

00861

4

... a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: SONIA UBERETAGUYENA LOREDO

FECHA: 10 de mayo de 2003

FIRMA: [Handwritten Signature]



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
FACULTAD DE ECONOMÍA**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**División de Estudios de Posgrado**

**ECONOMÍA INTERNACIONAL  
(Una Propuesta Didáctica para Licenciatura)**

**Tesis que para obtener el grado de Maestría en Economía, presenta**

**SONIA UBERETAGUYENA LOREDO**

**ASESOR Y COORDINADOR: Maestro Clemente Ruíz Durán**

**México, D.F. mayo de 2003**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**PAGINACION**

**DISCONTINUA**

A mi primer mundo querido, a mi primer aliento de vida: a mi **Madre Querida †**, que hoy es el ángel de mi vida.

En honor al ser que tanto amé, que no logró salvarse, y al que ya no le puedo regalar nada, ni mi presencia, ni mi compañía, le dedico este trabajo como un tributo, porque con su existencia, y ahora con su recuerdo, siempre me ha inspirado metas al caminar por este mundo. A ella, a mi queridísima Boris, le agradezco todo el impulso y la confianza que depósito en mí.

A mi gran compañero de infancia y juventud, a quien le agradezco muchos momentos de alegría: A la memoria de mi **Querido Hermano Arturo †**, quien también ha partido de esta vida.

A mi amado hijo Humberto, que con su sola existencia ha inundado mi mundo y reproduce mi vida con mayores alientos.

A mi Padre, con amor, de quien aprendí la cultura del esfuerzo, y a quien agradezco el compartir cotidianamente la existencia.

A Rosy, que tanto quiero: mi compañera inseparable desde que llegó a este mundo y quien con sus hijos me ha brindado flujos de ternura y amor.

A mi querido hermano Javier: expresión de compromiso frente a las promesas.

A mi hermana Norma con cariño: ejemplo de tenacidad.

A mi hermano José Luis: quien inspiró mi apego al trabajo académico, en mi época de bachiller.

**A Manuel, mi esposo, con profundo agradecimiento, porque con sus afanes, contagia los míos y por compartir su vida con la mía.**

**ECONOMÍA INTERNACIONAL (Una Propuesta Didáctica para Licenciatura)**  
**ÍNDICE**

	<b>CONTENIDO</b>	<b>Página</b>
	<b>Prefacio</b>	iii
	<b>Introducción</b>	v
 <b>PRIMERA PARTE: FUNDAMENTOS BÁSICOS</b>		
	<b>I. CONTEXTO DE LA PROPUESTA</b>	<b>1</b>
	1 Antecedentes	1
	2 Problema Educativo	7
	3 Contexto	17
	<b>II. MARCO TEÓRICO</b>	<b>25</b>
	1 Modelos didácticos	25
	2 Valor de los contenidos significativos	31
	3 Aprendizaje significativo	35
	4 Material didáctico significativo: ejercicios y problemas	41
	<b>III. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA E HIPÓTESIS</b>	<b>45</b>
	1 Estructura y secuencia	45
	2 Papel y profundidad de la teoría	47
	3 Ejercicios y problemas significativos	47
 <b>SEGUNDA PARTE: PROPUESTA DIDÁCTICA.- Análisis Teórico</b>		
	<b>IV. INTRODUCCIÓN</b>	<b>51</b>
	1. Ubicación en la Ciencia Económica	51
	2 Objeto y Método de la Economía Internacional	63
	3 Campo de la Economía Internacional	67
	4. Ramas Principales de la Economía Internacional	89
	5 Panorama Mundial.	91
	<b>V. MODELOS ECONÓMICOS PARA LA ECONOMÍA INTERNACIONAL</b>	<b>101</b>
	1. Productividad del trabajo y ventaja comparativa: El Modelo de David Ricardo	101
	2. Precios Relativos y Ventaja Comparativa: El Modelo Heckscher-Ohlin	131
	3. El Modelo de Competencia Imperfecta	145
	4. La Técnica Geométrica de Meade	171
	5. El Modelo Estándar de Comercio	185
 <b>TERCERA PARTE: PROPUESTA DIDÁCTICA.- Análisis Empírico</b>		
	<b>VI. COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES</b>	<b>193</b>
	1. Sistema Mundial	193
	2. Comercio Internacional y Finanzas Internacionales	223
	3. Teoría de los Aranceles	247
	<b>VII. INTEGRACIÓN ECONÓMICA</b>	
	Formas de Integración Económica	257
	2 Teoría de la Integración	269

<b>CONTENIDO</b>	<b>Página</b>
3 La Unión Europea	277
4 Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN)	287
5 El MERCOSUR	295
6 Integración Regional en el Sudeste Asiático	303
7 Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA)	311
<b>VIII LA GLOBALIZACIÓN</b>	
1 El Proceso Mundial de Globalización y sus Antecedentes	325
2 Las Empresas Transnacionales	329
3 La Globalización Productiva	341
4 La Globalización Tecnológica	351
5 La Globalización Financiera	363
6 Las Contradicciones de la Globalización	315
<b>IX EVOLUCIÓN DE LAS ENTIDADES ECONÓMICAS INTERNACIONALES</b>	
1 Fondo Monetario Internacional	383
2 Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)	389
3 Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)	393
4. La Organización Mundial del Comercio (OMC)	399
<b>X EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO</b>	
1 La Política de Comercio Exterior de México	411
2 Balanza Comercial de México por Regiones	421
<b>COROLARIO</b>	<b>433</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>469</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA Y MEDIOS MAGNÉTICOS UTILIZADOS</b>	<b>477</b>
<b>APÉNDICES</b>	<b>485</b>

## Prefacio

El trabajo que se presenta es esta tesis es el resultado de las inquietudes que se derivaron de los problemas que he podido detectar durante los últimos años como profesora de la asignatura de Economía internacional en la Facultad de Economía, de la UNAM.

El problema fundamental percibido en el proceso de enseñanza – aprendizaje se relaciona con la deficiencia en el nivel de dominio del estudiante sobre conocimientos básicos microeconómicos, macroeconómicos, de teoría e historia económica, antecedentes necesarios de la asignatura de Economía Internacional, lo cual se debe, en buena medida, a que el proceso educativo se encuentra desvinculado de contenidos significativos, que le brinden al estudiante un vínculo entre la teoría y la realidad de su entorno.

Lo anterior propicia que el estudiante adopte, ante la falta de comprensión de los contenidos que se le imparten, criterios extraacadémicos y una actitud memorista en el desarrollo de sus estudios.

A pesar de que, en lo individual, es difícil adoptar soluciones a problemas comunes a todo el Sistema Educativo Nacional e Institucional, me he propuesto abordar el tema de Economía Internacional, mediante esta propuesta didáctica, para obtener el grado de maestría para que, además de satisfacer mis inquietudes académicas, me permita contribuir a la solución práctica del problema planteado, tanto de contenido, como de método; aprovechando así el tener, además de algunos conocimientos de economía, algunos otros referidos al comercio internacional adquiridos en el desarrollo de dicha Licenciatura, en el Instituto Politécnico Nacional.

El planteamiento de un método bien estructurado para impartir el curso de la asignatura de Economía Internacional, podría revertir en buena medida el problema expresado, ya que permitiría reforzar el apropiamiento por parte de los alumnos, de los conocimientos previos necesarios, en aquellos casos en los que estos fueran, al menos, mínimamente suficientes.

Por último, deseo agradecer al Doctor Clemente Ruíz Durán, Coordinador de mis estudios de maestría y doctorado, por el impulso que me imprimió, desde el inicio, para producir investigaciones de calidad y pertinencia, para el análisis económico y para la educación. Asimismo, dejo constancia del apoyo académico, científico y técnico para la realización de este trabajo, al Maestro Manuel Morales Hernández y al profesor Arturo Galicia Galindo.





## Introducción

Si entendemos que las ciencias sociales en general estudian las relaciones del ser humano con otros, consigo mismo y con sus satisfactores, y que la economía estudia, en particular, la relación del ser humano con sus satisfactores, teniendo como objeto de estudio a la producción, distribución y el consumo-acumulación, podemos, entonces, acogernos a los trabajos realizados por diversos estudiosos, para comprender la ubicación de la economía internacional.

La economía internacional es un área de la ciencia económica que utiliza los mismos métodos de análisis que las otras ramas de la economía y que su objeto de estudio es el comercio y las finanzas internacionales.

La Economía Internacional así ubicada, expone el beneficio mutuo que el comercio internacional produce, describe, cuantifica y analiza los flujos comerciales y financieros, para tomar decisiones de política macroeconómica en un mundo cada vez más regionalizado y globalizado, en el cual el comercio internacional crece cada vez más como proporción de la renta mundial y en el que algunos países han hecho del comercio internacional una estrategia de su vida económica.

En este contexto de globalización, resulta fundamental la comprensión de la política que se sigue en las relaciones con el exterior y de todos los fenómenos asociados a dicho fenómeno, como son sus antecedentes, la globalización productiva, la globalización tecnológica, la globalización financiera, las contradicciones de la globalización, la política mundial del comercio internacional, la integración regional, el multilateralismo, la cooperación, las regiones y uniones económicas y los modelos económicos explicativos de la Economía Internacional en un marco de competencia perfecta e imperfecta.

Por lo expuesto, el problema que se plantea en la presente investigación es la enseñanza de dicha área de la ciencia económica en las instituciones de educación superior, planteándose una propuesta didáctica alternativa, mediante conceptos, ejemplos y ejercicios significativos.

Así entonces, además del objetivo principal del estudio que consiste en desarrollar la exposición de los elementos teórico-prácticos que deben impartirse en un curso de la asignatura de la Economía Internacional, se plantean otros objetivos específicos: el primero, facilitar la apropiación del conocimiento por parte del alumno; el segundo, consolidar en él, el dominio de los elementos esenciales de la teoría; el tercero, asegurar que el alumno se apropie de los métodos y técnicas que permiten describir, medir, analizar el funcionamiento macroeconómico de la economía internacional y, por último, propiciar el mejoramiento de la calidad educativa.

En razón de lo explicado, se considera que se está en tiempo para que esta propuesta sea de utilidad en la enseñanza de Economía Internacional en las instituciones de educación superior y, en particular, en las escuelas y facultades de economía de México, es decir se trata de un método didáctico relativamente distinto a los usuales, que deberá cooperar al mejoramiento de la promoción de economistas y de la calidad educativa.

En relación con el alcance de esta tesis, conviene señalar que la propuesta didáctica que se presenta, se ha circunscrito a las necesidades esenciales para los estudiantes de la licenciatura, cuya formación no es la de especialistas en la materia.

