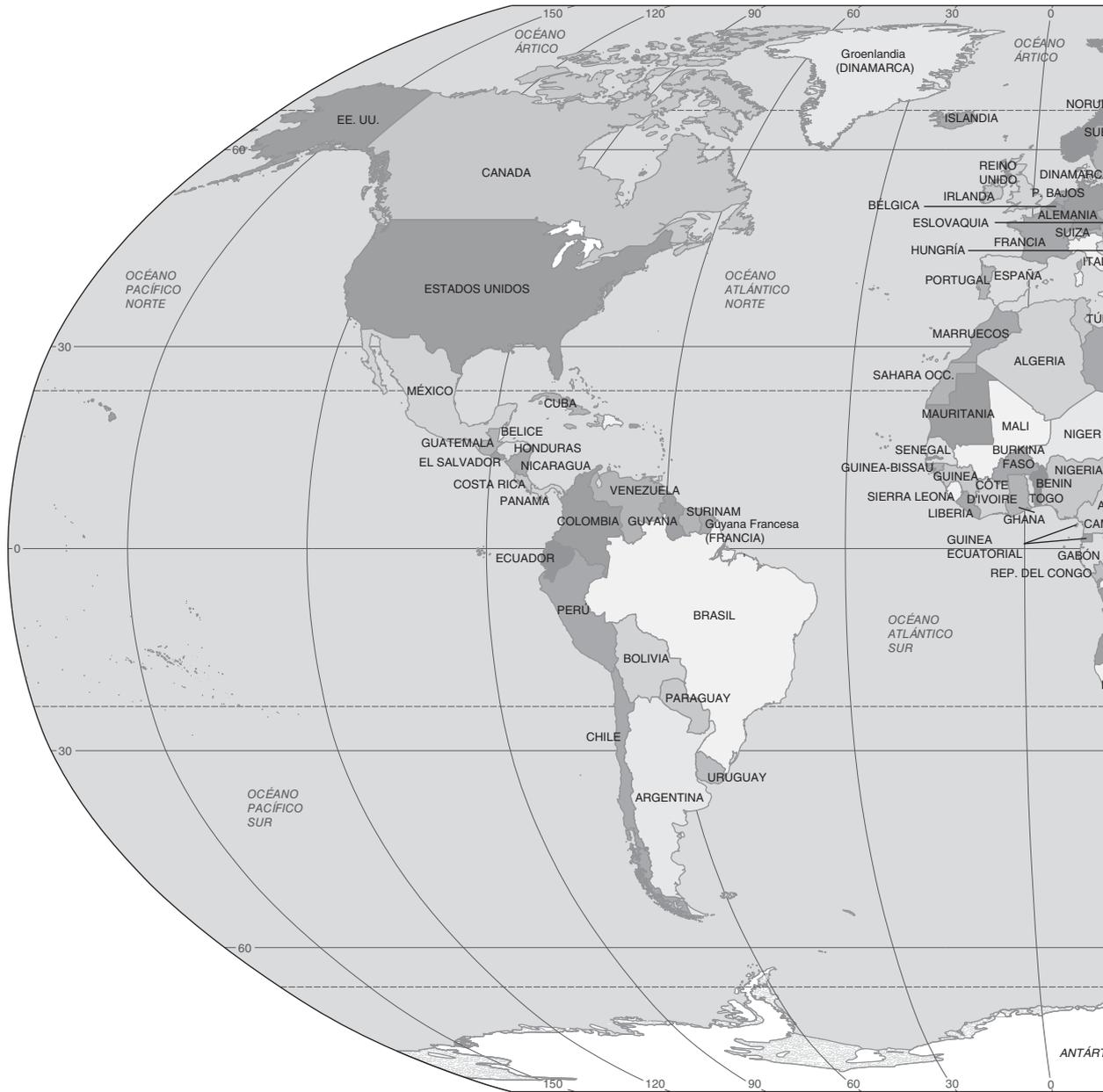


Economía internacional

13a. edición en español



ROBERT J. CARBAUGH





Economía internacional

13a edición en español

ROBERT J. CARBAUGH

Central Washington University

Traducción:

Juan Carlos Rodríguez Aguilar
Traductor profesional

Revisión técnica:

Dr. Jorge David Quintero Otero
Departamento de Economía
Universidad del Norte, Instituto de Estudios
Económicos del Caribe, Barranquilla, Colombia



Economía internacional
13a edición en español
Robert J. Carbaugh

Director Editorial para Latinoamérica:
Ricardo H. Rodríguez

Editora de Adquisiciones para Latinoamérica:
Claudia C. Garay Castro

Gerente de Manufactura para Latinoamérica:
Antonio Mateos Martínez

Gerente Editorial en Español para Latinoamérica:
Pilar Hernández Santamarina

Gerente de Proyectos Especiales:
Luciana Rabuffetti

Coordinador de Manufactura:
Rafael Pérez González

Editor:
Omegar Martínez

Diseño de portada:
Indra Ortiz

Composición tipográfica:
Ediciones OVA

© D.R. 2017 por Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.,
una Compañía de Cengage Learning, Inc.
Corporativo Santa Fe
Av. Santa Fe núm. 505, piso 12
Col. Cruz Manca, Santa Fe
C.P. 05349, México, D.F.
Cengage Learning® es una marca registrada
usada bajo permiso.

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

Traducido del libro *International Economics*,
Fifteenth Edition
Robert J. Carbaugh
Publicado en inglés por Cengage Learning
© 2015
ISBN: 978-1-285-85435-9

Datos para catalogación bibliográfica:
Robert J. Carbaugh
Economía internacional
13a edición en español
ISBN: 978-607-526-308-3

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

Sumario



Prefacio	XV
-----------------------	-----------

CAPÍTULO 1

Economía internacional y globalización..... **1**

Globalización de la actividad económica.....	2	<i>Kodak se reinventa recurriendo al capítulo 11</i>	
Olas de globalización.....	3	<i>de la ley de quiebras de eua.....</i>	15
La política de la reserva federal de los estados unidos provoca violenta reacción global	4	<i>Las importaciones de bicicletas fuerzan a schwinn a desacelerar.....</i>	16
<i>Primera ola de globalización: 1870-1914.....</i>	4	<i>Element electronics sobrevive ubicando su producción de televisores en eua.....</i>	17
<i>Segunda ola de globalización: 1945-1980.....</i>	5	Falacias comunes del comercio internacional.....	18
<i>Ola de globalización más reciente.....</i>	5	¿Está perdiendo estados unidos su ventaja innovativa?	19
Los motores diesel y las turbinas de gas como impulsores de la globalización	8	¿Es aplicable el libre comercio a los cigarros?.....	20
Estados unidos como una economía abierta.....	9	¿Es el comercio internacional una oportunidad o una amenaza para los trabajadores?.....	21
<i>Patrones comerciales.....</i>	9	Reacción violenta contra la globalización.....	22
<i>Trabajo y capital.....</i>	11	El plan de este libro.....	24
¿Por qué es importante la globalización?.....	12	Resumen.....	24
Globalización y competencia.....	15	Conceptos y términos clave.....	25
		Preguntas para análisis.....	25

PARTE 1 Relaciones de comercio internacional..... **27**

CAPÍTULO 2

Fundamentos de la teoría moderna del comercio: ventaja comparativa..... **29**

Desarrollo histórico de la teoría moderna del comercio.....	29	<i>Distribución de las ganancias del comercio.....</i>	40
<i>Los mercantilistas.....</i>	29	<i>Términos de intercambio de equilibrio.....</i>	41
<i>Por qué comercian las naciones: la ventaja absoluta.....</i>	30	<i>Estimación de los términos de intercambio.....</i>	42
<i>Por qué comercian las naciones: ventaja comparativa.....</i>	31	Ganancias dinámicas del comercio.....	43
David Ricardo	32	<i>Cómo la competencia global ocasionó ganancias de productividad para los trabajadores estadounidenses del hierro.....</i>	44
Curvas de posibilidades de producción.....	35	Cambio de la ventaja comparativa.....	45
El comercio en situación de costos constantes.....	36	Comercio en condiciones de costos crecientes.....	46
<i>Base y dirección para el comercio.....</i>	36	El auge del gas natural enciende el debate	47
<i>Ganancias de producción de la especialización.....</i>	37	<i>Caso de comercio con costos crecientes.....</i>	48
<i>Ganancias de consumo del comercio.....</i>	38	<i>Especialización parcial.....</i>	50
Babe Ruth y el principio de la ventaja comparativa	39		

Impacto del comercio en los empleos..... 51
 Wooster, ohio se ve afectado por la globalización..... 52
 La ventaja comparativa extendida a muchos productos y países.. 53
 Más de dos productos 53
 Más de dos países..... 54
 Barreras a la salida..... 55
 Evidencia empírica acerca de la ventaja comparativa..... 56
 La ventaja comparativa y las cadenas globales de suministro 57
 Ventajas y desventajas del outsourcing 59

El outsourcing y la industria automotriz estadounidense..... 60
La economía de iphone y las cadenas de suministro globales..... 60
La subcontratación resulta contraproducente para el boeing 787 dreamliner..... 61
Reubicación de la producción en estados unidos 63
 Resumen 64
 Conceptos y términos clave 65
 Preguntas para análisis 65

CAPÍTULO 3

Fuentes de ventaja comparativa 69

La dotación de factores como fuente de ventaja comparativa 69
 Teoría de la dotación de factores..... 70
 Visualización de la teoría de la dotación de factores..... 72
 Aplicación de la teoría de la dotación de factores al comercio entre estados unidos y china 73
 Los fabricantes chinos sufren por el alza en los sueldos y en el yuan 74
La globalización provoca cambios para los fabricantes estadounidenses de automóviles. 75
 Nivelación de los precios de los factores..... 76
 ¿Quién gana y quién pierde en el comercio? El teorema stolper-samuelson..... 78
 ¿El comercio internacional es un sustituto para la migración? 79
 Factores específicos: el comercio y la distribución del ingreso a corto plazo..... 80
 ¿El comercio hace a los pobres aún más pobres? 81
 ¿La teoría de dotación de factores explica los patrones comerciales reales? 83
 La especialización como fuente de la ventaja comparativa..... 84
 Economías de escala y ventaja comparativa 85
 Economía de escala internas..... 86
 Economías de escala externas 87

Demandas coincidentes como base para el comercio 88
¿Un “mundo plano” hace que ricardo se haya equivocado? 89
 El comercio intraindustrial 90
 La tecnología como fuente de ventaja comparativa: el ciclo de vida del producto..... 92
 Radios, calculadoras de bolsillo y el ciclo internacional del producto..... 94
 Japón se debilita en la industria electrónica 95
 Ventaja comparativa dinámica: política industrial 96
 La omc resuelve que los subsidios gubernamentales a boeing y airbus son ilegales 97
¿Sofocan los sindicatos obreros la competitividad? 99
 Políticas de regulación gubernamental y ventaja comparativa 99
 Costos de transporte y ventaja comparativa 101
 Los efectos comerciales 101
 La caída de los costos de transporte fomenta el auge comercial... 103
 Resumen 104
 Conceptos y términos clave 105
 Preguntas para análisis 105

CAPÍTULO 4

Aranceles 107

El concepto de arancel 108
 Tipos de aranceles 109
 Arancel específico..... 109
 Arancel ad valorem..... 110
 Arancel compuesto..... 111
 Tasa de protección efectiva..... 111
El proteccionismo se intensifica conforme la economía global cae en la gran recesión. 112
 Escalada arancelaria 114
 Outsourcing y cláusula de ensamble en el extranjero..... 115
 Escapatorias a los aranceles sobre la importación: elusión y evasión de aranceles 116

