir comprar únicamente bienes «certificados», mejoran porque se sienten bien con sus compras. Entre tanto, los trabajadores de las fábricas certificadas logran un mejor nivel de vida del que conseguirían en caso contrario.

Los partidarios de este sistema admiten que esta situación no tendría un gran impacto sobre el nivel de vida de los países en desarrollo. La principal razón es que solo afectaría a los salarios de los trabajadores de las fábricas de bienes exportados, que es una pequeña minoría de la población activa incluso en las economías muy orientadas a las exportaciones. No obstante, afirman que lograría ciertos progresos y no perjudicaría a nadie.

Un paso más importante consistiría en incluir estándares laborales formales (es decir, condiciones que se supone que deben cumplir las industrias exportadoras) como parte de los acuerdos comerciales. Estos estándares tienen un importante apoyo político en los países avanzados; de hecho, el presidente estadounidense Bill Clinton habló en favor de estos estándares en la desastrosa reunión de Seattle mencionada anteriormente.

El argumento económico en favor de los estándares laborales en los acuerdos comerciales es parecido al que defiende un salario mínimo para los trabajadores nacionales: aunque la teoría económica sugiere que los salarios mínimos reducen el número de puestos de trabajo para los trabajadores poco cualificados, algunos economistas razonables (aunque no todos) afirman que esos efectos son reducidos y que se ven compensados sobradamente por el efecto que tiene el salario mínimo sobre el incremento de la renta de los trabajadores que mantienen su empleo.

Sin embargo, los estándares laborales en el comercio son objeto de una fuerte oposición por parte de la mayoría de los países en desarrollo, que creen que serían utilizados como herramienta proteccionista: los políticos de los países avanzados definirían unas normas a unos niveles que no podrían ser satisfechos por los países en desarrollo, lo que dejaría en la práctica sus bienes

fuera de los mercados mundiales. Una preocupación concreta (que, de hecho, fue uno de los contenciosos que dio al traste con las conversaciones de Seattle) es que los estándares laborales serán utilizados como justificación de demandas judiciales privadas contra las empresas extranjeras, de forma parecida a como se ha usado la legislación *antidumping* por parte de empresas privadas que querían perjudicar a empresas de otros países.

### Cuestiones culturales y medioambientales

Las quejas contra la globalización van más allá de las cuestiones laborales. Muchos críticos afirman que la globalización es perjudicial para el medio ambiente. Indudablemente, es cierto que los estándares medioambientales en las industrias exportadoras de los países en desarrollo son muy inferiores a los de las industrias en los países avanzados. También lo es que, en algunos casos, se han producido importantes daños medioambientales para proveer de bienes a los mercados de los países avanzados. Un ejemplo destacable es la sobreexplotación de las selvas del sudeste asiático para fabricar productos con madera de cara a su venta en los mercados occidentales y en Japón.

Por otra parte, hay al menos un número idéntico de casos de daños medioambientales que se han producido en nombre de políticas «orientadas al interior» por países reacios a integrarse en la economía global. Un ejemplo notable es la destrucción de un gran número de kilómetros cuadrados de selvas tropicales en Brasil debido, en parte, a una política nacional que subsidia el desarrollo en el interior. Esta política no tiene nada que ver con las exportaciones y, de hecho, se inició durante los años en los que Brasil intentaba un desarrollo desde dentro.

Como en el caso de los estándares laborales, existe un debate sobre si los acuerdos comerciales deben incluir estándares medioambientales. Por una parte, los partidarios afirman que estos acuerdos pueden llevar, al menos, a una pequeña mejora en el medio ambiente, con lo que beneficiarían a todos los afectados. Por otra parte, los detractores insisten en que la inclusión de normativas medioambientales en los acuerdos comerciales cerrará, en la práctica, las potenciales industrias exportadoras en los países pobres, que no pueden permitirse cumplir una normativa que se parezca en lo más mínimo a las desarrolladas en Occidente.

Una cuestión aún más difícil hace referencia al efecto de la globalización sobre las culturas locales y nacionales. Es indudable que la creciente integración de los mercados ha dado lugar a una homogeneización de las culturas en todo el mundo. La gente de las distintas regiones del planeta tiende cada vez más a vestir la misma ropa, comer la misma comida, escuchar la misma música y ver las mismas películas y programas de televisión.

Gran parte de esta homogeneización, aunque no toda, se ha traducido en una americanización. Por ejemplo, McDonald's se encuentra en la actualidad en casi cualquier parte del mundo; pero también el sushi. Las películas de acción de Hollywood dominan las carteleras de todos los continentes; pero las estilizadas escenas de peleas de los éxitos de taquilla de Hollywood, como *Matrix*, están basadas en las películas de artes marciales de Hong Kong.