El trabajo se estructura en cuatro partes, en la primera se tratan la problemática educativa en términos de que el proceso de aprendizaje y enseñanza son actividades que dirigen el aprendizaje; criticándose la noción simplista y errónea de que "aprender es memorizar" y de que la mera explicación verbal del profesor no garantiza que los alumnos aprendan; que sirve sólo para iniciar el aprendizaje, pero no para integrarlo y llevarlo a buen término; se explica que comprender, memorizar y aplicar no son fases distintas y sucesivas de la experiencia del aprendizaje; son más bien aspectos integrantes de la misma experiencia; se afirma que el proceso de aprendizaje definitivo de un conjunto sistemático de contenidos, implícitos en una asignatura, es un proceso de asimilación lento, gradual y complejo y se delimitan las etapas del aprendizaje en la asignatura de economía internacional.

En la segunda, se presenta el marco teórico de la didáctica necesaria para la impartición del curso de la asignatura de Economía Internacional, exponiéndose los principales modelos económicos.

En la tercera parte se plantea el análisis empírico de la Economía Internacional, abordándose el panorama mundial, el fenómeno de la integración y la globalización; los bloques económicos, la evolución de las entidades económicas internacionales, la política de comercio exterior de México y su balanza comercial por regiones.

Finalmente, se presentan el corolario, las conclusiones del trabajo, la bibliografía y los medios magnéticos utilizados; así como los apéndices referidos a los conceptos, ejercicios y problemas significativos de los Modelos de David Ricardo, de Heckscher-Ohlin, la Técnica geométrica de Meade, y de la Competencia Imperfecta.

**ECONOMÍA INTERNACIONAL**  
**(Una Propuesta Didáctica para Licenciatura)**

**PRIMERA PARTE: Fundamentos Básicos**

## I. CONTEXTO DE LA PROPUESTA

### 1 Antecedentes

Una de las deficiencias de los diferentes niveles educativos, que conforman el Sistema Educativo Nacional es la calidad en el proceso de enseñanza – aprendizaje. Mucho se ha argumentado la deficiencia en este sentido, lo cual no requiere mayores disquisiciones, pues basta observar el nivel de conocimientos previos, el conocimiento memorístico, los índices de transición, de deserción, de eficiencia terminal, y en consecuencia de reprobación, para testificar la problemática en la calidad educativa.

De ahí que esta tesis se propone como una propuesta didáctica que oriente a los educandos, en el aprendizaje de la ciencia económica que exigen el entorno y las tendencias del mundo actual, caracterizado por la globalización.

Por lo anterior, se considera que un mecanismo que coadyuvaría a elevar la calidad en el proceso de enseñanza – aprendizaje es el desarrollo de material educativo, lógicamente significativo; que posea una cierta estructura, una lógica interna, no ser arbitrario ni confuso y que su significatividad lógica dependa no sólo de su contenido, sino también de la manera como se le presenta al alumno, ya que si el proceso de atribución de significados no se produce y el aprendizaje se bloquea o, si se fuerza, cristaliza en un aprendizaje memorístico; sin dejar de considerar la importancia que tienen los conocimientos previos del individuo como factor central explicativo del aprendizaje de nuevos contenidos, pues los conocimientos de que dispone una persona -lejos de constituir un catálogo enciclopédico- configuran una red dinámica y compleja de relaciones entre significados que le permiten aprender.

Las concepciones acerca de la educación y de sus finalidades han oscilado tradicionalmente entre dos posturas. La primera esta representada por aquellos que creen que una persona educada es aquella que ha asimilado y aprendido el conjunto de conceptos y destrezas que caracterizan un sistema cultural determinado. Esta postura ha estado asociada con concepciones del aprendizaje de tipo asociacionista y ambientalista, lo que ha desembocado en propuestas curriculares que pueden considerarse ejemplos de educación transmisiva o tradicional (aprendizajes específicos).<sup>1</sup>

La segunda postura defiende que la educación tiene como objetivo facilitar o acelerar los procesos de desarrollo de los alumnos<sup>2</sup>, considerando fútil, o cuando menos secundario, enseñar contenidos de carácter específico, por lo que los esfuerzos educativos deben dirigirse a desarrollar la competencia cognitiva general de los individuos que aprenden, lo que ha contribuido a la aparición de propuestas curriculares que enfatizan la actividad del alumno, el descubrimiento y la creatividad y en las que estar educado equivale a alcanzar los niveles más elevados de una secuencia de estadios evolutivos<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> BEREITER, C. (1970) Educational implication of kohlberg's cognitive-developmental view. *Interchange*, 1, 25-32.

<sup>2</sup> KOHLBERG, G. (1968) Early education: a cognitive-developmental view. *Child Development*, 39, 1013-1062. DEL VAL, J. (1983) *Crecer y pensar*. Barcelona: Laia.

<sup>3</sup> KUHN, D. (1979). The application of Piaget's theory of cognitive development to education. *Harvard Educational Review*, 49. (Reproducido en *Infancia y Aprendizaje*, 1981, Monografía No 2, 144-11).

La controversia se ha visto superada por el planteamiento de Vygotski<sup>4</sup> y sus colaboradores (Luria y Leontiev Cole)<sup>5</sup>; que de manera sintética señala:

"El crecimiento personal es el proceso mediante el cual el ser humano hace suya la Cultura del grupo social al que pertenece de tal manera que en este proceso el desarrollo de la competencia cognitiva está fuertemente vinculado al tipo de aprendizajes específicos y, en general, al tipo de prácticas sociales dominantes".<sup>6</sup>

En esta perspectiva, parece claro que debe aspirarse a ayudar a los alumnos a desarrollarse mediante la realización de aprendizajes específicos (aprendizaje de los procedimientos, actitudes, conceptos, valores y normas que caracterizan la cultura de un grupo social determinado). La importancia que adquieren los contenidos en la enseñanza justifica su valor fundamental para el desarrollo de la persona que aprende.

La noción de aprendizaje significativo pone de relieve el papel central, no accesorio, de los contenidos en la enseñanza y, también, que la construcción de conocimiento en situaciones de enseñanza / aprendizaje se lleva a cabo en un contexto de relaciones interpersonales estructuradas alrededor de un objeto de conocimiento que tiene no pocas implicaciones en la delimitación de la importancia que asumen los contenidos específicos.<sup>7</sup>

El término "aprendizaje significativo", acuñado por Ausubel<sup>8</sup>, hace referencia a la adquisición de conocimientos que un individuo realiza cuando puede relacionar de forma sustantiva la nueva información o material a aprender con algún elemento de su estructura cognoscitiva. Un alumno realiza un aprendizaje significativo cuando puede relacionar lo que ya sabe con lo que tiene que aprender. Coll<sup>9</sup> ha señalado que hablar de aprendizaje significativo implica enfatizar el proceso de construcción de significados como núcleo del proceso de enseñanza / aprendizaje. El alumno aprende un contenido cualquiera -un valor, una actitud, un concepto, una norma, un procedimiento- cuando puede atribuirle un significado.

Por supuesto, también puede "aprender" ese contenido sin realizar dicha atribución; en ese caso, aprende de memoria, puede repetir o aplicar mecánicamente el contenido de que se trate. Parece incluso superfluo indicar que, en esos casos, el valor y la funcionalidad de los aprendizajes efectuados se encuentran seriamente comprometidos. La atribución de significados, depende de la capacidad del individuo que aprende para establecer relaciones sustantivas y no arbitrarias entre lo que debe asimilar y lo que ya conoce<sup>10</sup>.

<sup>4</sup> COLE, M. (1981a). Society, mind and development. CHIP report 106. Laboratory of Comparative Human Cognition. University of California, San Diego. COLE, M. (1981b). The zone of proximal development: where culture and cognition create each other. CHIP report 106, Laboratory of Comparative Human Cognition, University of California, San Diego. (Reproducido en *Infancia y Aprendizaje*, 1984, 25, 3-17).

<sup>5</sup> COLE, M., WAKAI, K. (1984) Cultural psychology and education. IVème Réunion d'Experts sur les Sciences de l'Education. Genève, 4-7 décembre. SCRIBNER, S. COLE, M. (1973). Cognitive consequences of formal and informal education. *Science*, 132, 553-558. (Reproducido en *Infancia y Aprendizaje*, 1982, 17, 3-18). COLL, C. (1987a) *Psicología y currículum*. Barcelona: Laia. COLL, C. (1987b) El papel del currículum en el proceso de reforma de la enseñanza: Sugerencias para el debate. Congreso Mundial Vasco. Octubre. Pp. 27-28.

<sup>6</sup> COLL, C. (1987a) *Psicología y currículum*: Laia. COLL, C. (1987b) El papel del currículum y el proceso de reforma de la enseñanza: Sugerencias para el debate. Congreso Mundial Vasco. Octubre. Pp. 27-28.

<sup>7</sup> NOVAK, J. (1982) *Teoría y práctica de la educación*. Madrid: Alianza. (Edo. original: 1977).

<sup>8</sup> La importancia de los contenidos en la enseñanza\* Investigación en la Escuela N° 3, 1987. César Coll Salvador y I. Solé I. Gallart Dpto. de Psicología Evolutiva y de la Educación Universidad de Barcelona. [http://www.puc.cl/sw\\_educ/didactica/](http://www.puc.cl/sw_educ/didactica/)

<sup>9</sup> AUSEBEL, D.P. (1973) Algunos aspectos psicológicos de la estructura del conocimiento. En S. Elam (Comp.) *La educación y la estructura del conocimiento*. Buenos Aires: El Ateneo.

<sup>10</sup> COLL, C. (1987c) Significado y sentido en el aprendizaje escolar. Reflexiones en torno al concepto de aprendizaje significativo. (Documento)

<sup>11</sup> NOVAK, J. (1982) *Teoría y práctica de la educación*. Madrid: Alianza. (Edo. original: 1977).

La riqueza de los significados que se atribuyen al nuevo material depende de la riqueza y complejidad de las relaciones que puedan establecerse entre éste y los conocimientos previos. En el aprendizaje escolar, no siempre es posible para el alumno realizar aprendizajes significativos -y en ese caso, sus esfuerzos le llevan a efectuar aprendizajes memorísticos-.

El aprendizaje significativo exige algunas condiciones, no siempre fáciles de cumplir:

- El material de aprendizaje debe ser potencialmente significativo, debe prestarse a la construcción de significados. Para ello, el material debe ser lógicamente significativo, es decir, debe poseer una cierta estructura, una lógica interna, no de ser arbitrario ni confuso. Esta significatividad lógica depende no sólo de la estructura interna del contenido, sino también de la manera como se le presenta al alumno. *Así, un material potencialmente poco significativo puede ser presentado de forma que su lógica interna sea puesta de relieve, y, al contrario, un contenido significativamente lógico puede ser presentado de tal forma que los alumnos lo encuentren confuso, poco organizado.*
- El contenido de aprendizaje con una elevada significatividad lógica no basta para que el alumno pueda atribuirle significado, resulta imprescindible que sea capaz de relacionarlo con lo que ya conoce, de engarzarlo en las redes de su estructura cognoscitiva, de seleccionar un esquema de conocimiento que pueda aplicarse a él, con todo lo que ello implica (modificaciones y enriquecimiento de los esquemas activados y de las redes de relaciones que se establecen entre ellos). Si no se dispone de esquemas adecuados, o si éstos, por la razón que sea, no pueden ser activados, el proceso de atribución de significados no se produce y el aprendizaje se bloquea o, si se fuerza, cristaliza en un aprendizaje memorístico.