Ford desbaja sus propias camionetas para evitar arancel altos 117
El contrabando de acero como evasión de aranceles estadounidenses 117
Ganancias por la eliminación de aranceles de importación. 118
 Pago diferido de los aranceles a la importación 119
 Recinto fiscal 119
 Zona de libre comercio 120
 Los zonas de libre comercio benefician a los importadores de vehículos motorizados 121
 Efectos de los aranceles: panorama general 121
 Efectos de los aranceles en el bienestar: excedente del consumidor y excedente del productor 122

Efectos de los aranceles en el bienestar: modelo de la nación pequeña.....	123
Efectos de los aranceles en el bienestar: modelo de nación grande.....	126
<i>Arancel óptimo y represalias</i>	128
Ejemplos de aranceles estadounidenses.....	129
<i>Los aranceles de obama a los neumáticos chinos</i>	129
<i>¿Habría que eliminar de una patada los aranceles al calzado?</i>	131
¿Podría una tasa arancelaria más elevada recortar la deuda federal de estados unidos?	132
Cómo un arancel es una carga para los exportadores.....	132
Aranceles y pobreza.....	134

CAPÍTULO 5

Barreras no arancelarias al comercio..... 149

Cuota de importación absoluta.....	149
<i>El comercio y los efectos sobre el bienestar</i>	150
<i>Asignación de licencias de cuota</i>	152
<i>Las cuotas frente a los aranceles</i>	153
Cuota arancelaria: un arancel a dos niveles.....	154
<i>La cuota arancelaria resulta agrídulce para los consumidores de azúcar</i>	156
Cuotas de exportación.....	156
<i>Las restricciones de automóviles japoneses frenan a los conductores estadounidenses</i>	157
Requerimientos de contenido nacional.....	158
¿Qué tan “extranjero” es su automóvil?.....	160
Subsidios.....	161
<i>Subsidio a la producción nacional</i>	161
<i>Subsidio a la exportación</i>	162
Dumping.....	163
<i>Formas de dumping</i>	163
<i>Discriminación internacional de precios</i>	164
Regulaciones antidumping.....	166
Nadar contra la corriente: el caso del barbo vietnamita.....	167

CAPÍTULO 6

Regulaciones comerciales y políticas industriales.....181

Políticas arancelarias estadounidenses antes de 1930.....	181
Ley smoot-hawley.....	183
Ley de acuerdos comerciales recíprocos.....	184
Acuerdo general de comercio y aranceles.....	185
<i>Comercio sin discriminación</i>	185
<i>Promoción del libre comercio</i>	186
<i>Previsibilidad: compromisos vinculantes y transparencia</i>	187

Argumentos para las restricciones comerciales.....	135
<i>Protección al empleo</i>	136
<i>Protección contra la mano de obra extranjera barata</i>	137
<i>Equidad en el comercio: un campo de juego nivelado</i>	139
<i>Mantenimiento del estándar de vida nacional</i>	139
<i>Igualación de los costos de producción</i>	140
<i>Argumento de las industrias incipientes</i>	140
Petición de los fabricantes de velas.....	142
La economía política del proteccionismo.....	142
<i>Un punto de vista del proteccionismo desde la oferta y la demanda</i>	144
Resumen.....	145
Conceptos y términos clave.....	146
Preguntas para análisis.....	146

<i>Whirlpool genera un remolino para imponer aranceles antidumping a las lavadoras</i>	168
<i>Los canadienses presionan a los productores de manzana de washington para nivelar el campo de juego</i>	169
¿Es injusta la ley antidumping?.....	169
<i>¿Un costo variable promedio debe ser la medida estándar para definir el dumping?</i>	170
<i>¿Debe la ley antidumping reflejar las fluctuaciones monetarias?</i>	171
<i>¿Se usan excesivamente los impuestos antidumping?</i>	171
Otras barreras no arancelarias al comercio.....	172
El estímulo fiscal estadounidense y la legislación buy american.....	173
<i>Regulaciones sociales</i>	174
<i>Normas café</i>	174
<i>Europa muge por las hormonas en la producción de carne de eua</i>	174
<i>Restricciones al transporte marítimo y los fletes</i>	175
Resumen.....	176
Conceptos y términos clave.....	177
Preguntas para análisis.....	177

<i>Negociaciones multilaterales del comercio</i>	187
<i>Organización mundial de comercio</i>	189
Se evitan las barreras comerciales durante la gran recesión.....	190
<i>Resolución de disputas comerciales</i>	191
<i>¿Reduce la omc la soberanía nacional?</i>	192
<i>¿Se deben utilizar los aranceles como represalia para el cumplimiento de las resoluciones de la omc?</i>	193

¿Daña la omc al ambiente? 194
 Daño al ambiente 194
 Protección del ambiente 195
 La omc resuelve en contra de china por
 el acaparamiento de tierras raras..... 195
 El futuro de la organización mundial del comercio 197

Facultades para la promoción del comercio
 (facultades de vía rápida o fast track) 198

Salvaguardas (la cláusula de extinción): protección
 de emergencia contra las importaciones 199
 Las salvaguardas estadounidenses limitan
 las importaciones incipientes de los textiles de china 200

Derechos compensatorios: protección contra
 subsidios en exportaciones extranjeras 201

Impuestos antidumping: protección contra
 el dumping extranjero..... 202

**¿Ayudaría un arancel sobre las
 emisiones de carbono a solucionar
 el problema del clima?203**

Recursos contra las importaciones con dumping
 y subsidiadas 204
 Las compañías acereras estadounidenses pierden
 un caso de comercio desleal y aún así ganan..... 206

CAPÍTULO 7

Políticas comerciales de los países en desarrollo 227

Características del comercio de los países en desarrollo..... 227

Tensiones entre los países en desarrollo
 y los países avanzados 229

Problemas comerciales de los países en desarrollo 229
 Mercados de exportación inestables..... 230
 La caída de los precios amenaza el crecimiento
 de las naciones exportadoras..... 232
 Deterioro de los términos de intercambio..... 232
 Acceso restringido al mercado..... 233
 Subsidios a la exportación agrícola en los países avanzados..... 235
 Bangladesh y su reputación de fábrica explotadora..... 235

Estabilizar los precios de los productos primarios..... 237
 Producción y controles de exportación 237
 Existencias reguladas 237
 Contratos multilaterales..... 239
 ¿El movimiento a favor del comercio justo
 ayuda a los cafetaleros pobres? 239

La opep: el cártel del petróleo 240
 Maximizar las utilidades del cártel..... 240
 La opep como cártel..... 242

**¿La inversión extranjera directa
 obstaculiza o promueve el desarrollo
 económico?244**

Ayuda a los países en desarrollo 244
 El banco mundial..... 245
 Fondo monetario internacional 246
 Sistema generalizado de preferencias 247

Sección 301: las prácticas de comercio desleales..... 207

Protección de los derechos de propiedad intelectual..... 208

**La globalización de las ideas y los
 derechos de propiedad intelectual..... 210**

Microsoft menosprecia la piratería
 de software de china..... 210

Asistencia para ajustarse al comercio 212

Políticas industriales de estados unidos 212
 Las aerolíneas estadounidenses y boeing
 discuten por el crédito del eximbank..... 214
 La industria de energía solar estadounidense se apaga
 conforme la política industrial de china se enciende..... 215

Políticas industriales de japon 216

Política comercial estratégica..... 217

Sanciones económicas 219
 Factores que influyen en el éxito de las sanciones 220
 Sanciones económicas y armas de la destrucción
 masiva: corea del norte e irán 221

Resumen 223

Conceptos y términos clave 224

Preguntas para análisis 224

¿La ayuda promueve el crecimiento
 de los países en desarrollo? 248
 Cómo sacar del congelador a los países
 en desarrollo..... 248

Estrategias para el crecimiento económico:
 sustitución de importaciones frente al crecimiento
 basado en las exportaciones 250
 Sustitución de importaciones 250
 Las leyes para la sustitución de importaciones
 resultan contraproducentes para brasil..... 251
 Crecimiento basado en las exportaciones..... 252
 ¿Es benéfico para los pobres
 el crecimiento económico?..... 253
 ¿Pueden todos los países en desarrollo alcanzar
 un crecimiento impulsado por las exportaciones?..... 253

Economías de asia oriental..... 254
 Patrón de crecimiento de “vuelo de gansos” 255

¿Está ganando el capitalismo de estado? ..256

El gran salto adelante de china 257
 Desafíos para la economía de china 258
 El auge de las exportaciones chinas tiene
 un costo: cómo hacer que las fábricas jueguen limpio..... 260

India: salir del tercer mundo..... 261

El despegue de brasil 263

Resumen 264

Conceptos y términos clave 265

Preguntas para análisis 265

CAPÍTULO 8

Acuerdos comerciales regionales 267

Integración regional frente a multilateralidad..... 267

Tipos de acuerdos comerciales regionales 268

El ímpetu en pro del regionalismo 270

Efectos de un acuerdo comercial regional 270

Efectos estáticos..... 270

Efectos dinámicos..... 273

¿Es benéfico para los estadounidenses un tratado de libre comercio entre eu y corea del sur?..... 274

Unión europea 274

Búsqueda de una integración económica 275

Política agrícola 276

¿Es la unión europea en realidad un mercado común?..... 278

Costos y beneficios económicos de una moneda común: la unión monetaria europea..... 280

Zona monetaria óptima 280

Problemas y desafíos de la eurozona 281

La “desunión” monetaria europea..... 282

¿Sobrevivirla la eurozona? 283

Tratado de libre comercio de américa del norte..... 284

Beneficios y costos del tlcan para méxico y Canadá..... 284

Beneficios y costos del tlcan para estados unidos 286

La disputa entre estados unidos y méxico por los camiones de carga 288

La disputa entre eua y méxico por el jitomate..... 289

¿Es el tlcan un zona monetaria óptima?..... 290

Resumen 291

Conceptos y términos clave 292

Preguntas para análisis 292

CAPÍTULO 9

Movimientos internacionales de los factores de la producción y las empresas multinacionales 295

La empresa multinacional 295

Motivos de la inversión extranjera directa..... 297

Factores de la demanda..... 298

Costos de los factores 298

Ofrecer productos a los compradores extranjeros: la decisión de producir en el interior del país o en el extranjero 299

Exportación directa frente a inversión extranjera directa/licencias 300

Inversión extranjera directa frente a licencias..... 301

Análisis del riesgo país..... 302

¿Las multinacionales de estados unidos explotan a los trabajadores extranjeros? 303

Teoría del comercio internacional y empresa multinacional 305

La industria automotriz japonesa se trasplanta a estados unidos..... 305

Empresas conjuntas internacionales 307

Efectos sobre el bienestar 308

Empresas multinacionales como una fuente de conflicto..... 310

Empleo..... 310

Caterpillar arrolla a los trabajadores de trenes canadienses 311

Transferencia de tecnología..... 312

Soberanía nacional..... 314

Balanza de pagos..... 315

Fijación de precios de transferencia..... 316

Movilidad internacional del trabajo: migración..... 316

Apple se vale de la ley fiscal para eludir impuestos 317

Efectos de la migración..... 318

La migración como problema 320

¿Debería ser la política migratoria canadiense un modelo para estados unidos?..... 322

¿Daña la política estadounidense De migración a los trabajadores nacionales? 323

Resumen 324

Conceptos y términos clave 324

Preguntas para análisis 324

PARTE 2 Relaciones monetarias internacionales

CAPÍTULO 10

La balanza de pagos 329

Contabilidad de partida doble 329

Ejemplo 1 330

Ejemplo 2 330

Estructura de la balanza de pagos 331

Cuenta corriente 331
 Cuenta de capital y financiera 332

Proceso de pagos internacionales 333

Transacciones oficiales de liquidación 334
 Derechos especiales de giro 335
 Discrepancia estadística: errores y omisiones 336