Resulta difícil negar que con la homogeneización cultural se produce una pérdida de diversidad. Por tanto, es razonable argumentar acerca de un fallo del mercado y promover políticas que intenten preservar las diferencias culturales nacionales, por ejemplo, mediante la limitación del número de películas estadounidenses que se pueden exhibir en los cines o del porcentaje del tiempo en televisión que se puede llenar con programación del extranjero.

Sin embargo, en cuanto se plantea este argumento, resulta evidente que interviene otro principio: el derecho de los individuos en las sociedades libres a entretenerse como deseen. ¿Cómo se sentiría un estadounidense si alguien le negara el derecho a escuchar a los Rolling Stones o a ver películas de Jackie Chan con el pretexto de que es preciso salvaguardar la independencia cultural americana?

### La OMC y la independencia nacional

Un tema recurrente en el movimiento antiglobalización es que el avance del libre comercio y del libre flujo de capitales ha minado la soberanía nacional. En las versiones extremas de esta acusación, se describe a la Organización Mundial del Comercio como un poder supranacional, capaz

de impedir que los gobiernos nacionales apliquen políticas que promuevan sus propios intereses. ¿Qué hay de cierto en esta acusación?

La respuesta directa es que la OMC no es nada parecido a un gobierno mundial; su autoridad está limitada fundamentalmente a exigir a los países que cumplan sus acuerdos comerciales internacionales. Sin embargo, la pequeña parte de verdad en la opinión de que la OMC es una autoridad supranacional es que sus estatutos le permiten controlar no solo los instrumentos tradicionales de la política comercial (aranceles, subsidios a la exportación y restricciones cuantitativas), sino también aquellas políticas nacionales que, *de facto*, sean políticas comerciales. Dado que la línea divisoria entre políticas nacionales legítimas y proteccionismo *de facto* es muy tenue, se han producido casos en los que algunos observadores han considerado que la OMC interfería en la política nacional.

En la página 303 describíamos un conocido ejemplo que ilustra la ambigüedad de la cuestión. Como vimos, los Estados Unidos enmendaron su ley sobre contaminación del aire para exigir que la gasolina importada no fuera más contaminante que la media de la gasolina proveída por las refinerías nacionales. La OMC dictaminó que este requisito constituía una violación de los acuerdos comerciales existentes. Para los críticos de la OMC, este dictamen ponía de manifiesto que la institución podía frustrar un intento de mejora del medio ambiente de un gobierno elegido democráticamente.

Sin embargo, como señalaron los defensores de la OMC, el dictamen se basó en el hecho de que los Estados Unidos aplicaban un estándar distinto a las importaciones que a la producción nacional. Al fin y al cabo, algunas refinerías estadounidenses ofrecen gasolina que es más contaminante que la media y, sin embargo, pueden seguir en activo. Así que la normativa impedía, en realidad, la venta de gasolina contaminante llegada de Venezuela a los mercados estadounidenses pero permitía la venta de una gasolina igualmente contaminante si provenía de una refinería nacional. Si la nueva normativa hubiera aplicado los mismos estándares a la gasolina nacional que a la extranjera habría sido aceptable para la OMC.

## CASO DE ESTUDIO

### Tragedia en Bangladesh

Bangladesh es un país muy pobre. De acuerdo con las estimaciones del Banco Mundial, en 2010 aproximadamente el 77% de los bangladeshíes vivía con el equivalente a menos de dos dólares al día, y el 43% subsistía con menos de 1,25 dólares diarios. Sin embargo, y de forma un tanto increíble, estas cifras reflejaban una importante mejora con respecto a un pasado no demasiado lejano: en 1992, el 93% de la población vivía con menos de dos dólares diarios, y el 67% con menos de 1,25.

Esta disminución de la pobreza ha sido consecuencia de dos décadas de impresionante crecimiento económico, que duplicó el PIB per cápita de la nación. El crecimiento de Bangladesh dependía, a su vez, de forma fundamental del aumento de las exportaciones, en especial de prendas de vestir. Como se observaba en el capítulo 11, la industria de la ropa en Bangladesh es un caso clásico de ventaja comparativa: tiene una productividad relativamente baja, incluso comparada con otros países en desarrollo, pero el país tiene una productividad aún menor en otras industrias, con lo que se ha convertido en una potencia de exportación textil.

La competitividad bangladeshí en el sector textil depende, sin embargo, de bajos salarios y muy deficientes condiciones de trabajo. ¿En qué medida son tan deficientes? El 24 de abril de 2013, el mundo se sintió conmocionado ante la noticia de que un edificio de ocho plantas en Bangladesh, que contenía varias fábricas de ropa, se había derrumbado, lo que provocó la muerte de más de 1.200 personas. Las investigaciones pusieron al descubierto que habían

aparecido grietas en el edificio el día anterior, pero se había ordenado a los trabajadores que volvieran al trabajo. Al parecer, la estructura del edificio no estaba adaptado para la actividad fabril, y quizá se habían añadido varios pisos sin autorización.