De lo dicho hasta aquí se desprende la importancia que adquieren los conocimientos previos del individuo como factor central explicativo del aprendizaje de nuevos contenidos. Este, al consistir en un proceso activo de construcción de significados mediante la búsqueda y el establecimiento de relaciones sustantivas entre lo que ya se sabe y lo que hay que conocer, implica la *memorización comprensiva* de los contenidos así aprendidos. Dichos contenidos son almacenados en redes amplias de significados, y pueden ser utilizados en una diversidad de tareas y situaciones. La memoria, denotada en algunas interpretaciones del aprendizaje escolar, adquiere una nueva consideración cuando se establece una diferencia entre memorización mecánica y memorización comprensiva. Mientras que la utilidad de la primera para el aprendizaje es escasa o incluso nula, la segunda implica no sólo el recuerdo de lo aprendido, sino que constituye además la base para la realización de nuevos aprendizajes. La posibilidad de efectuar aprendizajes significativos es función directa de la riqueza que posee la estructura cognoscitiva del alumno, en elementos y relaciones.<sup>11</sup>

Para que un alumno aprenda a aprender, es decir, para que realice aprendizajes significativos por su cuenta en una gama diversa de situaciones, la educación escolar debe promover el aprendizaje de estrategias de descubrimiento, de planificación y de regulación de la propia acción.

Hablar de *aprendizaje significativo* equivale a priorizar los procesos de pensamiento del alumno mediante los cuales éste puede atribuir significado a lo que debe asimilar. Así estos procesos *devienen* del elemento mediador *entre la forma de enseñar y los resultados que se logran*.

Sin embargo, en la construcción del conocimiento en el proceso de enseñanza /aprendizaje intervienen no sólo los conocimientos previos del alumno; sino también cómo el alumno se implica en una actividad de aprendizaje, y la feliz resolución de ésta dependerá en buena parte

<sup>11</sup> "(...) Memorización comprensiva, funcionalidad del conocimiento y aprendizaje significativo son los tres vértices de un mismo triángulo". (Coll, 1997a, p. 41)

de como la viva, del sentido que el alumno sea capaz de atribuirle (Coll, 1987). Investigaciones recientes<sup>12</sup> cuyo objetivo es estudiar el aprendizaje desde el punto de vista de los alumnos, señalan la importancia de la intencionalidad con que los alumnos se enfrentan a las tareas escolares, en los que intervienen factores de tipo psicosociológico -intercambios comunicativos, representaciones, expectativas... etc.-.

Las situaciones de enseñanza /aprendizaje, son esencialmente interactivas, en las que intervienen los alumnos, el profesor, los contenidos y las tareas de enseñanza, alrededor de los cuales se establece precisamente la interacción. Aún cuando la realización de aprendizajes significativos es una construcción de carácter personal, esta realización tiene lugar en un contexto interpersonal que la determina y hace referencia a unos contenidos que no son cualesquiera, sino que poseen unas características responsables de su especificidad, pues la mayor parte, o la totalidad de los contenidos, establecidos de antemano, que se vehicular en los diversos ciclos escolares, son formas culturales -sistemas de valores, conceptos, normas, marcos explicativos, estrategias y procedimientos... - que le confieren sentido a las actividades educativas, satisfaciendo así la necesidad de que los miembros más jóvenes de los grupos sociales puedan asimilarlos:

"La construcción del conocimiento es, en esta perspectiva, una construcción claramente orientada a compartir significados y sentidos, mientras que la enseñanza es un conjunto de actividades sistemáticas y planificadas mediante las cuales profesor y alumnos llegan a compartir parcelas progresivamente más amplias de significados respecto a los contenidos del currículum escolar"<sup>13</sup>.

En este contexto, el proceso educativo aparece como el establecimiento de contextos mentales compartidos entre todos sus participantes; es decir, significados comunes entre el profesor y los alumnos<sup>14</sup>.

Así, lo que es la educación, las implicaciones de la educación escolar, el concepto de aprendizaje significativo y los procesos a través de los cuales se construye el conocimiento en las situaciones de enseñanza /aprendizaje, no deben dar lugar a interpretaciones caducas, en las que la defensa a ultranza de los contenidos como eje estructurador del currículum conduce a una visión excesivamente culturalista de la enseñanza, y en la que ésta adopta un carácter esencialmente transmisorio.

La reflexión acerca de los contenidos no debe efectuarse independientemente de la discusión acerca de la persona que aprende y como aprende, y de las estrategias que se instrumentan para favorecer ese aprendizaje -la enseñanza-. Los contenidos son aquello sobre lo que versa la enseñanza, el eje alrededor del cual se organizan las relaciones interactivas entre profesor y alumnos -también entre alumnos- que hacen posible que éstos puedan desarrollarse, crecer, mediante la atribución de significados que caracteriza al aprendizaje significativo.

Los contenidos pueden, en consecuencia, ser hechos, conceptos, principios, procedimientos, valores, normas y actitudes. <sup>15</sup> En realidad, para cualquier ámbito del saber es posible identificar

---

<sup>12</sup> MARTON, F. (1981) Phenomenography: describing conception of the world around us. *Instructional Science*, 10,177-200. ENTWISTLE, N. RAMSDEN, P. (1983) *Understanding student learning*, London: Croom Helm. ENTWISTLE, N. (1987) *Understanding classroom learning*. London: Hodder and Stoughton.

<sup>13</sup> COLL, C. (1987c) Significado y sentido en el aprendizaje escolar. Reflexiones en torno al concepto de aprendizaje significativo. (Documento), pp. 19-20).

<sup>14</sup> EDWARDS, D. (1987) Educational knowledge and collective memory. *The Quartely Newsletter of the Laboratory of Comparative Human Cognition*, 9,1, 38-48.

<sup>15</sup> COLL, C. (1987a) *Psicología y currículo: Laia*. COLL, C. Pp. 138.

contenidos relativos a dichas categorías; y es probable que en determinadas áreas curriculares se conceda mayor importancia a unas que a otras, o que en determinados niveles de la educación escolar la orientación que se atribuya a un área concreta priorice un enfoque - conceptual, procedimental, actitudinal- por encima de los restantes. Lo que es importante es que todos deben ser objeto de aprendizaje y, consecuentemente objeto de enseñanza.

Por la importante función que poseen los contenidos específicos para el aprendizaje de los alumnos, es preciso que su selección se realice cuidadosamente, para lo cual debe tenerse en cuenta:

1. El análisis epistemológico de las diversas disciplinas o campos del saber, para identificar los conocimientos esenciales de una materia, establecer su estructura interna y dibujar el mapa de relaciones que mantienen entre ellos, elementos fundamentales para organizar secuencias de aprendizaje potencialmente lógicas.
2. La perspectiva psicológica, que da indicaciones sobre la pertinencia y adecuación de los contenidos seleccionados, así como sobre los factores que hay que tener en cuenta para su correcta organización.
3. El análisis sociológico, que ayuda a determinar las formas culturales que son necesarias que los alumnos incorporen para llegar a ser miembros activos de la sociedad.
4. La ampliación del concepto mismo de contenido, y diversificación de los tipos de contenidos susceptibles de ser objeto de enseñanza, justificando por qué conceder un peso específico a los contenidos, *lo cual no supone regresar a concepciones tradicionales, del proceso de enseñanza / aprendizaje.*

La reconsideración de la importancia de los contenidos en la enseñanza tiene numerosas implicaciones, fundamentalmente en tres ámbitos concretos:

El *curricular*: los aspectos relativos a los contenidos constituyen una cuestión nuclear del vitae, para lo cual es indispensable que el concepto de contenido se amplié en las diversas categorías de contenido (hechos, conceptos, principios, procedimientos, valores, normas y actitudes) para que tengan la representación que les corresponde en cada área curricular. Una manera de asegurarlo consiste en definir los objetivos de la educación en términos del tipo y grado de aprendizaje que deben realizar los alumnos con relación a contenidos -ampliamente definidos, determinados y en comprobar que dichos objetivos tienen en cuenta las distintas clases de contenidos; la revalorización de la memoria entendida como base para nuevos aprendizajes; la planificación de actividades dirigidas a conseguir que dichos aprendizajes sean lo más significativos<sup>16</sup>.

De especial trascendencia es la *no-contraposición del aprendizaje de conceptos, hechos, principios con el de procedimientos y técnicas*, y la consideración de que el profesor, el maestro, no es un mero ejecutor de un plan previamente establecido por otros, ni un organizador de ambientes adecuados y propicios para que los alumnos se pongan en contacto con los contenidos de la enseñanza. El profesor enseña para que los alumnos aprendan, es decir, el profesor planifica y organiza actividades que van a ayudar al alumno para que este pueda atribuir sentido a dichas actividades y significado al material que se le presenta para su asimilación.

Por ello, las competencias básicas que debe contemplar la *formación del profesorado*<sup>17</sup> es una *capacitación cultural suficiente*, esto es conocimientos científico-técnicos y culturales relativos a lo que deberá enseñar (estos conocimientos no deben ser considerados como algo estático, sino más bien dinámico y cambiante), *marcos de interpretación* que le permitan planificar, implantar, evaluar y modificar situaciones de enseñanza / aprendizaje acordes con los objetivos que persiguen y de los aspectos relativos al diseño de programaciones y proyectos a partir de las directrices normativas oficiales.

<sup>16</sup> (COLL, C. (1987a) Psicología y currículo: Laia. COLL, C.

<sup>17</sup> Ver, Gimeno, 1983, Mauri, 1987. GIMENO, J. (1983). El profesor como investigador en el aula: un paradigma de formación de profesores. Educación y sociedad, 2,51-73. MAURI, T. Una propuesta curricular para el Ciclo Inicial de la educación obligatoria en Cataluña. Tesis Doctoral. Universidad de Barcelona. Diciembre.





## I. CONTEXTO DE LA PROPUESTA

### 2 Problema Educativo

La noción simplista y errónea de que "aprender es memorizar", de que la enseñanza es la actividad que dirige el aprendizaje, son algunos de los problemas del proceso de aprendizaje.

La mera explicación verbal del profesor no es tan esencial e indispensable para que los alumnos aprendan; sirve sólo para iniciar el aprendizaje, pero no para integrarlo y llevarlo a buen término.