Balanza de pagos estadounidense 337

¿Qué significa un déficit (superávit) de la cuenta corriente? 339

La inversión extranjera neta y el saldo de la cuenta corriente 340

Impacto de los flujos financieros en la cuenta corriente 340

¿Se debe considerar un déficit en la cuenta corriente como un problema? 341

La complicada cadena de suministro del iphone revela las limitaciones de las estadísticas de comercio 342

Ciclos de negocios, crecimiento económico y la cuenta corriente 343

Cómo estados unidos ha pedido préstamos con costos extremadamente bajos 344

¿Los déficits de la cuenta corriente cuestan empleos estadounidenses? 345

Falta traducción en tabla 346

¿Puede estados unidos continuar, año tras año, con déficits de cuenta corriente? 346

Balanza de la deuda internacional 348

Estados unidos como nación deudora 349

Desequilibrios mundiales 350

El dólar como moneda de reserva mundial 351

Beneficios para estados unidos 351

¿Una nueva moneda de reserva? 352

Resumen 353

Conceptos y términos clave 354

Preguntas para análisis 354

CAPÍTULO 11

Divisas 357

Mercado de divisas 357

Tipos de transacciones de divisas 359

Operaciones interbancarias 361

Lectura de las cotizaciones de divisas 363

La depreciación del yen dispara las ganancias de toyota 366

Mercados a futuro y mercados de futuros 366

Opciones de divisas 368

Cómo se determinan los tipos de cambio 369

Demanda de divisas 369

Oferta de divisas 369

Tipos de cambio de equilibrio 370

Índices del tipo de cambio del dólar: tipo de cambio nominal y real 371

Arbitraje 373

El mercado a futuro (forward) 374

El tipo de cambio a futuro 375

Relación entre el tipo de cambio a futuro y el tipo de cambio spot 376

Manejo del riesgo cambiario: contrato de divisas a futuro 377

Caso 1 378

Caso 2 378

Cómo sobrellevan markel, volkswagen y nintendo las fluctuaciones en los tipos de cambio 379

¿Vale la pena cubrirse contra el riesgo cambiario? 380

El riesgo cambiario y los peligros de la inversión en el extranjero 381

Arbitraje de intereses, riesgo cambiario y protección contra fluctuaciones cambiarias 382

Arbitraje de intereses sin cobertura 382

Arbitraje de intereses cubierto (reducción del riesgo cambiario) 383

Especulación en el mercado de divisas 384

Posición a largo plazo y posición a corto plazo 384

Andy kriegler vende en corto el dólar neozelandés 385

George soros vende en corto el yen 385

El people's bank of china amplía su banda de fluctuación para castigar a los especuladores de divisas 386

Especulación estabilizadora y desestabilizadora 386

El comercio de divisas como carrera profesional 387

Operadores de bolsa en bancos comerciales, empresas y bancos centrales 387

Cómo manejar el dólar a la baja (alza) 388

Los mercados de divisas atraen a los operadores del día 389

Resumen 390

Conceptos y términos clave 390

Preguntas para análisis 390

CAPÍTULO 12

Determinación de los tipos de cambio 393

¿Qué determina los tipos de cambio? 393

Determinación de los tipos de cambio a largo plazo 395

Niveles de precios relativos 396

Niveles de productividad relativos 396

<i>Preferencias por bienes nacionales o extranjeros</i>	396
<i>Barreras al comercio</i>	398
Tasa de inflación, paridad del poder de compra y tipos de cambio a largo plazo.....	398
<i>Ley del precio único</i>	398
<i>El índice “big mac” y la ley del precio único</i>	399
<i>Paridad del poder adquisitivo</i>	400
Cómo manejar el dólar a la baja (alza)	401
Determinación de los tipos de cambio a corto plazo: el enfoque del mercado de activos financieros	404
<i>Niveles relativos en las tasas de interés</i>	405
<i>Fluctuaciones en el tipo de cambio esperado</i>	407
<i>Diversificación, paraísos fiscales y flujos de inversión</i>	408

CAPÍTULO 13

Mecanismos de ajuste internacional419

Ajustes de los precios	420
<i>El patrón oro</i>	420
<i>Teoría cuantitativa del dinero</i>	420
<i>Ajuste de la cuenta corriente</i>	421
Flujos financieros y diferenciales de las tasas de interés	422
Ajustes del ingreso.....	423

CAPÍTULO 14

Ajustes al tipo de cambio y a la balanza de pagos..... 427

Efectos de las variaciones del tipo de cambio en los costos y los precios	427
<i>Caso 1. Sin abasto externo: todos los costos están nominados en dólares</i>	428
<i>Caso 2. Con abasto externo: algunos costos están nominados en dólares y otros en francos</i>	428
Estrategias de los fabricantes para abatir costos ante la apreciación de su moneda	430
<i>Apreciación del yen: los fabricantes japoneses</i>	430
Las empresas japonesas trasladan su producción al exterior para contrarrestar los efectos de un yen fuerte.....	432
<i>Apreciación del dólar: los fabricantes estadounidenses</i>	432
¿La depreciación de una moneda reduce el déficit comercial? El enfoque de la elasticidad	433

CAPÍTULO 15

Sistemas cambiarios y crisis monetarias 445

Prácticas cambiarias.....	445
Cómo elegir un sistema cambiario: limitaciones impuestas por el libre flujo de capitales	447
Sistema de tipos de cambio fijos	448
<i>Uso de tipos de cambio fijos</i>	448

**Comparaciones internacionales
de pib: la paridad de poder
adquisitivo.....409**

Reacción exagerada de los tipos de cambio	410
Pronóstico de los tipos de cambio.....	411
<i>Pronósticos basados en juicios de opinión</i>	412
<i>Pronósticos técnicos</i>	413
<i>Análisis de los fundamentos</i>	414

**Comercial mexicana se quema
con la especulación415**

Resumen	416
Conceptos y términos clave	416
Preguntas para análisis	417

Desventajas de los mecanismos de ajuste automático	424
Ajustes monetarios	425
Resumen	425
Conceptos y términos clave	426
Preguntas para análisis	426

Efecto de la curva j: senda temporal de la depreciación.....	436
Relación del traslado cambiario	438
<i>Repercusión parcial del traslado cambiario</i>	438

**¿Ofrece la depreciación
De la moneda una oportunidad
a los países débiles
para salir de su crisis?441**

Enfoque de la absorción de la depreciación de una moneda.....	441
El enfoque monetarista para la depreciación de una moneda.....	442
Resumen	443
Conceptos y términos clave	444
Preguntas para análisis	444

<i>Valor par y tipo de cambio oficial</i>	450
<i>Estabilización del tipo de cambio</i>	450
<i>Devaluación y revaluación</i>	451
<i>El sistema de tipos de cambio fijos bretton woods</i>	452
Tipos de cambio flotantes.....	453

Cómo alcanzar el equilibrio del mercado 454
Restricciones al comercio, el empleo y tipos de cambio flotantes 455
Argumentos a favor y en contra de los tipos de cambio flotantes 455
 Sistemas de tipos de cambio controlados 456
Los tipos de cambio flotantes controlados a corto y a largo plazos 457
Estabilización cambiaria y política monetaria 459
¿Resulta efectivo estabilizar el tipo de cambio? 461
 El deslizamiento 461
 Manipulación de moneda y guerras monetarias 462
¿Es china un manipulador de moneda? 464
 Crisis monetarias 465

CAPÍTULO 16

Política macroeconómica en una economía abierta 479

Objetivos económicos de las naciones 479
 Instrumentos políticos 480
 Demanda agregada y oferta agregada:
 un breve repaso 480
 Las políticas monetaria y fiscal en una economía cerrada 481
 Las políticas monetaria y fiscal en una economía abierta 483
 Efecto de las políticas monetaria y fiscal con tipos de cambio fijos 484
 Efecto de las políticas fiscal y monetaria con tipos de cambio flotantes 485
 Estabilidad macroeconómica y cuenta corriente:
 políticas que coinciden frente a políticas que se contraponen 486

La crisis financiera mundial de 2007-2009 466
Fuentes de las crisis monetarias 468
Los especuladores atacan las monedas de los países de asia oriental 469
 Controles de capital 470
 ¿Se deberían gravar las operaciones de divisas? 471
 Mayor credibilidad para los tipos de cambio fijos 472
 Consejo monetario 472
 El consejo monetario no es panacea para argentina 474
 Dolarización 475
 Resumen 477
 Conceptos y términos clave 478
 Preguntas para análisis 478

CAPÍTULO 17

Banca internacional: reservas, deuda y riesgo 495

Naturaleza de las reservas internacionales 495
 Demanda de reservas internacionales 496
 Flexibilidad de los tipos de cambio 496
 Otros determinantes 498
 Oferta de reservas internacionales 499
 Divisas extranjeras 499
 El oro 500
 El patrón internacional del oro 501
 El patrón de cambio del oro 501
 Desmonetización del oro 502
 ¿Debería estados unidos regresar al patrón oro? 503
 Derechos especiales de giro 503
 Facilidades para tomar reservas a préstamo 504
 Giros del fmi 504

Las políticas monetaria y fiscal responden a la agitación financiera en la economía 487
 Inflación con desempleo 488
 Coordinación de la política económica internacional 488
 La coordinación de las políticas en la teoría 489
 ¿Sirve de algo coordinar las políticas? 491
¿La exclusión ocurre en una economía abierta? 492
 Resumen 492
 Conceptos y términos clave 493
 Preguntas para análisis 493

Convenios generales de crédito 504
Acuerdos swap 505
 Riesgo de crédito internacional 505
 El problema de la deuda internacional 506
 Cómo afrontar la dificultad para pagar el servicio de la deuda 507
 Reducir la exposición de los bancos ante la deuda de los países en desarrollo 508
 Reducción y condonación de la deuda 509
 El mercado del eurodólar 509
 Resumen 511
 Conceptos y términos clave 511
 Preguntas para análisis 51

Glosario 513

Índice 527

Economía internacional y globalización

CAPÍTULO

1

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

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

La recesión global de 2007-2009 es un claro ejemplo de esta interdependencia económica. La causa inmediata de la recesión fue el colapso del mercado inmobiliario estadounidense y el resultante aumento en la suspensión de pagos de los créditos hipotecarios. Cientos de miles de millones de dólares en pérdidas por estos créditos minaron a las instituciones financieras que los originaron y que habían invertido en ellos. Se congelaron, entonces, los mercados de crédito, los bancos no estaban dispuestos a prestarse entre sí y, en consecuencia, ni los negocios ni los hogares podían obtener créditos para financiar sus actividades cotidianas. La economía cayó en recesión y muy pronto, la crisis se extendió a Europa. Los bancos europeos se vieron arrastrados hacia esta crisis financiera en parte porque estaban expuestos al problema de las hipotecas vencidas en Estados Unidos. Conforme estos bancos se veían en la necesidad de cancelar deudas que se habían vuelto incobrables, comenzó a esparcirse el temor y la incertidumbre de si los bancos tendrían suficiente capital para cumplir con sus obligaciones de débito. La crisis financiera también se extendió a las economías emergentes,

como Islandia y Rusia, que carecían de recursos sólidos para restaurar la confianza en sus sistemas económicos. Así visto, no sorprende que “cuando Estados Unidos estornuda, las economías de otros países se resfrían”.