Ahora bien, ¿quién compraba la ropa fabricada en condiciones tan inseguras? Pues nosotros: las fábricas del edificio abastecían de prendas de vestir a varias populares marcas de ropa occidentales.

Es evidente que Bangladesh debe avanzar en las medidas de protección de sus trabajadores, para empezar con la entrada en vigor de leyes sobre edificación y seguridad en el trabajo. Pero, ¿cómo responderían los consumidores de las naciones ricas, es decir, la gente como nosotros?

Una respuesta inmediata e instintiva propondría dejar de comprar productos fabricados en países en los que los trabajadores recibieran un trato tan injusto. Ahora bien, como acabamos de ver, Bangladesh necesita desesperadamente mantener su sector textil para la exportación, y solo podrá hacerlo si sus trabajadores perciben bajos salarios según los estándares occidentales. De hecho, debe pagar menos incluso que China, cuya industria del vestir tiene una productividad más elevada. Además, bajos salarios y malas condiciones laborales suelen ir juntos, por mucho que nos disguste.

¿Significa esto que no puede hacerse nada para ayudar a que los trabajadores de Bangladesh no resulten perjudicados? De ningún modo. Pueden impulsarse iniciativas, ya sean legislativas o simplemente a través de la presión de los consumidores, para que se apliquen ciertas normativas básicas no solo en Bangladesh sino también a sus competidores. Siempre que no sean demasiado ambiciosos, estos estándares podrían mejorar la vida de los trabajadores bangladeshíes sin destruir las exportaciones de las que tanto depende el país.

Aun así, no será fácil, y no cabe esperar demasiado de medidas de este tipo. En un futuro próximo se mantendrán dos realidades incómodas en relación con el comercio con los países pobres: los trabajadores de esos países percibirán salarios inferiores y tendrán peores condiciones laborales que lo que los occidentales puedan llegar a imaginar, pero negarse a comprar lo que producen esos trabajadores hará su vida todavía mucho más penosa.

## Globalización y medio ambiente

La preocupación por el efecto que tienen los seres humanos sobre el medio ambiente está en aumento en gran parte del mundo. A su vez, estas preocupaciones desempeñan un creciente papel en la política nacional. Por ejemplo, cuando en noviembre de 2007 el gobierno del primer ministro australiano John Howard fue expulsado del poder; la mayoría de los analistas políticos consideraron que la derrota del partido gobernante estuvo muy relacionada con la opinión pública de que el Partido Liberal de Australia (que, en realidad, es conservador, con el partido laborista a su izquierda) no quería actuar contra las amenazas medioambientales.

Inevitablemente, pues, las cuestiones medioambientales desempeñan un papel cada vez más importante en el comercio internacional. Algunos activistas antiglobalización afirman que el creciente comercio internacional perjudica automáticamente al medio ambiente; algunos incluso afirman que los acuerdos sobre el comercio internacional (y el papel de la Organización Mundial del Comercio en particular) tienen el efecto de bloquear las acciones en favor del medio ambiente. La mayoría de los economistas especializados en la economía internacional consideran que la primera afirmación es simplista, y no están de acuerdo con la segunda. Es decir, niegan que exista una sencilla relación entre globalización y problemas medioambientales, y no creen que los acuerdos comerciales impidan a los países aplicar políticas ambientales adecuadas. Con todo, la interrelación entre comercio y medio ambiente plantea una serie de cuestiones importantes.

### Globalización, crecimiento y contaminación

Tanto la producción como el consumo generan con frecuencia, como subproducto, un perjuicio medioambiental. Las fábricas contaminan el aire y, a veces, vierten residuos en los ríos; los agricultores utilizan fertilizantes y pesticidas que terminan por contaminar el agua; los consumidores conducen automóviles contaminantes. Por ello, sin considerar otros factores, el crecimiento económico, que eleva tanto la producción como el consumo, genera perjuicios medioambientales.

Sin embargo, existen además otros factores. Por una razón: los países alteran la combinación de producción y consumo a medida que incrementan su riqueza, y en algunos casos incluso propenden a reducir su impacto medioambiental. Por ejemplo, a medida que la economía estadounidense se dedica cada vez más a la producción de servicios y no de bienes, tiende a utilizar menos energía y materias primas por dólar de PIB.

Además, la creciente riqueza tiende a generar crecientes demandas políticas de más calidad medioambiental. Por ello, los países ricos suelen imponer normativas más estrictas que los pobres para garantizar un aire y un agua limpios, una diferencia muy visible para cualquiera que haya viajado de una gran ciudad de los Estados Unidos o de Europa a una de un país en desarrollo y haya respirado profundamente en ambas.