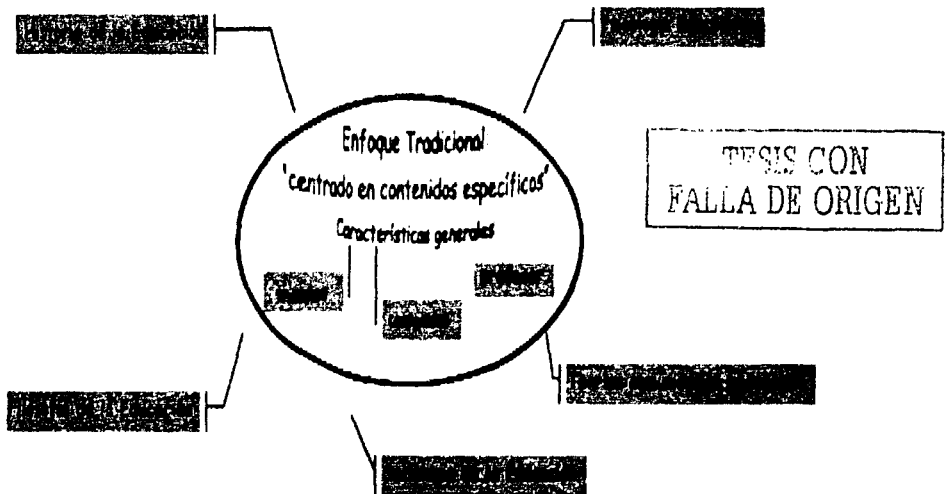
Comprender, memorizar y aplicar no son fases distintas y sucesivas de la experiencia del aprendizaje; son más bien aspectos integrantes de la misma experiencia.

El proceso de aprendizaje definitivo de un conjunto sistemático de contenidos, implícitos en una asignatura, es un proceso de asimilación lento, gradual y complejo y se constituye por etapas de aprendizaje.

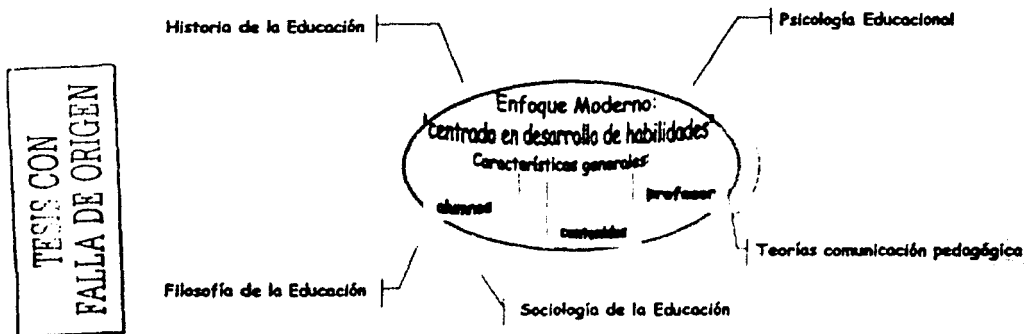
Por todo ello, el proceso de enseñanza aprendizaje plantea el problema de la "orientación didáctica" para adoptar una solución urgentemente requerida.

La didáctica debe enfrentarse con una "orientación general" en la concepción del alumno, que nace al mismo tiempo de la filosofía y de la experiencia (empírica y científica), para rebasar los enfoques tradicionales y modernos, y así arribar a un enfoque integrado.

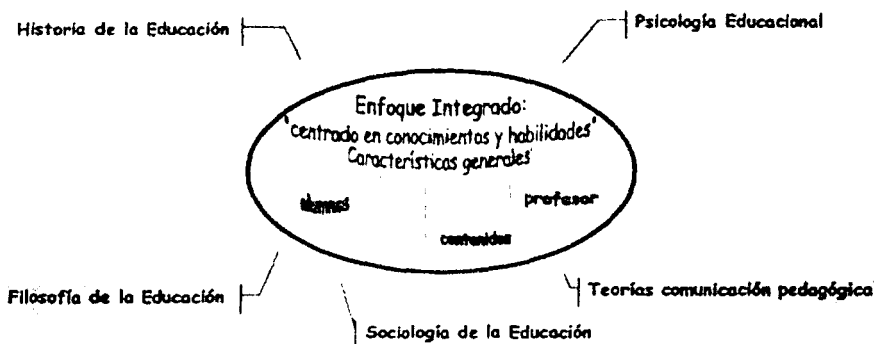
#### Esquema del Enfoque Tradicional



### Esquema del Enfoque Moderno



### Esquema del Enfoque Integrado



La didáctica es la disciplina pedagógica de carácter práctico y normativo que tiene por objeto específico la técnica de la enseñanza, esto es, la técnica de dirigir y orientar eficazmente a los alumnos en su aprendizaje.<sup>1</sup>

Definida en relación con su contenido, la didáctica es el conjunto sistemático de principios, normas, recursos y procedimientos específicos que todo profesor debe conocer y saber aplicar para orientar con seguridad a sus alumnos en el aprendizaje de las materias de los programas, teniendo en vista sus objetivos educativos.

No existe una "mejor técnica de enseñanza" en términos absolutos y determinable a priori, pero dentro de las circunstancias inmediatas de la realidad, es siempre posible determinar cuál es, en cada caso, la técnica de enseñanza más factible y aconsejable; para eso se exige

<sup>1</sup> Alves de Mattos, I. "Compendio de Didáctica General". Editorial Kapeluz, Buenos Aires, 1963.

comprender y discernir todos los datos de la situación real e inmediata sobre la que se va a actuar.

Son cinco los componentes de la situación docente que la didáctica procura analizar:

- a) *El educando*, no sólo como alumno que debe aprender con su memoria y con su inteligencia, sino como ser humano en evolución, con todas sus capacidades y limitaciones, peculiaridades, impulsos, intereses y reacciones, pues toda esa compleja dinámica vital condicionará su integración en el sistema cultural de la civilización.
- b) *El maestro*, no sólo como explicador de la asignatura, sino como educador apto para desempeñar su compleja misión de estimular, orientar y dirigir con habilidad el proceso educativo y el aprendizaje de sus alumnos, con el fin de obtener un rendimiento real y positivo para los individuos y para la sociedad.
- c) *Los objetivos*, que deben ser alcanzados progresivamente, por el trabajo armónico de maestros y educandos en las lides de la educación y del aprendizaje. Son la razón de ser y las metas necesarias de toda la labor escolar y deben ser el norte de toda la vida en la escuela y en el aula.
- d) *Las asignaturas*, que incorporan y sistematizan los valores culturales, cuyos datos deberán ser seleccionados, programados y dosificados de forma que faciliten su aprendizaje fecundo, enriqueciendo y dando valor a la inteligencia y a la personalidad de los alumnos. Las asignaturas son los reactivos culturales empleados en la educación y los medios para la formación de las generaciones nuevas.
- e) *El método de enseñanza*, que fusiona inteligentemente todos los recursos personales y materiales disponibles para alcanzar los objetivos propuestos, con más seguridad, rapidez y eficiencia. De la calidad del método empleado dependerá, en gran parte, el éxito de todo el trabajo escolar.



En el proceso educativo, la representación de una situación de la realidad como base para la reflexión y el aprendizaje ha sido utilizada desde la antigüedad. Así, el **planteamiento de un caso** es siempre una oportunidad de aprendizaje significativo y trascendente en la medida en que quienes participan en su análisis logran involucrarse y comprometerse tanto en la discusión como en el proceso de trabajo grupal.

El uso de este tipo de técnica desarrolla habilidades tales como: el análisis, síntesis y evaluación de la información; posibilita también el desarrollo del pensamiento crítico, el trabajo en equipo y la toma de decisiones, además de otras actitudes y valores como la innovación y la creatividad. La técnica consiste en proporcionar una serie de casos que representen situaciones problemáticas diversas de la vida real para que se estudien y analicen.

Otra técnica consiste en hacer **uso de los organizadores gráficos**. Una lectura comprensiva implica organizar la información de forma que permita destacar las ideas importantes presentes en la misma e identificar las relaciones que existen entre los diferentes medios informativos.

Se pueden aplicar diversas formas para representar gráficamente la información: gráficos, tablas, pictogramas, cuadros sinópticos, etc.

Como un buen organizador gráfico tiene que dar cuenta, no sólo de las ideas relevantes, sino también de la estructura del texto, su construcción debe considerar el tipo de información que contiene el texto; es decir, si se refiere a descripciones, o a relatos de sucesos con un orden cronológico específico, o a personas que incluyen relaciones causales, o a generalizaciones acompañadas de los correspondientes ejemplos que las sustentan, etc.

En la medida en que el modelo utilizado para la representación gráfica sea ordenado, se facilita en el proceso de adquisición de información, una organización y almacenamiento eficiente de la misma.

A continuación se presentan, a modo de ejemplo, algunos modelos de organizadores gráficos que responden a distintas estructuras textuales.

Para recrear o elaborar el organizador gráfico que sea adecuado a la estructura relacional de la información que contiene el texto que se tiene que trabajar, se puede usar como referencia alguno de los modelos presentados o idear otro que se estime más pertinente.

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**

**ORGANIZADORES GRÁFICOS I**

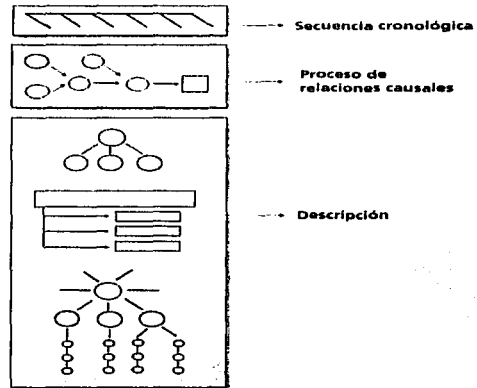
es:

La expresión Gráfica de la estructura que tiene la información, y de la síntesis de ideas nucleares

sirve:

En el proceso de adquisición de información para su organización y almacenamiento de un modo eficiente

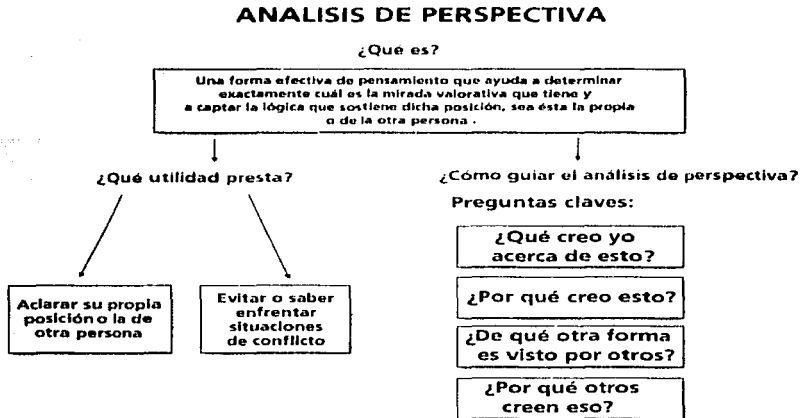
**Modelos de Organizadores Gráficos  
 (en función de estructuras de los textos)**



En el aprendizaje, el individuo debe reconocer cuál es su estilo de interacción o cuál le gustaría tener en una relación familiar o escolar cualquiera, así como qué razones tiene o qué argumentos puede enunciar para sustentar ese estilo de interacción (rasgos peculiares y riquezas que el individuo rescata en esa postura que valora); qué aportes, ideas, sugerencias, cuestionamientos le podrían hacer aquellas personas que tienen otros estilos de interacción; qué razones fundamentan esas valoraciones o cuestionamientos hechos a la mirada de él. <sup>2</sup> Es