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

Durante los últimos 50 años, las economías del mercado mundial se han vuelto cada vez más integradas. Las exportaciones y las importaciones como porcentaje de la producción nacional han aumentado para la mayoría de los países industrializados, mientras que la inversión extranjera y los préstamos internacionales se han ampliado. Este vínculo más cercano entre las economías puede ser de ventaja mutua para las naciones que ejercen el comercio. Permite que los fabricantes de cada nación aprovechen la especialización y las eficiencias de la producción a gran escala. Una nación puede consumir una variedad más amplia de productos a un costo menor del que podría lograr ante la ausencia de comercio. A pesar de estas ventajas, han crecido los reclamos de protección frente a las importaciones. Las presiones proteccionistas han sido más fuertes durante los periodos de creciente desempleo ocasionados por la recesión económica. Es más, los países en desarrollo con frecuencia sostienen que el sistema comercial liberalizado que aplican los países industrializados sirve para mantener a los países en desarrollo en la pobreza.

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

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

GLOBALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Al escuchar las noticias con frecuencia se habla acerca de la globalización. ¿Qué significa este término? **Globalización** es el proceso de mayor interdependencia entre los países y sus ciudadanos. Consiste en una mayor integración de mercados de productos y servicios entre las naciones por medio del comercio, migración e inversión extranjera; es decir, por medio de los flujos internacionales de productos y servicios, de personas y de inversión, como en el caso de equipo, fábricas, acciones y bonos. La cultura también es un elemento económico. En términos sencillos, la globalización es política, tecnológica y cultural, así como económica.

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

¿Qué fuerzas impulsan a la globalización?¹ La primera y tal vez más profunda influencia es el cambio tecnológico. Desde la Revolución Industrial a finales del siglo XVIII, las innovaciones técnicas han llevado a una explosión de productividad y a una reducción de los costos de transporte. La máquina de vapor precedió a la llegada de los trenes y a la mecanización de un número creciente de actividades que hasta entonces se habían confinado a la energía muscular. Los descubrimientos posteriores y las invenciones como la electricidad, el teléfono, el automóvil, los barcos con contenedores y los ductos alteraron la producción, la comunicación y el transporte de formas nunca imaginadas por las generaciones anteriores. En tiempos más recientes, los rápidos avances en las tecnologías de información, cómputo y comunicaciones han reducido aún más la influencia del tiempo y la geografía en la capacidad de los individuos y las empresas para interactuar y hacer transacciones alrededor del mundo. Para los servicios, el aumento en el uso de Internet ha sido un factor determinante para la reducción de los costos de comunicación y para un mayor comercio. Conforme el progreso técnico ha extendido el alcance de lo que puede producirse y dónde puede producirse y conforme los avances en la tecnología de transporte han acercado y unido cada vez más a las personas y a las empresas, la frontera de los productos y servicios comercializables se ha extendido enormemente.

Asimismo, la liberalización del comercio y la inversión continuas también son resultado de negociaciones comerciales multilaterales. Por ejemplo, los aranceles en los países industrializados han disminuido de porcentajes de dos dígitos en la década de 1940 a aproximadamente sólo 4% en 2014. Al mismo tiempo la mayoría de los impuestos al comercio, excepto los impuestos por razones de salud, seguridad y política públicas, han sido retirados. La liberalización de las transacciones de inversión y el desarrollo de los mercados financieros internacionales también promovieron la globalización. Estos factores facilitaron el comercio internacional a través de una mayor disponibilidad y accesibilidad del financiamiento.

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

¿Qué tan significativa es la participación de la producción segmentada internacionalmente han estimado en el comercio mundial? Los investigadores han estimado los niveles de participación parcial de la producción segmentada calculando la proporción de los componentes y partes en el comercio mundial. Sus estimaciones demuestran que la por participación de la producción segmentada representa 30 por ciento del comercio mundial de todos los productos manufacturados. Es más, el comercio de componentes y partes crece mucho más rápidamente que el comercio de productos terminados, hecho que no hace sino subrayar la creciente dependencia de los países a través de la producción y el comercio.²

OLAS DE GLOBALIZACIÓN

En las dos últimas décadas, ha habido una integración económica global pronunciada. La integración económica ocurre a través del comercio, de la migración laboral y de los flujos de capital (inversión) tales como acciones de corporativos y valores gubernamentales. Consideremos a continuación las principales olas de globalización que han tenido lugar en la historia reciente.³

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

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

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



CONFLICTOS COMERCIALES LA POLÍTICA DE LA RESERVA FEDERAL DE LOS ESTADOS UNIDOS PROVOCA VIOLENTA REACCIÓN GLOBAL

La interdependencia económica es parte de nuestra vida cotidiana. Cuando las políticas económicas nacionales repercuten en las economías de otros países, los responsables de dichas políticas deben tener en consideración tales repercusiones. Esta es la razón de por qué los países más importantes económicamente se reúnen con frecuencia para discutir el impacto de sus políticas en la economía mundial. Considere los efectos que las políticas de la Reserva Federal de Estados Unidos ha tenido en otras economías, como se ejemplifica a continuación.

Durante décadas, la Reserva Federal de los Estados Unidos (conocida como Fed en inglés) ha intentado cumplir su encomienda de promover empleo total, estabilidad de precios, y crecimiento económico para la economía de EUA. La búsqueda de estos objetivos puede provocar repercusiones adversas en las economías de otras naciones, como veremos en el siguiente ejemplo.

Al enfrentarse con un crecimiento económico lento durante 2010, la Reserva Federal tomó la polémica decisión de propiciar el crecimiento económico comprando \$600 mil millones de bonos del Tesoro de los EUA. La idea consistía en inyectar dinero adicional a la economía para que las tasas de interés a largo plazo cayeran. Esto animaría a los estadounidenses a invertir más y a gastar más en artículos de precios elevados, estimulando así la economía. Sin embargo, los críticos dudaban que el programa funcionara y aseguraban que podría causar un aumento en las expectativas inflacionarias, lo que podría desestabilizar la economía.

Por otro lado, esta política de la Reserva Federal fue criticada severamente por socios comerciales de EUA, como Alemania y Brasil, que la calificaron como un intento por mejorar la competitividad estadounidense en perjuicio de ellos. Subrayaban que la emisión de más dólares, o la re-

ducción de las tasas de interés de EUA tiende a causar una depreciación en el tipo de cambio del dólar (fenómeno que explicaremos en el capítulo 11 de este libro). Si el valor del dólar disminuye, las exportaciones de otros países se vuelven más caras para los consumidores estadounidenses y, por lo tanto, se reduce automáticamente el volumen de productos que Estados Unidos importa del resto del mundo. El aumento en el tipo de cambio de las monedas de otros países que acompaña a este fenómeno hace que los artículos estadounidenses sean más baratos para los consumidores extranjeros y esto provoca un incremento en el volumen de exportaciones de EUA. Esta política beneficia claramente a los productores estadounidenses que, muy probablemente, tendrían que incrementar su contratación para satisfacer los requisitos de una mayor producción por el incremento global en la demanda mundial de sus exportaciones. Por si fuera poco, el resto de los productores del mundo sufrirían una caída en sus exportaciones y esto provocaría un alza de desempleo entre sus trabajadores. Así, los productores en Estados Unidos ganarían a costas de los productores extranjeros.

Por su parte, los funcionarios de la Reserva Federal cuestionaron estos argumentos y afirmaban que el propósito de su programa no era una depreciación del dólar que perjudicara a los socios comerciales de EUA, sino, más bien, un esfuerzo por propiciar el crecimiento de la economía, lo que era beneficioso no sólo para Estados Unidos, sino también para el resto del mundo como un todo. En su argumento, la depreciación del dólar era sólo un efecto secundario de una política de crecimiento económico, mas no el objetivo y propósito principal de la política. Este argumento no disipó, naturalmente, el recelo de los extranjeros ante la política monetaria de la Reserva Federal y sus críticas continuaron.

Primera ola de globalización: 1870-1914

La primera ola de integración global ocurrió entre 1870 y 1914. La desencadenaron la disminución de las barreras arancelarias y las nuevas tecnologías que resultaron en la reducción de los costos de transporte, como el cambio de barcos de vela por barcos de vapor y la llegada de los trenes. El principal agente impulsor del proceso de globalización era cuánto músculo, caballos de fuerza, energía eólica o, más adelante, energía de vapor, tenía un país y cuán creativo podía mostrarse para desplegar esa energía. Esta ola de globalización la impulsaron, sobre todo, empresas e individuos europeos y estadounidenses. Así, la proporción de las exportaciones en el ingreso mundial casi se duplicaron hasta alcanzar aproximadamente 8 por ciento, mientras que los ingresos per cápita, que habían aumentado 0.5 por ciento por año en los últimos 50 años, aumentaron un promedio anual de 1.3 por ciento. Los países impulsores de la globalización, como Estados Unidos, se convirtieron en los países más ricos del mundo.

Sin embargo, la primera ola de globalización vio su término con el advenimiento de la Primera Guerra Mundial. Paralelamente, durante la Gran Depresión de la década de los treinta, los gobiernos respondieron con la práctica del proteccionismo: un intento inútil por aplicar aranceles a las im-

portaciones para trasladar la demanda hacia sus mercados domésticos y así promover las ventas de empresas nacionales y empleos para los trabajadores nacionales. Este aumento del proteccionismo ocasionó en la economía mundial que las exportaciones, como proporción del ingreso nacional, cayeran 5 por ciento, con lo que dieron al traste con 80 años de progreso tecnológico en el transporte.

Segunda ola de globalización: 1945-1980

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

Sin embargo, la liberalización comercial fue discriminatoria, lo mismo en cuanto a qué países participaban en ella como en cuanto a qué productos incluía. Para 1980, el comercio de productos manufacturados entre los países desarrollados había sido liberado en gran medida. No obstante, las barreras que enfrentaban los países en desarrollo habían sido eliminadas sólo para aquellos productos agrícolas que no competían con la agricultura de los países desarrollados. Para productos manufacturados, los países en desarrollo enfrentaban barreras considerables; mientras que, entre los países desarrollados, la reducción de dichas barreras produjo un notable incremento del intercambio de productos manufacturados, con lo que los ingresos de los países desarrollados se incrementaron también notablemente en relación con los del resto de los países.

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

Durante la segunda ola de globalización, la mayoría de los países en desarrollo no participó en el crecimiento del comercio de productos y servicios globales. La combinación de las barreras comerciales impuestas en los países desarrollados, el clima desfavorable a la inversión y las políticas contra el comercio exterior en los países en desarrollo, obligaron a estos últimos a depender enteramente de los productos agrícolas y los recursos naturales.

Aunque la segunda ola de globalización aumentó exitosamente el ingreso per cápita en los países desarrollados, los países en desarrollo, como grupo, se quedaron rezagados. La desigualdad mundial aumentó, en los países en desarrollo, una desconfianza en el sistema comercial internacional que parecía favorecer a los países desarrollados. Por tanto, los países en desarrollo se volvieron cada vez más explícitos en su deseo de tener acceso a los mercados de los países desarrollados para productos y servicios manufacturados, con lo que fomentarían empleos adicionales y mayores ingresos para sus ciudadanos.

Ola de globalización más reciente

La última ola de globalización, que comenzó alrededor de 1980, ha tenido sus características distintivas. En primer lugar, un gran número de países en desarrollo, como China, India y Brasil, ingresaron a los mercados mundiales de manufactura. En segundo lugar, otros países en desarrollo fueron quedán-

dose cada vez más marginados de la economía mundial, lo que provocó para su población menores ingresos y un aumento de la pobreza. En tercer lugar, los movimientos de capital internacional, que fueron modestos durante la segunda ola de globalización, de nuevo adquirieron gran importancia.