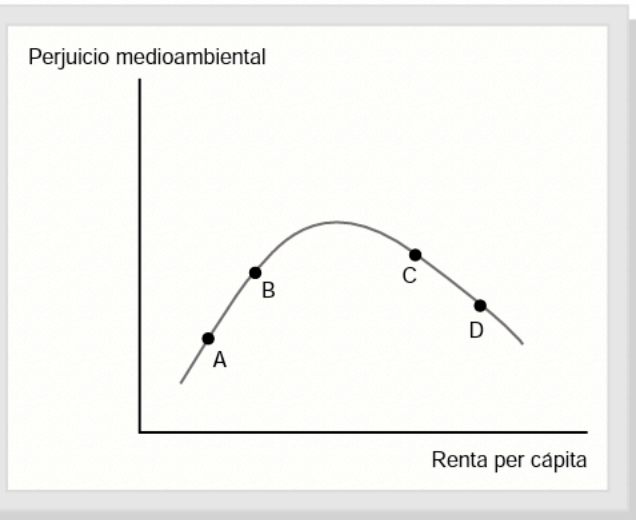
A principios de la década de los noventa, los economistas de Princeton Gene Grossman y Alan Krueger, al estudiar la relación entre los niveles de renta nacional y contaminantes como el dióxido de azufre, concluyeron que estos efectos compensadores del crecimiento económico provocan una distintiva relación de «U invertida» entre la renta per cápita y el daño medioambiental, conocida como **curva medioambiental de Kuznets**<sup>1</sup>. Este concepto, cuya relevancia ha sido confirmada por una gran cantidad de estudios posteriores, se representa esquemáticamente en la Figura 12.3.

La idea es que, a medida que aumenta la renta per cápita de un país gracias al crecimiento económico, el efecto inicial es un mayor daño medioambiental. Así, China, cuya economía ha emergido en las últimas décadas, está pasando del punto A al punto B: a medida que el país quema más carbón en sus centrales eléctricas y produce más bienes en sus fábricas, emite más dióxido de azufre a la atmósfera y vierte más residuos en sus ríos.

FIGURA 12.3

#### Curva medioambiental de Kuznets

La evidencia empírica sugiere que, a medida que crecen las economías, inicialmente aumentan el daño medioambiental, pero se vuelven más ecológicas cuando alcanzan cierto nivel de renta. China, donde se está deteriorando el medio ambiente a medida que crece la economía, está pasando de A a B. Los países más ricos pueden avanzar de C a D, ya que utilizan parte de su crecimiento para mejorar el medio ambiente.



<sup>1</sup>Gene Grossman y Alan Krueger, «Environmental Effects of a North American Free Trade Agreement», en Peter Garber, ed., *The U.S. Mexico Free Trade Agreement*. MIT Press, 1994.

Ahora bien, cuando un país se hace suficientemente rico, se puede permitir emprender acciones para proteger el medio ambiente. A medida que los Estados Unidos se han enriquecido en las últimas décadas, también se han esforzado por limitar la contaminación. Por ejemplo, se obliga a los automóviles a tener convertidores catalíticos para reducir la polución del aire, y los programas de licencias del gobierno limitan las emisiones de dióxido de azufre de las centrales eléctricas. En la Figura 12.3, los Estados Unidos se han desplazado, en algunos frentes, de C a D: al enriquecerse perjudican menos al medio ambiente.

¿Qué tiene que ver todo esto con el comercio internacional? Se suele defender la liberalización comercial con la afirmación de que promoverá el crecimiento económico. En la medida en que tenga éxito en la consecución de este fin, elevará la renta per cápita. ¿Mejorará o empeorará así la calidad medioambiental? Depende del lado de la curva medioambiental de Kuznets en que se encuentre la economía. En su artículo inicial, que en parte era una respuesta a las críticas del TLCAN que afirmaban que el acuerdo sería medioambientalmente perjudicial, Grossman y Krueger sugerían que México podría estar en el lado derecho de la curva; es decir, en la medida en que el TLCAN aumente la renta mexicana, podría inducir una reducción del daño medioambiental.

Sin embargo, la curva medioambiental de Kuznets no implica necesariamente, en modo alguno, que la globalización sea positiva para el medio ambiente. De hecho, resulta bastante fácil defender que, a escala mundial, la globalización ha perjudicado al medio ambiente, al menos hasta ahora.

Este argumento sería del siguiente tipo: se puede decir que el mayor beneficiario de la globalización ha sido China, cuya economía, liderada por las exportaciones, ha experimentado un increíble crecimiento desde 1980. Entre tanto, el mayor problema ecológico es, sin duda, el cambio climático: existe un amplio consenso entre los científicos acerca de que las emisiones de dióxido de carbono y otros gases de efecto invernadero provocan un incremento de la temperatura media de la Tierra.