<sup>2</sup> Capítulo V "Didáctica, su objeto y sus problemas" de L. Alves de Mattos y del capítulo 3 "Significación didáctica del movimiento innovador" de R. Titone. [http://www.puc.cl/sw\\_educ/didactica/medapoyo/fichas/ficha1.htm](http://www.puc.cl/sw_educ/didactica/medapoyo/fichas/ficha1.htm).

decir, el individuo debe realizar un análisis de perspectiva, como a manera de ilustración, se representa gráficamente a continuación:



Fuente: [http://www.puc.cl/sw\\_educ/didactica/medapoyo/fichas/ficha1.htm](http://www.puc.cl/sw_educ/didactica/medapoyo/fichas/ficha1.htm)

TECIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Los diferentes instrumentos, de los que se puede disponer para instrumentar didácticamente el proceso de enseñanza – aprendizaje, representados esquemáticamente, son:

### 1. La observación.

#### OBSERVAR es:

- la identificación de elementos presentes en objetos o situaciones.
- una habilidad para recoger datos adquiridos por los sentidos, traducidos en conceptos

#### PASOS DEL PROCESO DE OBSERVACIÓN

- Fijar la atención en un elemento, objeto o situación
- Definir el propósito de la observación
- Explorar el objeto o situación
- Traducir la imagen a conceptos
- Identificar las características del objeto
- Distinguir entre datos y suposiciones
- Enumerar las características
- Revisar el resultado del proceso

## PROCESO DE OBSERVACIÓN

### PASOS

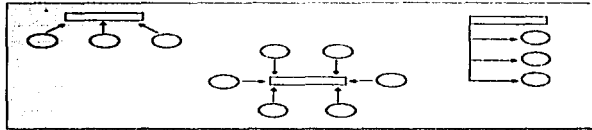
- 1. Fijar la atención en un elemento, objeto o situación
- 2. Definir el propósito de la observación
- 3. Explorar el objeto o situación
- 4. Traducir la imagen a concepto
- 5. Identificar las características del objeto
- 6. Distinguir entre datos y suposiciones
- 7. Enumerar las características
- 8. Revisar el resultado del proceso

### PREGUNTAS

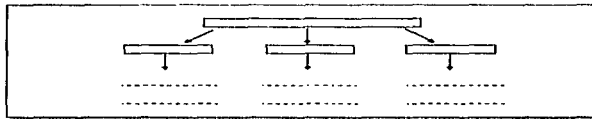
- 1. ¿Qué voy a observar?
- 2. ¿Para qué observo?
- 3. ¿Qué características observo?
- 4. ¿Las características corresponden a algo imaginado, supuesto?
- 5. ¿Qué características tiene?
- 6. ¿Se especificaron las características en función de los datos y propósitos?

## ORGANIZADORES GRÁFICOS DE LA OBSERVACIÓN

### 1-Exploración amplia



### 2-Exploración de realidades complejas



### 3-Exploración focalizada

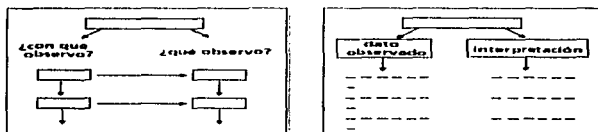
Propósito: \_\_\_\_\_

¿Cuáles características? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

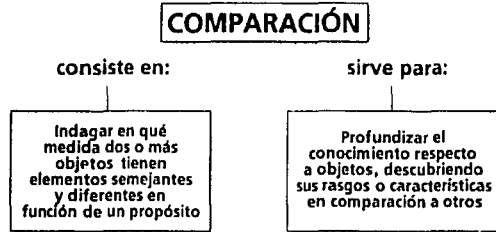
\_\_\_\_\_

### 4-Análisis de la observación



TECNOLOGÍA CON FALLA DE ORIGEN

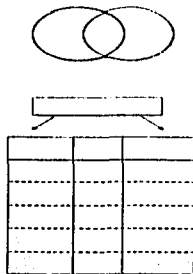
## 2. La comparación.



### PASOS DEL PROCESO DE COMPARACIÓN

- 1. identificar los elementos que se van a comparar
- 2. diferenciar sus características o atributos
- 3. establecer las categorías o criterios que van a servir de base para la comparación
- 4. señalar las semejanzas
- 5. nombrar las diferencias
- 6. establecer un propósito
- 7. sacar conclusiones

### FORMAS SIMPLES DE REPRESENTAR GRÁFICAMENTE LA COMPARACIÓN



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**



**ORGANIZADOR GRÁFICO PARA LA COMPARACIÓN DE VARIOS ELEMENTOS**

Propósito: .....

**Primer Elemento**                      **Segundo Elemento**                      **Tercer Elemento**

en qué se parecen:

.....
.....
.....
.....
.....

en qué se diferencian:

Criterios	Primer Elemento	Segundo Elemento	Tercer Elemento
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

Conclusión: .....

3. La clasificación.

ERROR CON FALLA DE ORIGEN

¿Qué es clasificar?



Es el proceso de agrupar diversidad de objetos o información, en categorías de acuerdo a características compartidas y a un propósito preestablecido

¿Cuál es su finalidad?



Permite profundizar el conocimiento a través de la organización de la información en categorías conceptuales a partir de criterios establecidos

**Pasos en el Proceso de Clasificación**

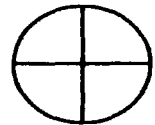
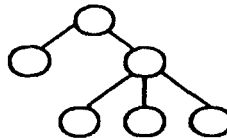
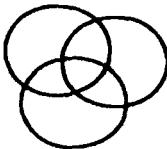


- 1- Identificación de objetos a ser clasificados.
- 2- Caracterización de los objetos.
- 3- Determinación del propósito de clasificar.
- 4- Selección de uno o más criterios que son comunes a los objetos y sus características y responden al propósito de la clasificación.
- 5- Generación de categorías y subcategorías.
- 6- Clasificación de objetos.
- 7- Revisión del proceso y generación o combinación de nuevos criterios y categorías.
- 8- Nueva clasificación.

El representar gráficamente el producto de la clasificación, es un modo eficiente de mostrar la estructuración de una información conceptual, en cuanto a categorías y sus relaciones. Se pueden utilizar diferentes gráficos, acordes a los criterios de clasificación que se generen.

Ejemplo:

**Formas gráficas de presentar la clasificación**





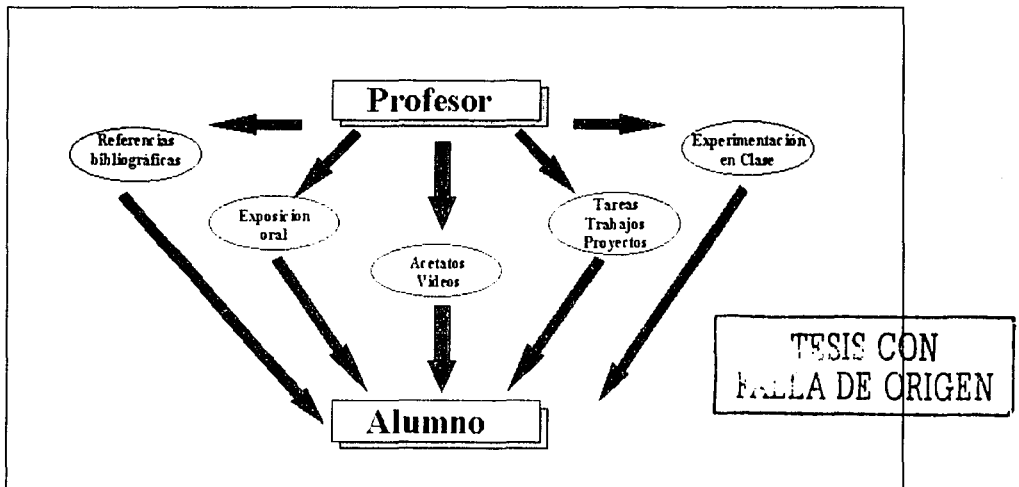
## I CONTEXTO DE LA PROPUESTA

### 3 Contexto

El contexto en que se desenvuelve el proceso de enseñanza – aprendizaje, requiere reconsiderar la importancia y las implicaciones de los contenidos en la enseñanza y de las consecuencias más relevantes en tres campos concretos: el curricular, el de la investigación y el de la formación del profesorado.

En el ámbito curricular, es necesario velar para que las diversas categorías de contenido tengan la representación que les corresponde en cada unidad temática, definir los objetivos del tema, el grado de aprendizaje que deben realizar los alumnos en relación a contenidos -ampliamente definidos y determinados- y en comprobar que dichos objetivos tienen en cuenta las distintas clases de contenidos, la secuenciación de los mismos y la necesidad de dotar al profesor de una capacitación cultural suficiente, esto es, de conocimientos científico-técnicos y culturales y psicoeducativos, relativos a lo que deberá enseñar.

Aunque es difícil incluir en un solo esquema simplificado todos los elementos del modelo educativo tradicional, la siguiente figura trata de presentar, con fines de comparación, sus elementos clave.



En una clase tradicional, el profesor dicta su clase, contesta las dudas de los alumnos, estimula su participación con cuestionamientos al grupo y encarga al alumno trabajos, tareas y proyectos para realizarse fuera de clase, ya sea en forma individual o grupal. Por su parte, el alumno toma notas, reflexiona sobre lo que el profesor expone, participa en los diálogos de la clase y pide al profesor que aclare los conceptos no comprendidos.

En el mejor de los casos, los profesores enriquecen sus presentaciones con el uso de recursos audiovisuales, acetatos, videos, experimentación, etc., que hace que el dictado de clase se enriquezca y se vuelva más interesante y atractivo.

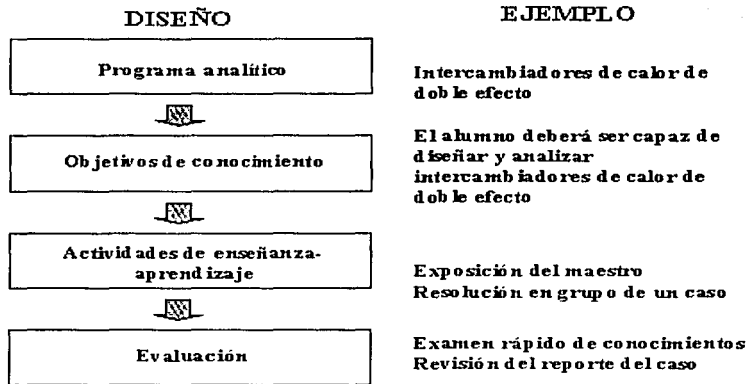
Este modelo, en manos de un buen profesor, ha demostrado ser muy efectivo, y por mucho tiempo fue el modelo que mejor se adaptaba a la disponibilidad de recursos y a las necesidades de la sociedad y de la comunidad académica. Sin embargo, los actuales cambios sociales y tecnológicos obligan a ampliarlo y perfeccionarlo.