Un aspecto de fundamental importancia para la tercera ola de globalización es que algunos países en desarrollo consiguieron, por primera vez, utilizar su abundancia de mano de obra para obtener una ventaja competitiva como fabricantes de productos de trabajo intensivo. Algunos ejemplos de países en desarrollo que se han especializado en el comercio de manufactura son: Bangladesh, Malasia, Turquía, México, Hungría, Indonesia, Sri Lanka, Tailandia y Filipinas. Este cambio se debe en parte a las reducciones arancelarias que han hecho los países desarrollados en las importaciones de productos manufacturados. Por otro lado, muchos países en desarrollo redujeron sus barreras a la inversión extranjera, lo que impulsó a empresas como Ford Motor Company a ubicar plantas de ensamblaje en su territorio. Por otro lado, el progreso tecnológico en el transporte y las comunicaciones han permitido a los países en desarrollo participar en redes de producción internacional. A pesar de todo esto, el drástico aumento en las exportaciones de los fabricantes de los países en desarrollo ha generado políticas de proteccionismo en los países desarrollados. Con tantos países en desarrollo que surgen como países comerciales importantes, llegar a mayores acuerdos en la liberalización comercial multilateral se ha vuelto cada vez más complicado.

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

Otro aspecto de la ola más reciente de globalización es el *outsourcing* o subcontratación en el extranjero, en la que ciertas partes de la fabricación de un producto se manufacturan en más de un país. Conforme los viajes y las comunicaciones se volvieron más accesibles en las décadas de los setenta y ochenta, la producción se fue reubicando cada vez más en lugares donde fueran más bajos los costos. Por ejemplo, las empresas estadounidenses reubicaron el ensamblaje de automóviles y la producción de calzado, electrónica y juguetes en los países en desarrollo con salarios bajos. Esto resultó en pérdidas de empleos para los obreros que fabricaban estos productos y reclamos para la implantación de leyes que restringieran el *outsourcing*.

Cuando un cliente estadounidense hace un pedido en línea de una *laptop* de HewlettPackard (HP), éste se transmite a Quanta Computer Inc., en Taiwán. Para reducir los costos de mano de obra, la empresa subcontrata la producción en Shanghai, China, donde combinan refacciones de distintas partes del mundo para ensamblar la *laptop* que se envía por flete a Estados Unidos y luego se hace llegar al cliente. Alrededor de 95 por ciento de las *laptops* se producen mediante subcontratación en otros países. El *outsourcing* ocupa cerca de 100 por ciento de la producción en el caso de otros fabricantes de computadoras estadounidenses, incluidos Dell, Apple y Gateway. En la tabla 1.1, se muestra cómo la *laptop* de HP se arma mediante el trabajo subcontratado en diferentes países.

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

Las empresas ahora pueden enviar trabajo de oficina a cualquier parte y eso incluye lugares como la India, Irlanda y Filipinas, donde los empleados reciben un sueldo muy inferior al de los empleados estadounidenses. Una nueva ronda de globalización envía actualmente los trabajos de alto nivel al extranjero, incluidos entre ellos: contabilidad, diseño de chips, ingeniería, investigación básica y

TABLA 1.1

Fabricación de una computadora portátil HP Pavilion, ZD8000

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

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

TABLA 1.2

La globalización de los puestos administrativos

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

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

análisis financiero, como se puede observar en la tabla 1.2. Los analistas estiman que el *outsourcing* en el extranjero puede permitir que las empresas reduzcan sus costos por un servicio dado de 30 a 50 por ciento.

Por ejemplo, Boeing emplea especialistas en aeronáutica en Rusia para diseñar sus contenedores de equipaje y las refacciones de las alas en sus aeronaves. Estos especialistas cuentan con maestría o doctorado en matemáticas o aeronáutica y reciben un pago de 700 dólares al mes, mientras que el salario del mismo especialista en EUA es de 7,000 dólares. De manera similar, los ingenieros de China e India, que ganan 1,100 dólares al mes, desarrollan *chips* para Texas Instruments e Intel; sus contrapartes estadounidenses reciben 8,000 dólares al mes. Sin embargo, las empresas tienden a mantener la investigación y desarrollo cruciales y la mayor parte de las operaciones de oficina cerca de casa. Muchos empleos no pueden desplazarse porque requieren de un contacto cara a cara con los clientes. Los economistas señalan que la gran mayoría de los empleos en Estados Unidos consiste de servicios como venta minorista, atención en restaurantes y hoteles, servicios de cuidados personales y similares. Estos servicios son necesariamente producidos y consumidos en la localidad y no se pueden subcontratar en el extranjero.

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

Aunque Internet facilita a las empresas estadounidenses seguir siendo competitivas en un mercado global cada vez más espectacular, ¿es bueno el *outsourcing* en el extranjero para los trabajadores administrativos? Es posible argumentar que los estadounidenses se benefician de este proceso: en las últimas dos décadas, las empresas estadounidenses tuvieron que importar cientos de miles de migrantes para cubrir sus faltantes de ingeniería. Ahora, al enviar los servicios rutinarios y las tareas de ingeniería a los países con excedentes de trabajadores calificados, el trabajo y el capital estadounidenses se aplican a industrias de mayor valor y a investigación y desarrollo de tecnología de punta.

No obstante, queda la interrogante: ¿qué pasa si los trabajadores administrativos no encuentran mejores horizontes? La verdad es que el crecimiento de la industria del conocimiento global es tan reciente que la mayoría de los economistas no ha empezado a descifrar las implicaciones. La gente en los países en vías de desarrollo, como la India, ven el *outsourcing* como una ventaja que ayuda a propagar la riqueza de las naciones opulentas hacia los países pobres. Podría ocurrir que, entre sus muchas otras virtudes, el Internet resulte un gran generador de equidad. El *outsourcing* se analizará con mayor detalle al final del capítulo 2.



CONFLICTOS COMERCIALES LOS MOTORES DIESEL Y LAS TURBINAS DE GAS COMO IMPULSORES DE LA GLOBALIZACIÓN

Cuando se piensa en motores de combustión interna, muy probablemente se piense en el motor de la cajuela de un automóvil o un camión, es decir, en el motor de gasolina. Aunque este motor es bueno para transportar a la mayoría, no es suficiente para transportar grandes cantidades de productos y personas en grandes distancias; el transporte global requiere de motores mucho más potentes.

¿Qué nos permite transportar miles de millones de toneladas de materias primas y productos manufacturados de país a otro? ¿Cómo es que podemos volar en un avión comercial Boeing o Airbus en veinticuatro horas a casi cualquier lugar del mundo? Dos innovaciones técnicas notables han sido las grandes impulsoras de la globalización: el motor diesel, que propulsa embarcaciones de carga, locomotoras y camiones de gran tamaño, y las turbinas de gas natural que propulsan aviones y otros medios de transporte.

En la década de 1890, Rudolf Diesel perfeccionó el motor que lleva su nombre hasta el punto de hacerlo exitosamente comercializable. Tras titularse del Politécnico de Múnich en Alemania, Diesel se convirtió en ingeniero de refrigeración pero su verdadera pasión era el diseño de máquinas. Desarrolló un motor que podía convertir la energía química disponible en el combustible diesel en energía mecánica capaz de propulsar camiones, embarcaciones de carga, etc. Hoy, más de 90 por ciento del comercio mundial de productos manufacturados y materias primas se transporta con motores diesel.

La turbina de gas natural es otra impulsora de la globalización. Una turbina de gas es un motor rotativo que extrae energía de un flujo de gas combustible. Esta energía produce una fuerza de empuje capaz de levantar un avión por los cielos. También es el motor que hace girar los ejes o las hélices que impulsan a las locomotoras y los barcos. La turbina de gas fue inventada por Frank Whittle, un ingeniero británico, a principios del siglo xx. Aunque Wilbur y Orville Wright son los padres del vuelo, no hay que subestimar el impacto que Whittle ha tenido en la aeronáutica mundial.

Estas dos máquinas, el motor diesel y la turbina de gas se ha convertido en factores fundamentales del transporte de productos y de personas en todo el mundo. Han reducido los costos de transporte a tal grado que la distancia entre el sitio de producción y el mercado para un producto o el lugar de origen de las materias primas importadas se han convertido en factores de mucha menor importancia para los productores. De hecho, ni el comercio internacional ni los vuelos intercontinentales hubieran alcanzado tal velocidad, tal grado de confiabilidad o tal accesibilidad financiera de no haber sido por los motores diesel y las turbinas de gas. Aunque los motores diesel y las turbinas de gas causan serios problemas ambientales, como la contaminación del aire y del agua, es muy poco probable que estas máquinas desaparezcan pronto.

Fuente: Vaclav Smil, *Prime Movers of Globalization*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2010 y Nick Schulz, "Engines of Commerce", *Wall Street Journal*, 1 de diciembre de 2010.

ESTADOS UNIDOS COMO UNA ECONOMÍA ABIERTA

Por lo general, se acepta que en décadas recientes la economía estadounidense se ha integrado cada vez más a la economía mundial (convirtiéndose así en una economía abierta). Dicha integración involucra diversos aspectos que incluyen el comercio de productos y servicios, los mercados financieros, la fuerza de trabajo, la propiedad de instalaciones de producción y la dependencia de materiales importados.

Patrones comerciales

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

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

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

$$\text{Grado de apertura} = \frac{(\text{exportaciones} + \text{importaciones})}{\text{PIB}}$$

En la tabla 1.4 se muestran las mediciones del grado de apertura de países selectos según datos de 2013. En ese año, Estados Unidos exportó 14 por ciento de su PIB, mientras que las importacio-

TABLA 1.3

Las frutas del libre comercio: una canasta internacional

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

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

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

TABLA 1.4

Exportaciones e importaciones de productos y servicios como porcentaje del producto interno bruto (PIB), 2013

País	Exportaciones como porcentaje del PIB	Importaciones como porcentaje del PIB	Exportaciones más importaciones como porcentaje del PIB
Holanda	87	79	166
Corea del Sur	56	54	110
Alemania	52	46	98
Noruega	41	27	68
Reino Unido	32	34	66
Canadá	30	32	62
Francia	27	30	57
Estados Unidos	14	18	32
Japón	15	16	31

Fuente: Tomado de The World Bank Group, *Country Profiles*, 2014, disponible en <http://www.worldbank.org>.

nes fueron de 18 por ciento del PIB; por tanto, el grado de apertura de la economía estadounidense al comercio fue de 32 por ciento. Aunque la economía estadounidense está notablemente vinculada al comercio internacional, esta tendencia es aún más impactante para muchos países más pequeños, como se puede ver en la tabla. En términos sencillos, los países grandes tienden a depender menos del comercio internacional porque muchas de sus empresas pueden lograr un tamaño de producción óptimo sin tener que exportar a naciones extranjeras. Por tanto, los países pequeños tienden a tener medidas más altas de grado de apertura que los grandes.

En la figura 1.1, se muestra la apertura de la economía estadounidense de 1890 a 2013. Una tendencia significativa es que Estados Unidos se volvió menos abierto al comercio internacional entre 1890 y 1950. La apertura era relativamente alta a finales del siglo XIX debido al aumento en el comercio mundial, que resultó de las mejoras tecnológicas en el transporte (barco de vapor) y las comunicaciones (telégrafo trasatlántico). Sin embargo, dos guerras mundiales y la Gran Depresión de 1930 ocasionaron que Estados Unidos redujera su dependencia en el comercio, en parte por razones de seguridad nacional y en parte para proteger sus industrias nacionales de la competencia internacional. Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos y otros países negociaron reducciones a las barreras comerciales, lo que contribuyó a aumentar el comercio mundial. Las mejoras significativas en los embarques y las comunicaciones también impulsaron el comercio e incrementaron la apertura de la economía estadounidense.