La expansión de China se ha relacionado con un inmenso crecimiento de sus emisiones de dióxido de carbono. La Figura 12.4 muestra las emisiones de dióxido de carbono de los Estados Unidos, Europa y China entre 1980 y 2011. En 1980 China era un factor menor en el calentamiento global; en 2008 se había convertido, por un margen sustancial, en el principal emisor de gases de efecto invernadero del mundo.

Sin embargo, es importante ser consciente de que el problema en este caso no es la globalización en sí, sino el éxito económico de China que, en cierta medida, es consecuencia de dicha globalización. A pesar de las preocupaciones expresadas por los ecologistas, resulta difícil defender que el crecimiento de China, que ha permitido que cientos de millones de personas superen una dura pobreza, sea perjudicial de por sí.

### **El problema de los «paraísos de la contaminación»**

Cuando los barcos son demasiado viejos para seguir activos, se desguazan para recuperar el metal y otros materiales. Una forma de analizar este «desguace» es que se trata de un tipo de reciclaje: en vez de dejar que el buque se oxide, la empresa de desguaces extrae y reutiliza sus componentes. En última instancia, esta operación de salvamento implica que hay que extraer menos mineral de hierro de las minas, menos petróleo, etcétera. Sin embargo, la tarea puede constituir un peligro ecológico: todo, desde el aceite residual en los depósitos del buque hasta el plástico de los asientos y las molduras interiores, puede ser tóxico para el medio ambiente local si no se maneja con cuidado.

Por ello, el desguace de buques está sometido a una normativa medioambiental muy estricta en los países avanzados. Cuando se desguaza un buque en Baltimore o en Rotterdam, se tiene mucho cuidado en evitar daños al medio ambiente. Sin embargo, hoy en día pocas veces se desguaza un buque en un país avanzado. Por el contrario, se lleva a lugares como el centro de desguace de buques indios Alang, donde los buques se encallan en una playa y después son desmontados por hombres con sopletes, en un proceso altamente contaminante.

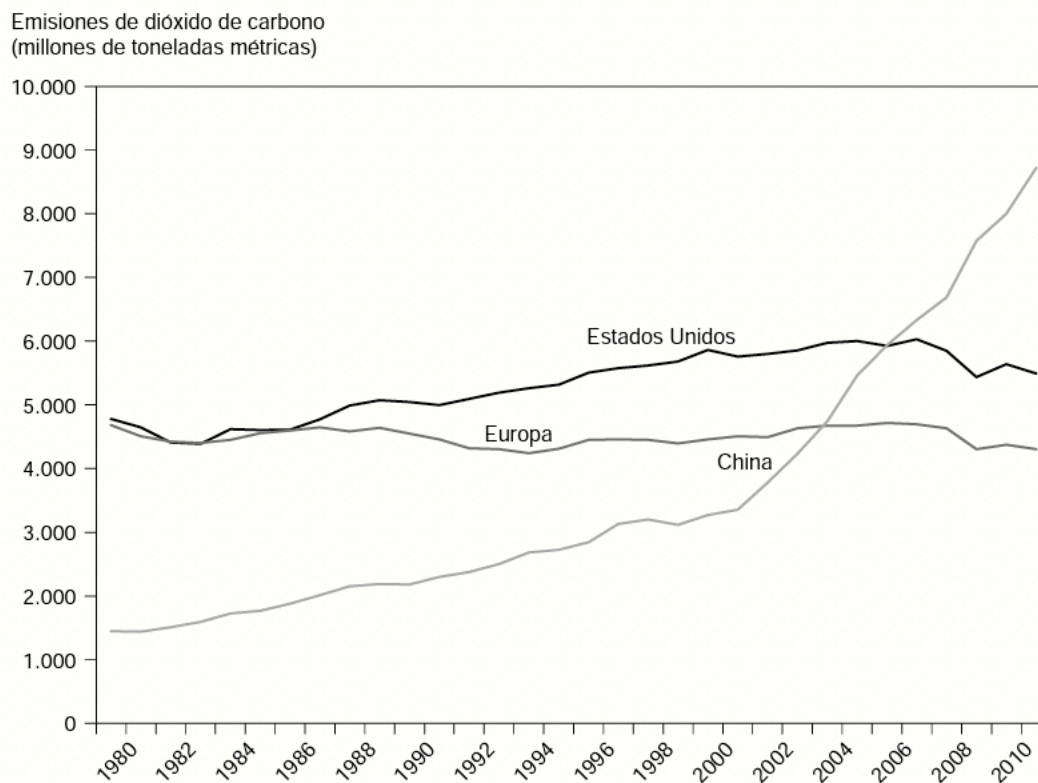


FIGURA 12.4

**Emisiones de dióxido de carbono**

El rápido crecimiento económico de China ha hecho que este país pase de ser un actor secundario en el cambio climático a convertirse en el principal emisor mundial de dióxido de carbono.

Fuente: Energy Information Agency.