Dentro de este modelo se encuentran buenos profesores que incorporan a su curso actividades de aprendizaje tales como casos, proyectos o simulaciones que hacen que el alumno, durante el proceso educativo, adquiera ciertas habilidades, actitudes y valores, como: responsabilidad, cultura del trabajo, capacidad de análisis, síntesis y evaluación, capacidad de trabajo, etc.

Sin embargo, la adquisición de habilidades, actitudes y valores parece divorciarse de la adquisición de conocimientos, no obstante ser parte central e indispensable de ésta. Por otra parte, el profesor rara vez evalúa si el alumno ha logrado estas habilidades, actitudes y valores.

El proceso está centrado totalmente en el profesor, sobre quien recae la responsabilidad total del éxito o fracaso del proceso que se ha diseñado para el aprendizaje del alumno, lo que muchas veces hace del alumno una persona pasiva que espera recibir todo conocimiento del profesor.<sup>1</sup>

### Modelo tradicional



Debe notarse que este esquema tiene elementos muy positivos, el profesor puede ser un magnífico expositor, el caso escogido puede ser interesante y didáctico y el examen puede ser bien diseñado y producir una evaluación acertada de los conocimientos del alumno y en conjunto producir un muy buen aprendizaje por parte de los alumnos, pero es importante notar que:

- Sólo el conocimiento es objeto de enseñanza-aprendizaje.
- El proceso educativo (actividades de enseñanza-aprendizaje) está en la mayor parte de los casos concentrado en la exposición del maestro.
- Sólo el conocimiento es evaluado.
- Aunque es obvio que se están desarrollando habilidades, actitudes y valores, este proceso no es intencionado ni programado y no se evalúa su logro.

<sup>1</sup> [http://www.sistema.itesm.mx/va/nuevmod/Mod\\_Trad.html](http://www.sistema.itesm.mx/va/nuevmod/Mod_Trad.html)

Por todo lo expuesto, es necesario un nuevo modelo educativo que cambie el esquema tradicional en dos aspectos fundamentales: el primero para convertirlo de un proceso centrado en la enseñanza, en un proceso centrado en el aprendizaje; y el segundo, para desarrollar de una manera estructurada y programada habilidades, actitudes y valores. Estos cambios no suceden de manera secuencial sino paralela, ya que el logro de uno es requerido para el logro del otro.

Este nuevo proceso debe caracterizarse por la asunción de un papel fundamentalmente nuevo de parte del alumno, que lo convierta en responsable de su propio aprendizaje, que desarrolle las habilidades de buscar, seleccionar, analizar y evaluar la información, asumiendo un papel más activo en la construcción de su propio conocimiento; que asuma un papel participativo y colaborativo en el proceso a través de actividades que le permitan exponer e intercambiar ideas, aportaciones, opiniones y experiencias con sus compañeros, convirtiendo así la vida del aula en un foro abierto a la reflexión y al contraste crítico de pareceres y opiniones; sitúa al alumno en contacto con su entorno para intervenir social y profesionalmente en él a través de actividades como trabajar en proyectos, estudiar casos y proponer solución a problemas; que se comprometa con su proceso de reflexión sobre lo que hace, cómo lo hace y qué resultados logra, proponiendo también acciones concretas para su mejoramiento.

En este modelo educativo el papel del profesor se diversifica haciendo sumamente importante dos funciones específicas, que se llevan a cabo en dos momentos diferentes:

1. Planear y diseñar las experiencias y actividades necesarias para la adquisición de los aprendizajes previstos, así como definir los espacios y recursos adecuados para su logro. Esta actividad del profesor es previa al desarrollo del curso.
2. Facilitar, guiar, motivar y ayudar a los alumnos durante su proceso de aprendizaje, y conducir permanentemente el curso hacia los objetivos propuestos.

Al desempeñar estas funciones, el profesor cambia su papel de transmisor y único evaluador, que decide el qué y el cómo del proceso, a un papel de planeador y diseñador, facilitador y guía, que comparte las decisiones del proceso.

Así, el proceso de enseñanza-aprendizaje debe tener un cambio substancial, para hacerlo más eficiente. Entre estos procesos didácticos están, por ejemplo:

- El método de casos.
- El aprendizaje basado en problemas.
- El método de proyectos.
- La técnica del debate.
- Los juegos de negocios y simulaciones.
- La investigación.
- El sistema de instrucción personalizada.
- La técnica de la pregunta.

Estos procesos pueden usarse más efectivamente a través de la conformación de grupos colaborativos o de los métodos de autoaprendizaje.

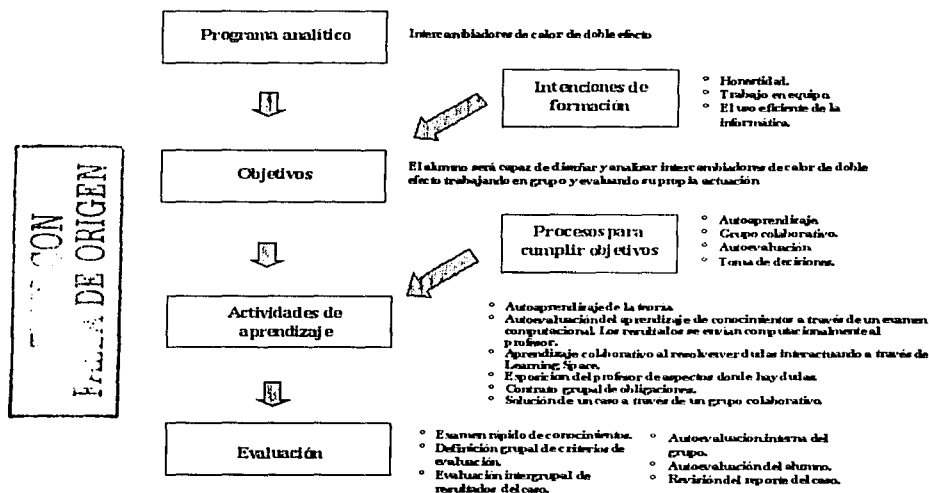
Este cambio del proceso didáctico demanda también un cambio en la cultura del profesor. Se requiere un re-entrenamiento de éste en las nuevas habilidades requeridas por la nueva relación con el alumno, pero más importante es un cambio en la concepción del proceso de

La expansión de la tecnología de información, genera una profunda transformación en la forma de vivir y de relacionarse. La forma de educar no puede permanecer al margen de este cambio. Sin embargo, debe quedar claro que si bien, la tecnología está conformando un nuevo tipo de mundo, la tecnología educativa debe alinearse con los propósitos docentes.

Si bien la plataforma tecnológica no es indispensable, si enriquece y eficientiza el rediseño didáctico, pues permite al alumno re-estudiar algunos temas o definir más claramente sus dudas; tomar un papel más activo; la intervención del maestro está en función de las necesidades de los alumnos, detectadas a través de los resultados de los exámenes de autoevaluación y analizados previamente a la clase; el aprendizaje colaborativo adquiere una mayor importancia y empieza a tener muchas variantes; a distancia o presencial, sincrónico o asíncrono, sobre el propio conocimiento o sobre sus aplicaciones, etc; se usa la tecnología de una manera muy efectiva para hacer más eficientes los procesos de aprendizaje; el maestro puede reaccionar a las necesidades individuales del alumno.

Otro cambio en el nuevo modelo educativo requerido, es el desarrollo intencional y programado de habilidades, actitudes y valores. Para ello es necesario incorporarlos como objeto de aprendizaje en el curso y diseñar los procesos para desarrollarlos y evaluarlos (autoevaluación, coevaluación, evaluación grupal).

Es importante señalar que para promover una habilidad (o actitud o valor) es necesario garantizar que se cumplan las premisas requeridas. Así, el aprendizaje colaborativo demanda que el alumno se prepare previamente y tenga por lo tanto la habilidad de autoaprendizaje y ésta a su vez, que el alumno tenga la habilidad de lectura crítica. En el siguiente esquema se plantea una idea del modelo requerido<sup>2</sup>.



<sup>2</sup> Alves de Mattos, I. "Compendio de Didáctica General". Editorial Kapeluz, Buenos Aires, 1963. Pág. 20.

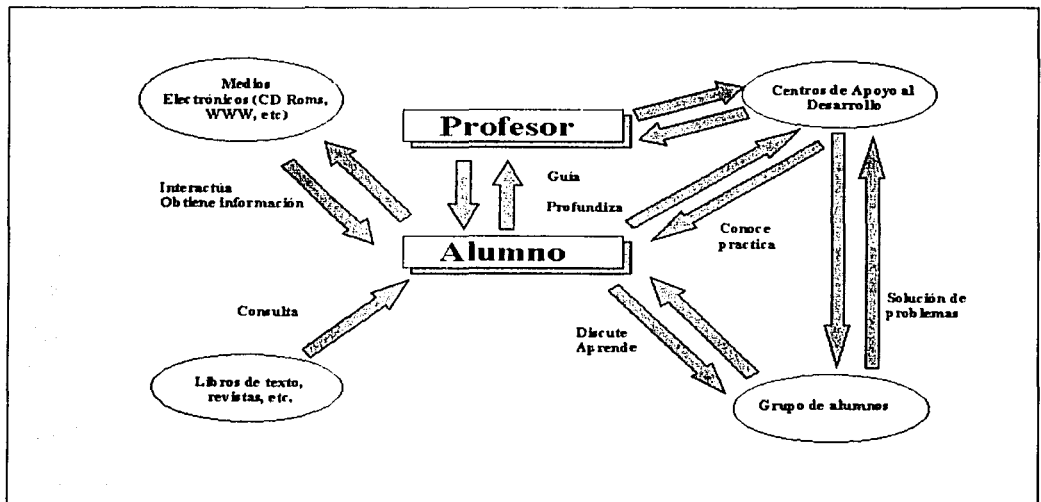
Las habilidades, actitudes y valores seleccionados son objeto de aprendizaje y de evaluación. A manera de ejemplo, "Honestidad" se fortalece a través de las siguientes actividades:

- Autoevaluación del aprendizaje de conocimientos.
- Contrato grupal de obligaciones.
- Definición de criterios de evaluación.
- Autoevaluación interna del grupo.
- Autoevaluación del alumno.

La evaluación misma es usada como proceso didáctico y de desarrollo de habilidades, actitudes y valores.

El asegurar que el alumno logre ciertas habilidades, actitudes y valores repercutirá en un aprendizaje más eficiente y más profundo. Un alumno más comprometido con su propio aprendizaje es un alumno que responderá positivamente a un mayor nivel de exigencia académica. Por otra parte, un proceso estructurado permitirá compartir experiencias, transferir procesos e información y lograr un mayor nivel académico.