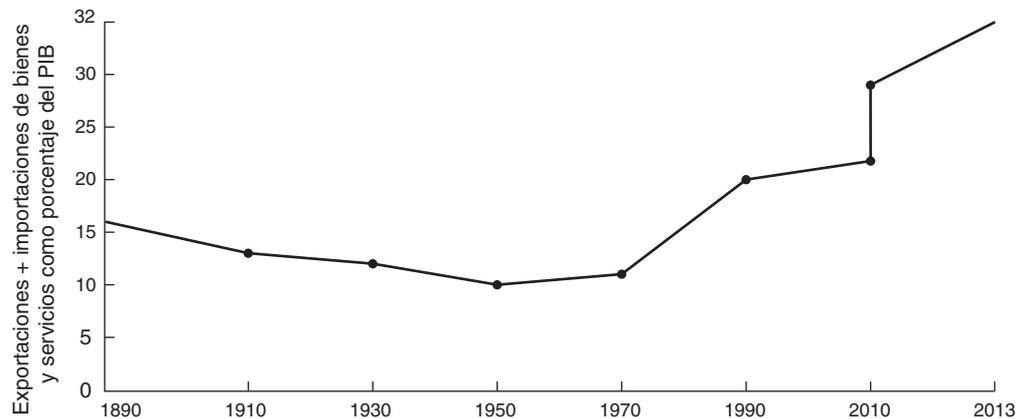
La importancia relativa del comercio internacional para Estados Unidos ha aumentado notablemente durante el siglo pasado, como se puede ver en la figura 1.1. No obstante, estos datos no muestran algo fundamental: en 1890, la mayor parte del comercio estadounidense era de materias primas y productos agrícolas; en la actualidad, los productos manufacturados y los servicios dominan los flujos comerciales de Estados Unidos. Por lo tanto, a los fabricantes estadounidenses de productos manufacturados les afecta más la competencia extranjera hoy que hace cien años.

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

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

FIGURA 1.1

Grado de apertura de la economía estadounidense, 1890-2013



En la figura se muestra que para Estados Unidos la importancia del comercio internacional ha aumentado notablemente de 1890 a 2013.

Fuente: Datos de U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division, *U.S. Trade in Goods and Services*, en <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics> y *Economic Report of the President*, varios números.

TABLA 1.5

Los diez principales socios comerciales de Estados Unidos, 2012

País	Valor de exportaciones estadounidenses de bienes (miles de millones de dólares)	Valor de importaciones estadounidenses de bienes (miles de millones de dólares)	Valor total de bienes comerciados (miles de millones de dólares)
Canadá	292.5	323.9	616.4
China	110.5	425.6	536.1
México	215.9	277.6	493.5
Japón	70.0	146.4	216.4
Alemania	48.8	108.7	157.5
Reino Unido	54.9	55.0	109.9
Corea del Sur	42.3	58.9	101.2
Francia	30.1	41.7	71.8
Brasil	43.8	32.1	75.9
Taiwán	24.4	38.9	63.3

Fuente: Tomado de U.S. Department of Commerce, U.S. Census Bureau, *Foreign Trade: U.S. Trade in Goods by Country*, 2013.

Trabajo y capital

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

Sin embargo, durante los últimos 100 años, la movilidad del trabajo no ha aumentado para Estados Unidos. En 1900, aproximadamente 14 por ciento de la población estadounidense había nacido en el extranjero. Sin embargo, de la década de los veinte a la década de los sesenta, Estados Unidos cortó abruptamente la inmigración. Esto ocasionó que la población estadounidense nacida en el ex-

Fuentes de ventaja comparativa

CAPÍTULO

3

En el capítulo 2 aprendimos cómo aplicar el principio de la ventaja comparativa a los patrones comerciales de los países. Por ejemplo, Estados Unidos tiene una ventaja comparativa y, por tanto, exporta considerables cantidades de químicos, semiconductores, computadoras, equipo generador, aviones, productos agrícolas y demás. Tiene desventajas comparativas y por ello, depende de otros países para obtener cacao, café, té, seda cruda, especias, estaño y hule natural. Los productos importados también compiten con productos estadounidenses en sus mercados: automóviles y televisores japoneses, queso suizo y esquís para nieve austriacos son algunos ejemplos. Incluso el pasatiempo estadounidense del béisbol depende en buena manera de las pelotas y los guantes importados.

Ahora bien, ¿qué determina la ventaja comparativa de un país? No hay una respuesta única para esta pregunta: a veces la ventaja comparativa se determina por los recursos naturales o el clima, por la abundancia de mano de obra barata, por la acumulación de capital y especialización, así como por los apoyos gubernamentales concedidos a ciertas industrias específicas. Algunas fuentes de ventaja comparativa duran mucho tiempo, como los inmensos yacimientos petrolíferos de Arabia Saudita; otras fuentes de ventaja comparativa pueden desarrollarse a través el tiempo, como la especialización de los trabajadores, la educación y la tecnología.

En este capítulo, discutiremos las fuentes más importantes de ventaja comparativa: las diferencias en la tecnología, la dotación de recursos y la demanda del consumidor, así como la existencia de políticas gubernamentales, economías de escala en la producción y economías externas. También consideraremos el impacto que los costos de transporte tienen sobre los patrones de comercio.

LA DOTACIÓN DE FACTORES COMO FUENTE DE VENTAJA COMPARATIVA

Cuando Ricardo elaboró el principio de la ventaja comparativa nunca abordó el problema de qué es lo que, en última instancia, determina la ventaja comparativa. Simplemente, dio por hecho que la productividad relativa del trabajo y, por tanto, los costos de trabajo relativos y los precios de productos relativos, diferían entre dos países antes de entablar el comercio. Es más, el supuesto de Ricardo del trabajo como único factor de la producción dejaba fuera una explicación de la forma en que el comercio afecta la distribución del ingreso entre diversos factores de producción dentro de una nación y por qué ciertos grupos favorecen el libre comercio, mientras que otros grupos se oponen a él. Como veremos, la propia teoría del comercio establece que algunas personas han de sufrir pérdidas con el libre comercio.

En las décadas de 1920 y 1930, los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin formularon una teoría que abordaba dos cuestiones que quedaron sin explicación por parte de Ricardo: ¿qué determina la ventaja comparativa?, y ¿qué efecto tiene el comercio internacional en las ganancias de diversos factores de producción en las naciones que comercian? Como Heckscher y Ohlin sostuvieron que la dotación de factores (recursos) determina la ventaja comparativa de una nación, su teoría se conoce como la **teoría de la dotación de factores**. También se conoce como la **teoría Heckscher-Ohlin**.¹ Ohlin recibió el Premio Nobel de Economía en 1977 por sus contribuciones a la teoría del comercio internacional.

Teoría de la dotación de factores

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

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

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

¹ La explicación de Eli Heckscher de la teoría de la dotación de factores se presenta en el artículo “The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income”, *Economisk Tidskrift* 21, 1919, pp. 497-512. El testimonio de Bertil Ohlin se resume en su *Interregional and International Trade*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1933; véase también Edward Leamer, *The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice*, Princeton Studies in International Finance, núm. 77, febrero de 1995.

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

TABLA 3.1

Producción de aviones y textiles: dotación de factores en Estados Unidos y China

Recurso	Estados Unidos	China
Capital	100 máquinas	20 máquinas
Trabajo	200 trabajadores	1000 trabajadores

© Cengage Learning®

¿En qué forma la abundancia relativa de un factor determina la ventaja comparativa de acuerdo con la teoría en estudio? Cuando un factor es relativamente abundante, su costo relativo es menor que en los países donde es relativamente escaso. Esto significa que antes de que los dos países comercien, sus ventajas comparativas son que el capital es relativamente barato en Estados Unidos y el trabajo es relativamente barato en China. Por tanto, Estados Unidos tiene un precio relativamente más bajo en aviones, que se producen al usar más capital y menos trabajo. El precio relativo de China es más bajo en textiles que se producen al usar más trabajo y menos capital. El efecto de la dotación de factores en la ventaja comparativa se resume a continuación:



Los resultados de la teoría de la dotación de factores se pueden aplicar a los datos de la tabla 3.2, en la que se ilustran las razones capital/trabajo en 2011 para ciertos países seleccionados. Para permitir comparaciones internacionales útiles, las existencias de capital se muestran en precios en dólares de 2005, para reflejar el poder de compra real del dólar en cada país. Estados Unidos tenía menos capital por trabajador que muchos de los demás países industriales, pero más capital por trabajador que los países en desarrollo. De acuerdo con la teoría de la dotación de factores, se concluiría que Estados Unidos tiene una ventaja comparativa en los productos intensivos en capital en relación con los países en desarrollo, pero no en relación con muchos otros países industriales.

TABLA 3.2

Existencias de capital por trabajador de países seleccionados en 2011*

País industrial		País en desarrollo	
Japón	\$297,565	Corea del Sur	\$233,959
Estados Unidos	292,658	México	85,597
Alemania	251,468	Colombia	67,292
Australia	250,949	Brasil	64,082
Canadá	198,930	China	57,703
Suecia	190,793	Filipinas	34,913
Rusia	107,182	Vietnam	24,721

* Precios en dólares de 2005.

Fuente: Tomado de Robert Feenstra, Robert Inklaar y Marcel Timmer, University of Groningen, Groningen Growth and Development Center, *Penn World Table*, 2013, versión 8.0, disponible en www.rug.nl/research/ggdc/data/penn-world-table.

Visualización de la teoría de la dotación de factores

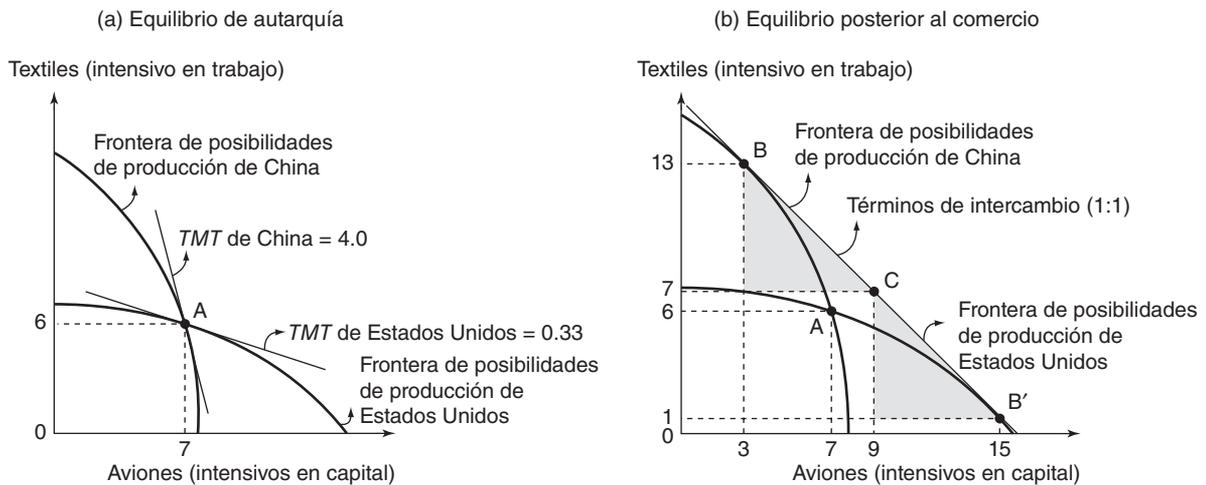
En la figura 3.1, se proporciona una ilustración gráfica de la teoría de la dotación de factores. Esta figura muestra las fronteras de posibilidades de producción de Estados Unidos, que se supone el país de abundancia relativa de capital, mientras que China es el país de abundancia relativa en trabajo.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

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

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

FIGURA 3.1

Teoría de la dotación de factores



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

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

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

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

El modelo de la dotación de factores explica adecuadamente por qué los países abundantes en trabajo, como China, exportarían productos intensivos en trabajo como tejidos y juguetes, mientras que los países abundantes en capital, como los Estados Unidos, exportarían aviones y maquinaria. Sin embargo, no explica adecuadamente el comercio bidireccional que existe de manera generalizada: muchos países exportan acero y automóviles, pero también los importan. Asimismo, la teoría de la dotación de factores no explica de manera satisfactoria por qué los países ricos, como Estados Unidos y Europa, que cuentan con una similar dotación de trabajo y de capital, comercian más intensamente con aquellos países que tienen una dotación muy distinta de estos factores. En este capítulo, aprenderemos más sobre otras teorías de comercio.