Así pues, Alang se ha convertido en un **paraíso de la contaminación**: gracias al comercio internacional, una actividad económica sujeta a fuertes controles medioambientales en algunos países puede desarrollarse en otros con una normativa menos estricta. Algunos grupos activistas están muy preocupados por el problema de los paraísos de la contaminación. El grupo conservacionista Greenpeace hizo una extensa campaña en torno a Alang, para exigir que se impusieran normas medioambientales más estrictas. Realmente hay que plantearse dos preguntas en torno a estos tipos de paraísos de la contaminación. En primer lugar, se ha de considerar si son un factor realmente importante en el comercio internacional. La segunda pregunta ha de cuestionarse si merecen ser objeto de una negociación internacional.

Con respecto a la primera cuestión, la mayor parte de la investigación empírica sugiere que el efecto de un paraíso de la contaminación sobre el comercio internacional es relativamente bajo. Es decir, no hay mucha evidencia de que las industrias «sucias» se trasladen a países con una normativa medioambiental más laxa<sup>2</sup>. Incluso en el caso de la industria del desguace de buques,

<sup>2</sup>Véase, por ejemplo, Josh Ederington, Arik Levinson y Jenny Minier, «Trade Liberalization and Pollution Havens», Documento de trabajo 10.585, National Bureau of Economic Research, junio de 2004.

parece que son los reducidos salarios de la India los que han atraído la actividad, más las poco estrictas normativas medioambientales.

En segundo lugar, ¿tienen los países un interés legítimo en las políticas medioambientales de los demás? Todo depende de la naturaleza del problema ecológico.

La contaminación es un ejemplo clásico de externalidad negativa: un coste que imponen unos individuos sobre otros sin pagar por ello. Esa es la razón de que la contaminación sea una razón válida que justifica la intervención del gobierno. Sin embargo, existen distintos tipos de contaminación que tienen un alcance geográfico muy diferente, y es evidente que solo los que cruzan las fronteras nacionales justifican una preocupación internacional.

Así pues, en la medida en que el desguace de buques en la India afecte únicamente al medio ambiente local de Alang, es un problema indio; no está tan claro que sea un problema para otros países. Análogamente, la contaminación del aire en la ciudad de México es un problema mexicano; no está claro por qué debiera tener interés en los Estados Unidos. En cambio, las emisiones de dióxido de carbono afectan al futuro clima de todos los países: son una externalidad internacional y merecen ser el tema de negociaciones internacionales.

En este momento resulta difícil encontrar ejemplos importantes de industrias en las que el fenómeno de los paraísos de la contaminación, en la medida en que existan, provocan externalidades negativas internacionales. Sin embargo, esta situación podría cambiar drásticamente si algunas grandes economías, pero no todas, adoptan políticas estrictas para limitar el cambio climático.

### Disputa sobre los aranceles sobre el carbono

En 2009, el Congreso de los Estados Unidos aprobó una ley que habría creado un sistema de tope y trueque (*«cap-and-trade» system*) de los gases de efecto invernadero, es decir, un sistema en virtud del cual se emite un número limitado de licencias de contaminación y se exige a las empresas que compren suficientes licencias para cubrir sus emisiones actuales, con lo que se pone un precio efectivo sobre el dióxido de carbono y otros gases. El Senado no aprobó una ley equivalente, por lo que la legislación sobre el cambio climático está en punto muerto. No obstante, había una cláusula comercial clave en la ley del Congreso que podría muy bien apuntar a lo que está por venir: imponía **aranceles sobre el carbono** a las importaciones de los países que no aprueben medidas análogas.

¿En qué consistían tales medidas? Una pregunta que se ha planteado sobre la legislación en torno al cambio climático es si puede ser eficaz si solo la aplican algunos países. Los Estados Unidos son responsables de solo una parte de las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero; de hecho, como vimos en la Figura 12.4, ni siquiera es este el país más contaminante. Así que la reducción unilateral de las emisiones de los Estados Unidos solo tendrían un efecto limitado sobre las emisiones globales, y por tanto, sobre el cambio climático en el futuro. Además, las políticas para imponer un precio elevado sobre el carbono podrían hacer que la contaminación tenga un efecto mucho más importante que el actual y el pasado, lo que provocaría una «fuga de carbono», ya que las industrias intensivas en emisiones se trasladarían a países sin estrictas políticas contra el cambio climático.

La respuesta evidente a estas preocupaciones es que ha de conseguirse que la iniciativa sea global, que todas las grandes economías adopten políticas análogas. Sin embargo, no hay garantía de que semejante acuerdo vaya a tener lugar, sobre todo cuando países como China consideran que tiene derecho a aplicar políticas medioambientales más laxas que las naciones ricas que ya han alcanzado un elevado nivel de vida.