El modelo que cumpla con los dos cambios deseados y que incorpore el desarrollo de la tecnología, se esquematizaría de la siguiente manera:

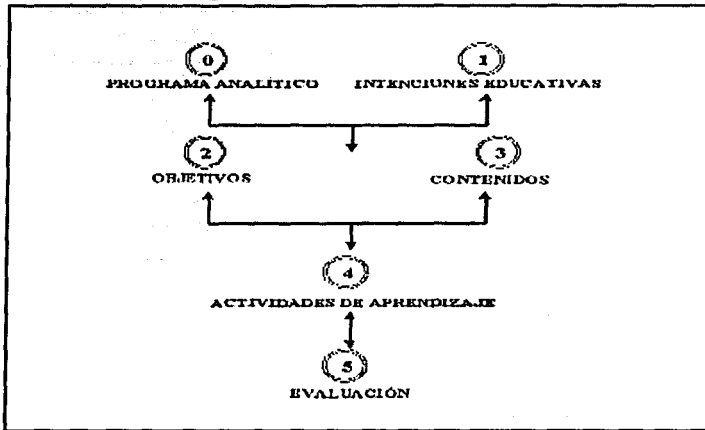


La metodología de diseño, podría lograrse con un esquema donde los pasos metodológicos son recurrentes e interconectados y no necesariamente lineales.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



TESIS CON  
FUELLA DE ORIGEN



La gran variedad de procesos didácticos que pueden utilizarse en actividades de aprendizaje, son, entre otros:

- Aprendizaje basado en problemas.
- Método de casos.
- Grupo colaborativo.
- Debate.
- Conferencias de expertos.
- Exposiciones del profesor
- Paneles.
- Interpretación de roles.
- Elaboración de ensayos.
- Simulaciones.
- Juegos de negocios.
- Laboratorios virtuales.
- El sistema de instrucción personalizada.
- La técnica de la pregunta.
- El método de proyectos.
- Estudio individual.
- Búsqueda y análisis de información.
- Etc.

El proceso de rediseño del proceso de enseñanza – aprendizaje es generador de cambios que involucran a los profesores. Estos cambios requieren que la actividad del docente sea evaluada por criterios definidos, tales como:

- a) Nivel académico: sigue el programa del curso; cubre todos los temas del programa y tiene un adecuado nivel de exigencia académica.
- b) Nivel didáctico: a nivel integral del curso; de cada uno de los pasos metodológicos en forma global; de los componentes de cada uno de los pasos metodológicos.

El esquema didáctico, debe asegurar:

1. El cambio de paradigma didáctico: de un proceso instructivo centrado en el profesor, hacia un proceso de aprendizaje centrado en el alumno.
2. El desarrollo intencionado y programado de aquellos valores y actitudes que sean más adecuados al curso, como por ejemplo:
  - Honestidad.
  - Responsabilidad.
  - Superación personal.
  - Cultura de trabajo.
  - Cultura de calidad.
  - Aprecio por la cultura.
  - Compromiso por la salud física.
  - Compromiso de actuar como agentes de cambio.
  - Conciencia clara de las necesidades del país.

- 
- Visión del entorno internacional.
  - Respeto a la dignidad personal.
  - Compromiso con el desarrollo sostenible del país y de sus comunidades.
  - Respeto por la naturaleza.
3. El desarrollo intencionado y programado de aquellas habilidades más adecuadas al curso.
- Aprendizaje por cuenta propia.
  - Capacidad de análisis, síntesis y evaluación.
  - Pensamiento crítico.
  - Creatividad.
  - Innovación.
  - Identificar y resolver problemas.
  - Alta capacidad de trabajo.
  - Comunicación efectiva, tanto en español como en inglés.
  - Uso de la informática para:
    - Trabajo colaborativo.
    - Indagación.
    - Aplicaciones especializadas.
4. El desarrollo de la capacidad de desempeñarse y aprender colaborativamente.
- Trabajo en equipo.
  - Capacidad de tomar decisiones.
  - Desarrollo de la capacidad emprendedora.
  - Desarrollo de liderazgo.
5. La efectividad en cuanto a la adquisición de conocimientos.
- El rediseño realizado debe lograr que el alumno comprenda y operacionalice los conocimientos del curso y su relación con los otros componentes de su carrera de una manera tan o más efectiva que el curso tradicional.
  - El rediseño debe asegurar un aprendizaje significativo en términos del entorno.
6. Una plataforma tecnológica.
- La plataforma tecnológica debe propiciar la interacción entre alumnos y profesores; el acceso a los materiales de aprendizaje y evaluación del curso; la administración del curso mismo, así como para otras múltiples posibilidades que ofrece una plataforma tecnológica, como por ejemplo, tipo Learning Space sobre Lotus Notes.
  - La plataforma tecnológica debe supeditarse al diseño conceptual del curso.
  - La plataforma tecnológica ofrece nuevas posibilidades y éstas se incorporan en el rediseño.
7. La transferibilidad a otros profesores.
- El rediseño realizado puede ser extendido a otros profesores, tanto en su metodología como en sus materiales.



## II. MARCO TEÓRICO

### 1 Modelos didácticos

Los Enfoques Didácticos más usuales son el enfoque centrado en el contenido, el enfoque centrado en habilidades y el enfoque centrado en conocimientos (contenidos culturales, destrezas, habilidades, actitudes y valores).

#### Fundamentos y Características

##### A) *Enfoque centrado en los contenidos*

Se trata de un enfoque clásico – tradicional, cuyo fundamento es el intelectualismo individualista, que se desarrolla en el período histórico anterior a la década de los sesenta. La discusión de la época gira en torno a los modelos **tradicional /academicista vs pragmático /experimental**.

El principal **objetivo** de este enfoque es:

1. Acumular y reproducir información (enciclopedismo).
2. Transmitir información.
3. Formar el intelecto (instrucción = formación intelectual).

Los **elementos básicos** de este enfoque son:

1. Pone énfasis en los contenidos, consecuentemente en la persona que ha de transmitirlos: el profesor.
2. Queda relegado el protagonismo del alumno.
3. Los contenidos se proporcionan como resultados, con carácter estático y permanente.
4. La evaluación mide el grado de fidelidad en la reproducción de la información.
5. La exposición (clase magistral o demostración) es el método casi exclusivo.
6. La lección -técnica de transmisión de nociones- es el centro del proceso didáctico.

Sus **fundamentos** son:

1. Empirismo: No hay nada en el espíritu que no estuviese antes en los sentidos. La mente es percibida como tabla rasa (la mente o el espíritu no posee en principio ninguna noción, ninguna idea; éstas son adquiridas a medida que la realidad exterior va "escribiendo" sus "impresiones" o signos en la tabla); el espíritu es concebido fundamentalmente como recipiente.
2. Asociacionismo: Los principios de conexión entre los diferentes pensamientos o ideas de la mente (son predominantes: semejanza, contigüidad, causa-efecto, contraste).
3. Positivismo pedagógico: Se enfatiza lo observable, se centra en la investigación científica, se inclina a considerar como objeto de conocimiento positivo sólo lo dado, todo lo que no es verificable es ilusión o superstición.
4. Psicología experimental: Herbart, Barth, Wundt.
5. Énfasis: en el medio del sujeto que aprende: naturaleza.
6. Contexto cultural: valoración de las verdades estables y permanentes.
7. Antropología: dualismo (valoración del espíritu y del "homo sapiens").

**El rol del profesor es:**

1. Presentar contenidos a través de clases expositivas (apoyadas con libros de textos y actividades mnemotécnicas complementadas con ejercicios para contribuir a la fijación) y a través de demostraciones desarrolladas por él.
2. Seleccionar y adecuar los tópicos generales que servirán de hilo conductor a su quehacer.
3. Diseñar y presentar situaciones de aprendizajes (demostraciones).
4. Enseñar, mostrar un objeto o contenido al alumno para que se apropie de él.
5. Es considerado y respetado como autoridad (poseedor de verdades ciertas y estables).

**El rol del alumno es:**

1. Receptivo:
  - a. Recibe y asimila información.
  - b. Resuelve ejercicios por reiteración mecánica siguiendo el modelo o procedimiento realizado por el profesor.

**El aprendizaje se considera:**

1. Asimilación de información.
2. La memoria tiene un rol decisivo. Se apoya en la asociación y en la ejercitación.
3. El éxito del aprendizaje está determinado por la capacidad del alumno de adaptarse al profesor y por aptitudes connaturales.



**B) Enfoque centrado en habilidades**

Se trata de un enfoque que se desarrolla en la década de los sesenta. La discusión de la época gira en torno al **movimiento de las escuelas nuevas y de la escuela activa**.

Los principios generales de la pedagogía nueva (según Foulquiè): primado de la educación sobre la instrucción; pedagogía fundada en la psicología -del interés, de la acción, de la espontaneidad, de la naturaleza evolutiva del niño y del adolescente, del escolar dinámico y problemático-; educación alumnocéntrica; autonomía -libertad como fruto del orden interior, sin necesidad de restricción externa, concedida gradualmente como conquista hecha por el alumno-; ambiente natural; educación individual en un espíritu comunitario; atmósfera de optimismo y confianza.

Las reglas o normas para dirigir las tareas de una escuela auténticamente activa (F. Châtelain) se fundan en tener una visión precisa del alumno, movilizar la actividad del mismo, ser un guía y no un instructor, partir de los intereses profundos del alumno, abrir la escuela a la vida, hacer de la clase una verdadera comunidad, unir la actividad manual a la actividad del espíritu, desarrollar en el alumno las facultades creativas, dar a cada uno según sus capacidades y sustituir la disciplina exterior por una disciplina interior libremente aceptada.

El principal **objetivo** de este enfoque es:

1. Desarrollar la habilidad intelectual general que permita acceder por sí mismo a las temáticas.
2. Desarrollar en el alumno una disciplina intelectual a través de la aplicación de habilidades que permita el planteamiento de problemas y la búsqueda de solución.
3. Aprender a pensar: todos los seres humanos pueden llegar a las mismas construcciones por medio de la acción y del contacto con la realidad pues todos poseen una estructura cognitiva igual.

Los **elementos básicos** de este enfoque son:

1. El discente es el protagonista del proceso de enseñanza-aprendizaje (E-A): **alumnocentrismo**.
2. Los objetivos son elementos claves para la programación, realización y control del proceso de E-A.
3. La relación se da entre el profesor- alumnos y alumnos-alumnos.