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

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

En la tabla 3.3, se muestran las 10 principales exportaciones de Estados Unidos a China y las 10 principales exportaciones a Estados Unidos desde China en 2012. El patrón del comercio entre Estados Unidos y China parece encajar bastante bien con las predicciones de la teoría de la dotación de factores. La mayoría de las exportaciones estadounidenses a China se concentraron en industrias de alta especialización, como computadoras, productos químicos y equipo de transporte (incluidos los aviones). Por el contrario, las exportaciones chinas a Estados Unidos tendieron a recaer en las industrias de menos especialización como las de electrónica, juguetes, equipo deportivo y ropa. Sin embargo, observe que estos datos comerciales sólo proporcionan un panorama general aproximado de los patrones comerciales entre Estados Unidos y China y no demuestran la validez de la teoría de la dotación de factores.

TABLA 3.3

Comercio entre Estados Unidos y China: 2012 (miles de millones de dólares)

EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS A CHINA			EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS DESDE CHINA		
Producto	Valor	Porcentaje	Producto	Valor	Porcentaje
Productos agrícolas	20.7	18.7	Productos electrónicos	158.4	37.2
Computadoras y aparatos electrónicos	13.9	12.6	Juguetes, equipo deportivo	36.6	8.6
Equipo de transporte	15.7	14.2	Ropa	32.1	7.5
Productos químicos	12.9	11.7	Equipo eléctrico	30.5	7.2
Maquinaria	9.9	8.9	Productos de cuero	24.6	5.8
Otros	37.4	33.9	Otros	143.4	33.7
Total	110.5	100.0	Total	425.6	100.0

Fuente: Tomado de U.S. Department of Commerce, Administración de Comercio Internacional, disponible en <http://www.ita.doc.gov>. Baje hasta la sección TradeStats Express (<http://tse.export.gov/>) y a *National Trade Data*. Véase también División de Comercio Exterior, Departamento del Censo de EUA.

Los fabricantes chinos sufren por el alza en los sueldos y en el yuan

Durante varias décadas, la gran abundancia de mano de obra barata impulsó el auge de manufactura china. Los trabajadores de China trabajaban por sola una pequeña fracción del sueldo de los trabajadores de sus países competidores, como Estados Unidos o Europa. Sin embargo, conforme se ha expandido la economía de China, se ha vuelto cada vez más difícil encontrar y retener trabajadores, especialmente en las costas donde se conglomeran las fábricas chinas. La política demográfica del hijo único en China ha traído como consecuencia la notable reducción del número de adultos jóvenes disponibles y esto ha resultado en una escasez de mano de obra. Por otro lado, aunque las aldeas y los pueblos de las provincias más internas del país contienen millones de potenciales trabajadores para las fábricas ubicadas en las costas, la políticas chinas de posesión de la tierra y el estricto sistema de registro provincial restringen la emigración hacia las grandes ciudades. Los habitantes de las provincias se arriesgan a perder su parcela familiar si no la cultivan directamente. No pueden inscribir a sus hijos en las escuelas de las ciudades o beneficiarse de otros servicios del gobierno hasta que han obtenido un registro oficial como residentes urbanos permanentes, cosa que puede tomar muchos años, de manera que el suministro de trabajadores para las fábricas no es infinito, ni siquiera en China.

La disminución de empleados que puedan dirigirse a las zonas industriales de China trae como resultado una presión para incrementar los sueldos. Así, en China ha aumentado el descontento de los trabajadores, que se manifiestan por sueldos más altos: huelgas, paros y suicidios han afectado últimamente a compañías como Honda que tienen fábricas en las costas industriales de China. El alza de sueldos al interior del país y la competencia de países, como Vietnam, que ofrecen sueldos más baratos, hacen que sea cada vez más difícil para China mantener su rápido crecimiento en exportaciones. Muchos economistas sostienen que la fase de alto crecimiento se acabará pronto. China tendrá que depender cada vez más de la tecnología, la infraestructura y la educación como fuentes para su crecimiento económico.

Aunque estos sueldos más elevados contribuirán a mejorar la vida de los trabajadores urbanos, harán más difícil para los exportadores chinos de mercancía barata (como juguetes y ropa) mantener precios competitivos. Los exportadores tendrán que incrementar la productividad para compensar los sueldos más altos y empezarán a producir productos más especializados que se ven menos afectados por las alzas de precios. Si los sueldos aumentan en China, sus trabajadores tendrán más dinero para gastar y una parte de ese dinero se gastará en artículos importados. Este gasto traerá consigo aún mayor presión para el comercio, que es un factor fundamental del crecimiento económico de China.

Considere, por ejemplo, la compañía china Lever Style Inc., que produce blusas y camisas. En 2013, esta compañía empezó a desplazar la producción de ropa a Vietnam, donde los sueldos eran inferiores a la mitad de los sueldos chinos; la compañía esperaba desplazar a Vietnam hasta 40% de su producción de ropa en unos cuantos años. La alta dirección de Lever Style Inc. vio este traslado de su producción como un asunto de supervivencia elemental: tras una década de aumentos anuales continuos en los sueldos de hasta casi 20% en China, Lever Style Inc. llegó a la conclusión de que era cada vez más difícil obtener

ganancia alguna produciendo en China. Cuando la producción se trasladó a Vietnam, Lever Style Inc. afirmó que podía ofrecer descuentos a sus clientes de hasta 10% en cada prenda de vestir. Eso resultaba atractivo para los minoristas estadounidenses, cuyos márgenes de ganancias tienden a ser, en promedio, de 1% a 2%. Ahora bien, aunque esta acción ha tenido por objeto mantener los precios de Lever Style Inc. relativamente estables, ahora la competencia que se está generando en lugares como Vietnam y Camboya por acceder a su mano de obra barata también empieza a empujar los sueldos a la alza en esos países.⁴

Otro factor que contribuye a los crecientes apuros de los exportadores chinos es el fortalecimiento (apreciación) del *yuan*. Como se verá en el capítulo 15, Estados Unidos ha acusado durante mucho tiempo a China de mantener el *yuan* artificialmente bajo para impulsar las exportaciones chinas;



CONFLICTOS COMERCIALES LA GLOBALIZACIÓN PROVOCA CAMBIOS PARA LOS FABRICANTES ESTADUNIDENSES DE AUTOMÓVILES.

La historia de la industria automotriz estadounidense puede dividirse en épocas muy precisas: el surgimiento de Ford Motor Company como productor dominante a comienzos del siglo xx; la transferencia de este papel dominante a General Motors en la década de 1920, y el aumento de la competencia exterior a partir de la década de 1970.

Los productores extranjeros se han convertido en rivales eficaces de los Tres Grandes (GM, Ford y Chrysler) quienes solían estar protegidos de presiones competitivas en cuanto a costos y calidad de los productos. El resultado ha sido una continua disminución en la proporción del mercado automotriz estadounidense dominado por los Tres Grandes: de más de 70% en 1999 a aproximadamente sólo 45% en 2011. Por décadas, la amenaza competitiva de las compañías extranjeras era mucho mayor en el segmento de mercado correspondiente a los automóviles pequeños. No obstante, ahora los Tres Grandes también enfrentan feroz competencia en el lucrativo segmento de camionetas de carga, minivans y vehículos deportivos.

Varios fueron los factores que, durante la primera década del siglo xxi, afectaron la competitividad de costos de los Tres Grandes. En primer lugar, éstos se vieron afectados por la obligación de mantener costosas pensiones y prestaciones de salud para sus trabajadores, que habían sido negociadas por el sindicato United Auto Workers (UAW) y los Tres Grandes en una época de bonanza para estas compañías. Estos costos de beneficio eran mucho más altos que los de los trabajadores estadounidenses de compañías no sindicalizadas como Toyota y Honda, con personal más joven y menos jubilados. Por otro lado, los sueldos relativamente altos representaban otra desventaja de costos para los Tres Grandes. En 2008, por ejemplo, los sueldos para trabajadores de producción de los Tres Grandes eran en promedio aproximadamente 33%

más altos que para los trabajadores estadounidenses de producción en Toyota y Honda. Los analistas industriales calculan que el costo de mano de obra representa aproximadamente el 10% de los costos totales de fabricación de un automóvil. Además, Toyota y Honda son considerados ampliamente como los productores más eficaces de automóviles en el mundo entero.

Cuando la competencia mundial se intensificó y la economía de EUA cayó en la fenomenal recesión de 2007-2009, las ventas, participación en el mercado y rentabilidad de los Tres Grandes se deterioraron notablemente. En 2009, GM y Chrysler se declararon en quiebra. Así, el UAW accedió a una serie de concesiones para salvar el empleo de sus trabajadores afiliados: aceptaron primas y copagos más altos para las prestaciones de salud y establecieron un segundo tabulador de sueldos para los trabajadores de nuevo ingreso que correspondía aproximadamente a la mitad del sueldo de los trabajadores actuales. Los trabajadores del UAW también acordaron suspender los bonos y los aumentos basados en el costo de vida. Estos ajustes acercaron el sueldo de los trabajadores de producción de los Tres Grandes al de sus competidores japoneses. Aún así, los empleados de producción en Estados Unidos reciben un sueldo mucho más alto y mayores prestaciones que los empleados de producción en China, India y Latinoamérica.

Conforme la competencia en el mercado automotriz estadounidense se va tornando verdaderamente internacional, es muy poco probable que los Tres Grandes lleguen a recuperar el dominio que antes les permitió establecer qué vehículos compraban los estadounidenses y a qué precios. Toyota y Honda seguirán siendo, con toda probabilidad, las amenazas más notables para su estabilidad financiera.

⁴ Deborah Kan, *China Inc. Moves Offshore*, Reuters Video Gallery, 20 de julio de 2011, en www.reuters.com/video/; Kathy Chu, "China Manufacturers Survive by Moving to Asian Neighbors", *The Wall Street Journal*, 1 de mayo de 2013 y "China Grapples With Labor Shortage as Workers Shun Factories" *The Wall Street Journal*, 1 de mayo de 2013.

el *yuan*, pues, ha estado infravaluado por largo tiempo. No obstante, de 2011 a 2014 (durante la redacción de este libro de texto), el valor de intercambio del *yuan* en relación con el dólar se ha ido apreciando gradualmente; así, los productos chinos se han vuelto más caros en el extranjero y las ganancias se han reducido en términos de la moneda local. Por esta razón, algunos fabricantes chinos de productos baratos han abandonado China para buscar otras ubicaciones en el extranjero.

Ahora bien, el alza en los sueldos y un *yuan* más fuerte no son suficientes factores para obligar a las compañías a salir de China. El país cuenta con las mejores cadenas de suministro en el mundo para refacciones y componentes industriales y su infraestructura funciona bien. Además, China se ha convertido en un mercado inmenso por sí misma. Por lo tanto, es muy probable que China siga siendo una ubicación atractiva para muchos fabricantes.