Así pues, ¿cuál es la respuesta? La idea que subyace a los aranceles sobre el carbono consiste en cobrar a los importadores de bienes provenientes de países sin políticas contra el cambio climático un importe proporcional a la cantidad de dióxido de carbono emitido en la producción de esos bienes. La cuantía por tonelada de emisiones sería igual al precio de las licencias de emisión de dióxido de carbono en el mercado nacional. Esto otorgaría a los productores extranjeros un incentivo para limitar sus emisiones de carbono y eliminaría el incentivo de desplazar la producción a países con una normativa laxa. Además, incentivaría posiblemente a los países con normativas más laxas a adoptar sus propias políticas contra el cambio climático.

Los críticos de los aranceles sobre el carbono afirman que serían proteccionistas, y también que violarían las normas comerciales internacionales, que prohíben la discriminación entre productos nacionales y extranjeros. Los defensores sostienen que, sencillamente, pondrían a los productores nacionales y a los de bienes importados en el mismo terreno de juego cuando venden a los consumidores nacionales, al exigirse a todos que paguen por sus emisiones de gases de efecto invernadero. Dado que los aranceles sobre el carbono crean un juego equilibrado, defienden, estos aranceles (aplicados correctamente) deberían ser legales según las normas comerciales vigentes.

En este momento, la cuestión de los aranceles sobre el carbono es hipotética, ya que ninguna economía importante ha asignado aún un precio significativo a las emisiones de gases de efecto invernadero. Por consiguiente, la OMC no ha emitido ningún dictamen sobre la legalidad de dichos aranceles, y probablemente no lo haga hasta que aparezca un caso real. No obstante, si la legislación contra el cambio climático se materializa (y apostamos a que lo hará antes o después) generará evidentemente nuevos problemas importantes en política comercial.

## RESUMEN

1. En los años ochenta y noventa surgieron algunos nuevos argumentos en favor de la intervención gubernamental en el comercio: la teoría de la *política comercial estratégica* ofrecía razones por las que los países podrían salir ganando si promocionaban determinadas industrias. En los noventa surgió una nueva crítica a la globalización, centrada en los efectos que tenía la globalización sobre los trabajadores de los países en desarrollo. Las posibles acciones sobre el cambio climático han planteado algunas cuestiones importantes sobre el comercio, lo que incluye la deseabilidad y la legalidad de los *aranceles sobre el carbono*.
2. Los argumentos de la política comercial activista descansan sobre dos ideas. Una es el argumento de que los gobiernos deberían promover aquellas industrias que tienen *externalidades* tecnológicas. La otra, que representa un mayor alejamiento de los argumentos habituales sobre los fallos del mercado, es el *análisis de Brander-Spencer*, que sugiere que la intervención estratégica puede permitir a los países capturar *beneficios extraordinarios*. Estos argumentos son convincentes en la teoría; sin embargo, muchos economistas consideran que son excesivamente sutiles y exigen demasiada información para resultar útiles en la práctica.
3. Con el incremento de las exportaciones de manufacturas por parte de los países en desarrollo ha surgido un nuevo movimiento en contra de la globalización. La principal preocupación de este movimiento gira en torno a los reducidos salarios que se pagan a los trabajadores de las industrias de exportaciones, aunque también hay otras cuestiones. La respuesta de la mayoría de los economistas es que los trabajadores de los países en desarrollo perciben salarios reducidos en comparación con los occidentales, pero el comercio les permite ganar más de lo que lograrían en caso contrario.
4. El análisis de la evidencia existente permite hacerse una idea de la dificultad del análisis de la globalización, sobre todo cuando se intenta verla como una cuestión moral; a veces se causan perjuicios a otras personas aun cuando pretenda beneficiarlas. Las causas más favorecidas por los activistas, como las normativas laborales, son temidas por los países en desarrollo, que consideran que terminarán por ser utilizadas como instrumentos del proteccionismo.
5. En la medida en que la globalización promueve el crecimiento económico, tiene efectos contrapuestos sobre el medio ambiente. La *curva medioambiental de Kuznets* afirma que el crecimiento económico tiende inicialmente a aumentar el daño medioambiental a medida que el país se enriquece pero, a partir de cierto punto, el crecimiento es positivo para el medio ambiente. Por desgracia, algunas de las economías de más rápido crecimiento del mundo son aún relativamente pobres y están en el lado «malo» de la curva.
6. Existe una creciente preocupación por la posibilidad de que la globalización permita que las industrias muy contaminantes se desplacen hacia *paraísos de la contaminación*, con una

normativa más laxa. Hasta ahora apenas hay evidencia de que este sea un factor importante en las decisiones sobre localización. No obstante, las cosas podrían cambiar si se aprueban estrictas políticas contra el cambio climático; en tal caso, habría argumentos de peso para crear *aranceles sobre el carbono*, aunque este concepto suscitara también fuertes críticas.

## CONCEPTOS CLAVE

análisis de Brander-Spencer, p. 294	curva medioambiental de Kuznets, p. 306	política comercial estratégica, p. 290
aranceles sobre el carbono, p. 309	externalidades, p. 291	políticas para empobrecer al vecino, p. 297
beneficios extraordinarios, p. 293	paraíso de la contaminación, p. 308	

## PROBLEMAS

MyEconLab

1. ¿Cuáles son las desventajas de aplicar una política comercial estratégica incluso en los casos en que se puede demostrar que genera un incremento del bienestar de un país?
2. Suponga que el gobierno de los Estados Unidos fuera capaz de determinar las industrias que crecerán más rápidamente en los próximos 20 años. ¿Por qué no significa automáticamente que la nación debería tener una política de apoyo al crecimiento de esas industrias?
3. Si los Estados Unidos pudieran, exigirían a Japón que gastara más dinero en investigación científica básica y menos en investigación para aplicaciones industriales. Explique el motivo de esta afirmación, a partir del análisis de la apropiabilidad.
4. ¿Cuáles son los supuestos clave que permiten que la política comercial estratégica funcione eficazmente en el ejemplo de Brander-Spencer sobre Airbus y Boeing?
5. Suponga que la Comisión Europea le pide que escriba un informe que apoyara subsidiar el desarrollo europeo de software para teléfonos inteligentes, teniendo en cuenta que esta industria está dominada actualmente por empresas estadounidenses, fundamentalmente Apple y Google (cuyo sistema Android se utiliza en numerosos teléfonos y tabletas). ¿Qué argumentos podría utilizar? ¿Qué debilidades tienen esos argumentos?
6. ¿Cuál es la principal crítica de la OMC con respecto a la protección del medio ambiente? ¿Cómo justifica la OMC su posición en los conflictos comerciales que implican cuestiones medioambientales?
7. Francia, además de sus intentos ocasionales de aplicar una política estratégica comercial, pone en práctica una política de nacionalismo cultural que promueve el arte francés, la música, la moda, la cocina, etcétera. Esta política puede perseguir, en principio, la preservación de la identidad nacional en un mundo crecientemente homogéneo, pero algunos estamentos oficiales franceses también defienden su política con fundamentos económicos. ¿En qué sentido podrían algunos aspectos de dicha política ser defendidos como un tipo de política comercial estratégica?
8. «El problema fundamental de cualquier intento de limitar el cambio climático es que los países cuyo crecimiento plantea la mayor amenaza para el planeta también son los que menos se pueden permitir pagar el precio del activismo ecológico». Explique esta afirmación a partir de la curva medioambiental de Kuznets.
9. Muchos países tienen impuestos sobre el valor añadido, que son pagados por los productores pero que están diseñados para recaer sobre los consumidores. (Se trata fundamentalmente de una forma indirecta de aplicar un impuesto sobre las ventas.) Estos impuestos sobre el valor añadido siempre están acompañados de un impuesto igual sobre las importaciones; las tasas sobre las importaciones son legales porque, al igual que el impuesto sobre el valor añadido, realmente son una forma de gravar todas las compras de los consumidores a un mismo tipo. Compare esta situación con el argumento sobre los aranceles sobre el carbono. ¿Por qué afirman los defensores que estos aranceles son legales? ¿Qué objeciones se le ocurren?

## LECTURAS RECOMENDADAS

- James A. Brander y Barbara J. Spencer. «Export Subsidies and International Market Share Rivalry». *Journal of International Economics* 16 (1985), pág. 83-100. Una referencia básica del posible papel de los subsidios como instrumento de política comercial estratégica.
- Kimberly Ann Elliott. *Can Labor Standards Improve Under Globalization?* Washington, D.C.: Institute for International Economics, 2001. Una revisión de los problemas realizada por una economista que simpatiza con la causa de los activistas.
- Edward M. Graham. *Fighting the Wrong Enemy: Antiglobalization Activists and Multinational Corporations*. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 2001. Una revisión de los problemas realizada por un economista que no simpatiza tanto con los activistas.
- Elhanan Helpman y Paul Krugman. *Trade Policy and Market Structure*. Cambridge: MIT Press, 1989. Un repaso y síntesis de la literatura sobre la política comercial estratégica y temas relacionados.
- William Langewiesche. «The Shipbreakers». *The Atlantic Monthly* (August 2000). Una fascinante descripción de la industria de desguace de buques de Alang y el conflicto que ha provocado.
- Hearing on Trade Aspects of Climate Change Legislation, Before the Subcommittee on Trade, 112th Cong.* (March 24 2009) (declaración de Joost Pauwelyn). Una exposición clara y concisa por un abogado experto en comercio de las cuestiones que rodean a los aranceles sobre el carbono, en la que sostiene que si se aplican con cuidado podrían ser legales según los acuerdos existentes.

**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](http://www.myeconlab.com)**.