Nivelación de los precios de los factores

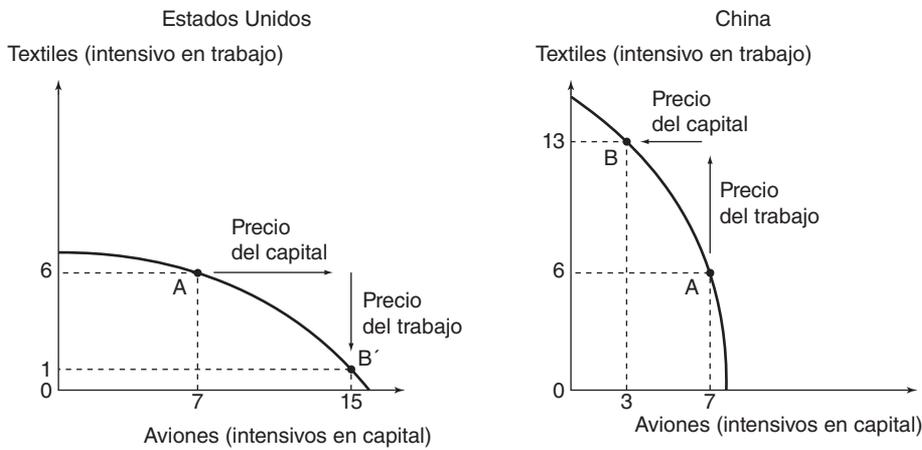
En el capítulo 2, se vio que el comercio internacional tiende a igualar los precios de los productos entre los socios comerciales. ¿Se puede decir lo mismo de los precios de los factores?⁵

Para responder esta pregunta, considere la figura 3.2. Continúa el ejemplo de la ventaja comparativa en aviones y textiles para ilustrar el proceso de la nivelación de los precios de los factores.

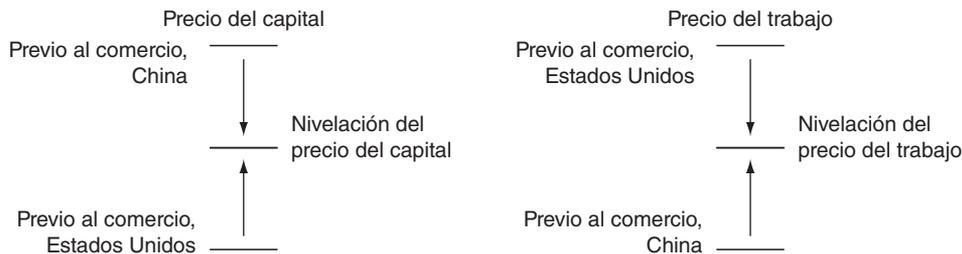
FIGURA 3.2

Teoría de nivelación del factor precio

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



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



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

⁵ Vea Paul A. Samuelson, "International Trade and Equalization of Factor Prices", *Economic Journal*, junio de 1948, pp. 163-184 e "International Factor-Price Equalization Once Again", *Economic Journal*, junio de 1949, pp. 181-197.

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

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

Sin embargo, las fuerzas de la globalización empiezan a equilibrar las cosas entre Estados Unidos y la India. Conforme más compañías de tecnología estadounidenses se fueron hacia la India a principios de 2000, absorbieron al grupo de ingenieros en computación de alto nivel que ganaban aproximadamente 25 por ciento de lo que ganaban sus contrapartes en Estados Unidos. El resultado fue una mayor competencia para los ingenieros de cómputo indios más hábiles y un acortamiento de la brecha de compensación de Estados Unidos-la India. Para 2007, la asociación de software y servicio de la India calculó que la inflación de salarios en su industria era de 10 a 15 por ciento al año, mientras que algunos ejecutivos en tecnología dijeron que estaba cerca de 50 por ciento. En Estados Unidos, la inflación salarial en el sector del software fue menor a 3 por ciento. Para ingenieros indios experimentados de alto nivel, los salarios aumentaron entre 60,000 y 100,000 dólares al año y presionan así contra los salarios ganados por los ingenieros de cómputo en Estados Unidos. En términos simples, ocurría una nivelación salarial entre la India y Estados Unidos. Al considerar las diferencias de tiempo con la India, algunas empresas de Silicon Valley concluyeron que ya no ahorran ningún dinero al ubicarse ahí y por tanto, regresaban los empleos de vuelta para los trabajadores estadounidenses.

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

Gran parte de la desigualdad entre los países resulta de una propiedad heterogénea del capital humano. El modelo de la dotación de factores asume que todo el trabajo es idéntico. Sin embargo, el trabajo entre los distintos países difiere en términos de capital humano, que incluye educación, capacitación, habilidad y demás. No se espera que un ingeniero en computación en Estados Unidos con doctorado y 25 años de experiencia reciba el mismo salario que un graduado universitario que acepta su primer empleo como ingeniero de cómputo en Perú.

También, el modelo de dotación de factores asume que todos los países utilizan la misma tecnología para fabricar un producto en particular. Cuando se desarrolla una tecnología más nueva y mejor, tiende a reemplazar a las tecnologías más viejas. Pero este proceso puede tomar mucho tiempo, en especial entre los países avanzados y los países en desarrollo. Por tanto, los rendimientos pagados a

TABLA 3.4

**Índices de compensación por hora para los trabajadores de manufactura en 2003
(Estados Unidos = 100)**

Noruega	181
Alemania	133
Austria	121
Países Bajos	119
Canadá	103
Japón	101
Corea del Sur	53
Brasil	33
México	18

Fuente: Fuente: Tomado del U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, disponible en <http://www.bls.gov>. Avanzar en la página web hasta la sección Comparaciones de Trabajo y a los Índices de Compensación por Hora en Dólares Norteamericanos (EUA=100)

los propietarios de factores entre los países no serán iguales cuando dos países fabriquen algún producto por medio de distintas tecnologías. Los trabajadores de maquinarias que utilizan tecnologías de producción superior en Alemania tienden a recibir un pago más alto que los trabajadores que utilizan tecnologías de producción inferiores en Argelia.

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

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

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

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

Los efectos del comercio en la distribución del ingreso se resumen en el **teorema Stolper-Samuelson**, una extensión de la teoría de nivelación de los precios de los factores.⁶ De acuerdo con este teorema, la exportación del producto que abarca grandes cantidades del factor abundante y relativamente barato hace que este factor sea más escaso en el mercado nacional. Por tanto, el aumento de la demanda por el factor abundante resulta en un aumento en su precio y un aumento en su ingreso. Al mismo tiempo, el ingreso del factor utilizado de forma intensiva en el producto que compite en las importaciones (al principio el factor escaso) disminuye al tiempo que su demanda cae. El aumento en el ingreso del factor abundante de cada país viene a costa del ingreso del factor escaso. En términos sencillos, el teorema Stolper-Samuelson afirma que un aumento en el precio de un producto aumenta el ingreso ganado por los factores que se utilizan intensivamente en su producción. Por el

⁶ W.F. Stolper y P.A. Samuelson, "Protection and Real Wages", *Review of Economic Studies*, vol. 9, 1941, pp. 58-73.

contrario, una disminución en el precio de un producto reduce el ingreso de los factores que se usan intensivamente en su producción.

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

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

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

¿El comercio internacional es un sustituto para la migración?

Los migrantes proporcionan importantes contribuciones a la economía estadounidense. Ayudan a la economía a crecer al aumentar el tamaño de la fuerza de trabajo, asumen puestos en el extremo inferior de la distribución de habilidades donde pocos ciudadanos estadounidenses están dispuestos a trabajar y tomar empleos que contribuyen a que Estados Unidos sea líder en innovación tecnológica. A pesar de estas ventajas, los críticos mantienen que los inmigrantes quitan los empleos a los estadounidenses, eliminan salarios nacionales y consumen considerables cantidades de servicios públicos. Afirman que se requiere de barreras legales para disminuir el flujo de inmigrantes a Estados Unidos. Si la meta de política es reducir la inmigración, ¿el comercio internacional podría ser utilizado para alcanzar este resultado en lugar de adoptar barreras legales? El modelo de la dotación de factores de Heckscher y Ohlin aborda esta pregunta.

De acuerdo con la teoría de la dotación de factores, el comercio internacional proporciona un sustituto para el movimiento de recursos de un país a otro en sus efectos sobre los precios de los

factores. De hecho, las dotaciones de factores entre los países del mundo no son iguales. Un posible efecto en el mercado serían movimientos de capital y de trabajo de países en donde son abundantes y poco costosos hacia los países donde son escasos y más costosos, con lo que disminuyen las diferencias de precio.

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

Un efecto clave del movimiento internacional de un factor es cambiar la escasez relativa o la abundancia de ese factor y, por tanto, alterar su precio: es decir, aumentar el precio del factor abundante al hacerlo más escaso en comparación con otros factores. Por ejemplo, cuando los trabajadores polacos emigran a Francia, los salarios tienden a aumentar en Polonia porque el trabajo, de alguna manera, se vuelve más escaso ahí; también, los salarios en Francia tienden a disminuir (o al menos a aumentar de manera más lenta en que lo haría de otra manera) debido a que la escasez relativa del trabajo disminuye. El mismo resultado se tiene cuando los franceses compran productos polacos que son fabricados por métodos intensivos en trabajo: las industrias de exportación polaca demandan más trabajadores y los salarios polacos tienden a aumentar. De esta forma el comercio internacional puede servir como sustituto de movimientos internacionales de recursos a través de su efecto en los precios de los factores.⁷

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

Sin embargo, el comercio internacional y la migración del trabajo no son necesariamente sustitutos, pueden ser complementarios, en especial a corto y mediano plazos. Conforme el comercio se expande y la economía intenta competir con las importaciones, algunos de sus trabajadores pueden quedarse sin empleo. El desarraigo de estos trabajadores puede forzar a algunos a buscar empleo en el extranjero donde los prospectos laborales sean mejores. De esta forma, un aumento en el comercio puede resultar en un aumento en los flujos de migración. Por ejemplo, a principios del 2000, México perdió miles de empleos que se fueron a China, cuyos promedios salariales estaban a la mitad de los de México y cuyas exportaciones a otros países iban en aumento. Esto proporcionó un incentivo adicional para que los trabajadores mexicanos migraran hacia Estados Unidos para encontrar empleos. El tema de la inmigración se analiza con mayor detalle en el capítulo 9.

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

El supuesto clave del modelo de la dotación de factores y su teorema Stolper-Samuelson es que los factores, como el trabajo y el capital, se pueden mover sin esfuerzo entre las industrias dentro de un

⁷ Robert Mundell, "International Trade and Factor Mobility", *American Economic Review*, junio de 1957.

país mientras que están completamente inmóviles entre los países. Por ejemplo, se supone que los trabajadores japoneses, en su país, son capaces de laborar tanto en la producción de automóviles como en la de arroz, aunque no pueden moverse a China para fabricar estos productos.

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

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

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

¿El comercio hace a los pobres aún más pobres?

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



Economía internacional

13a. edición en español

Al igual que esta, las primeras catorce ediciones de **Economía internacional** reflejaron la idea de que la mejor forma de motivar a los estudiantes para aprender un tema es demostrar cómo se usa en la práctica, y fueron escritas para brindar una presentación seria de la teoría económica internacional con un énfasis en aplicaciones actuales. Los numerosos grupos que adoptaron estas ediciones respaldaron fuertemente la integración de la teoría económica con los sucesos actuales. Por ello, esta decimoquinta edición ha sido revisada con la intención de mejorar su presentación y actualizar las aplicaciones, así como para incluir los más recientes acontecimientos teóricos. Al igual que las anteriores ediciones, la actual tiene la intención de ser utilizada en un curso de un trimestre o un semestre para estudiantes que no tienen más antecedentes que su curso de introducción a la economía. Las fortalezas de este libro son su claridad y organización, así como sus aplicaciones, que demuestran al lector la utilidad de la teoría. El material revisado y actualizado en esta edición enfatiza las aplicaciones actuales de la teoría económica e incorpora los acontecimientos recientes de teoría y políticas en el comercio y las finanzas internacionales.



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

ISBN-13: 978-607-526-308-3
ISBN-10: 607-526-308-X



9 786075 263083