Sus **fundamentos** son:

1. **Idealismo**: lo que conozco es un objeto de mi conocimiento, un objeto que existe en mi entendimiento. El fundamento del conocimiento no es exterior al conocimiento.
2. **Kant**:
  - a. Conocimiento a priori (independiente de la experiencia).
  - b. La percepción del mundo exterior, se ordena desde el sujeto cognoscente.
3. **E. Claparède**: psicología funcional:
  - a. La actividad es determinada por una necesidad (biológicamente) y por un interés (psicológicamente).
  - b. La escuela se ve como un laboratorio en el que el alumno opera activamente su propia educación.
  - c. El maestro estimula intereses útiles y es colaborador.
  - d. La educación es auténtica preparación para la vida.
4. **Énfasis en el sujeto que aprende**:
  - a. Base biológico-psicológica: conductismo. Se plantea el proceso de E-A en términos de objetivos operacionales, expresados en conductas observables.
  - b. Base psicológico-cognoscitivista (Piaget). La adquisición de conocimientos se construye activamente. La enseñanza está centrada en el proceso. El aprendizaje se define como cambio de estructuras mentales. Hipótesis: si se desarrollan las habilidades y las estructuras de pensamiento necesarias, los alumnos estarán en condiciones de comprender cualquier contenido.
  - c. Base psicológico-afectiva: pedagogía no directiva (K. Rogers).
5. **Énfasis en el medio social del sujeto que aprende**:
  - a. **J. Dewey**: aprendizaje como resolución de problemas. Estos se originarían en las necesidades de supervivencia, en relación a un medio que permanentemente opone obstáculos y produce desadaptación. Aula democrática (Pragmatismo).

- b. P. Freire: humanismo comprometido y revolucionario. Acción-reflexión-concientización- compromiso de ruptura con las estructuras establecidas. Rechazo educación bancaria.
6. Tecnología educativa: proceso de tecnificación.
- a. Tecnificar el proceso de E-A buscando la objetivación, racionalización y optimización del mismo.
  - b. Eficacia: hacer las cosas apropiadas para conseguir unos objetivos en el menor tiempo posible.
  - c. Antropología: dualismo (valoración del espíritu y valoración de la materia). Énfasis en el "homo faber" y en el ser social, producto de relaciones sociales y transformador de estructuras sociales en la medida que tome conciencia. Humanismo cristiano (Maritain).

**El rol del profesor es:**

- 1. Guiar y orientar el aprendizaje proporcionando las condiciones necesarias para que se logre el mismo.
- 2. Seleccionar, implementar y presentar actividades; ayudar a ejecutar las actividades y constatar nivel de aprendizaje.
- 3. Diseñar la enseñanza sobre la base de situaciones desconcertantes, sin una solución obvia, que estimule la acción del alumno.
- 4. Evaluar permanentemente el proceso de E-A.

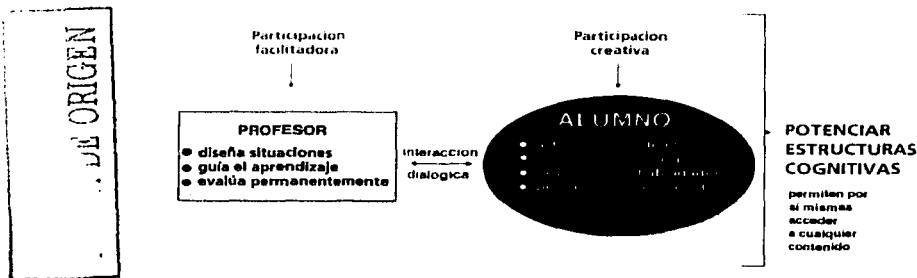
**El rol del alumno es:**

- 1. Activo: principal protagonista.
  - a. Ejecutor de las actividades propuestas.
  - b. Define los problemas y propone caminos de solución por medio de una búsqueda intencional, metódica y autónoma.

**El aprendizaje se considera:**

- 1. Como cambio de conductas.
- 2. Como cambio de estructuras mentales: se centra en el proceso de desarrollo de estructuras de pensamiento.

**ENFOQUE CENTRADO EN HABILIDADES INTELLECTUALES**



**C) Enfoque centrado en conocimientos (contenidos culturales, destrezas, habilidades, actitudes y valores)**

Se trata de un enfoque que se desarrolla en el período histórico de la década de los ochenta. La discusión de la época gira en torno a la construcción del conocimiento, aprendizaje significativo y desarrollo del pensamiento; a los cuestionamientos de contenidos del aprendizaje y al aprendizaje como proceso social-colaborativo.

El principal **objetivo** de este enfoque es:

1. Elaborar una visión del mundo a través del aprendizaje significativo.
2. Promover un aprendizaje significativo en los alumnos (significatividad del aprendizaje se refiere a la posibilidad de establecer conexiones sustantivas entre lo que se va a aprender -aprendizajes nuevos- y lo que ya se sabe al respecto, presente en la estructura cognoscitiva del alumno).
3. Promover el desarrollo de estrategias cognitivas de exploración y de descubrimiento.

Los **elementos básicos** de este enfoque son:

1. Igual importancia en la interacción: alumnos - profesor – contenidos.
2. El contenido de la enseñanza implica: conocimientos, habilidades y actitudes.
3. Postulado general: los procesos de inteligencia o del pensamiento son modificables mediante intervenciones pedagógicas cuidadosamente planificadas.

Sus **fundamentos** son:

1. Idealismo: Afirma que cada persona elabora -interpreta y construye- un modelo de realidad. El conocimiento no es una copia de la realidad, sino una construcción del ser humano.
2. Existencialismo: Corriente atea y corriente cristiana. Se considera al sujeto como un ser eminentemente social y a la persona como un ser en proyecto.
3. Psicología genética (Piaget): Parte de que los estadios son relativamente universales en su orden de aparición - sensoriomotor, intuitivo o preoperatorio, operatorio concreto y operatorio formal-. La diferencia entre unos estadios y otros es cualitativa ya que existe una estructura completamente distinta que sirve para ordenar la realidad de manera diferente. Cuando se pasa de un estadio a otro se adquieren esquemas y estructuras nuevas. Una estructura consiste en una serie de elementos que, una vez que interactúan, producen un resultado muy diferente de la suma de sus efectos tomándolos por separado.
4. Psicología cognoscitivista: El aprendizaje se da por descubrimiento (Bruner) y sitúa la resolución de problemas como meta y eje del aprender. El aprendizaje significativo se da por recepción verbal significativa (Ausubel). El factor particular que más influye en el aprendizaje es lo que el alumno ya sabe sobre lo que se le va a enseñar (ideas previas), pues el nuevo conocimiento se asentará sobre el viejo. Otro concepto ausubeliano es el de organizadores previos que son presentaciones que hace el profesor con el fin de que el alumno establezca relaciones adecuadas entre conocimientos nuevos y los que ya posee.
5. Teoría constructiva basada en la interacción social (Vigostki): El conocimiento es un producto de la interacción social y de la cultura, cuyo concepto esencial es la zona de desarrollo próximo; es decir, la distancia entre el nivel real de desarrollo, determinado por la capacidad de resolver independientemente un problema, y el nivel de desarrollo potencial (determinado a través de la resolución de un problema bajo la guía de un adulto o en colaboración con un compañero más capaz).
6. Teoría de los esquemas (Kelly, Anderson, Norman, Rumelhart): La estructura cognitiva del alumno se concibe como un conjunto de esquemas de conocimientos. Un esquema es una representación de una situación concreta o de un concepto que permite manejarlos



internamente y enfrentarse a situaciones iguales o parecidas en la realidad. La modificación de los esquemas de conocimiento se caracteriza por el modelo de equilibrio inicial -desequilibrio - reequilibrio posterior.

**El rol del profesor es:**

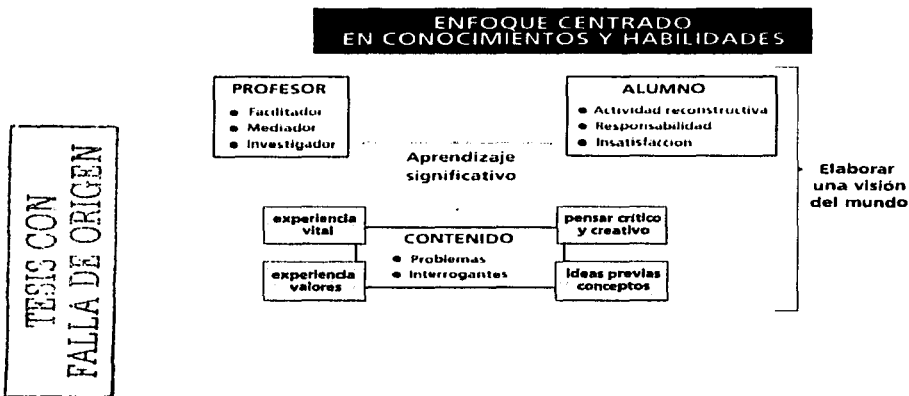
1. Mediador entre el conocimiento específico y las comprensiones de los alumnos, en cuanto pone en marcha cierta parte del potencial intelectual del alumno que no surge en forma espontánea y que es necesario trabajar intencionalmente.
2. Facilitador del aprendizaje: diseña y desarrolla estrategias, organiza actividades apropiadas para un conocimiento específico significativo, sobre la base de las ideas previas diagnosticadas previamente.
3. Investigador de los procesos en el aula, resolviendo problemas y reconstruyendo progresivamente su acción pedagógica, para lograr aprendizajes significativos en los alumnos.

**El rol del alumno es:**

1. Sujeto que revisa, modifica, enriquece y reconstruye sus conocimientos.
2. Sujeto que reelabora en forma constante sus propias representaciones o modelos de la realidad.
3. Sujeto que utiliza y transfiere lo aprendido a otras situaciones.

**El aprendizaje se considera:**

1. Como un proceso de construcción de conocimientos, dependiente del conocimiento previo y determinado por el contexto o la situación en la que se produce.
2. El énfasis principal está puesto en los procesos internos que actúan como intermediarios en la construcción, más que en las conductas observables.
3. Las raíces de las interpretaciones que cada sujeto hace de su entorno son tanto emocionales como cognitivas.



## II. MARCO TEÓRICO

### 2 Valor de los contenidos significativos

Las diversas maneras que la didáctica tradicional y la didáctica moderna conciben los *cinco* componentes de la situación didáctica para orientar funcionalmente los efectos prácticos de la labor docente: el *educando*, el *maestro*, los *objetivos*, las *asignaturas* y el *método* son diferentes:

Componente	Didáctica tradicional	Didáctica moderna
El maestro	Desempeña el papel del protagonista; es el déspota arbitrario, por imposición y por coacción, que no le preocupan los problemas y dificultades de los alumnos, ni las consecuencias resultantes.	Actúa como elemento que estimula, orienta y controla el aprendizaje de los alumnos, adaptando la enseñanza a su capacidad real y a sus limitaciones, aclarando sus dudas y ayudándoles en sus vacilaciones y dificultades
El alumno	Elemento pasivo, receptor del saber dictado por el maestro; su cometido es escuchar, repetir y obedecer.	Es el factor personal decisivo en la educación; es activo y emprendedor; para él se organiza la escuela y se administra la enseñanza, los profesores están para orientarlo e incentivarlo en su educación y en su aprendizaje, para desenvolver su inteligencia, su carácter y su personalidad.
El objetivo	Cuando llegaba a ser reconocido, es algo teórico y remoto, que no influye sobre la situación didáctica; las tareas escolares no se relacionan directamente con él, ni tampoco con la vida, presente o venidera, del alumno.	Es el factor decisivo, que dinamiza todo el trabajo escolar, dándole sentido, valor y dirección; todo el trabajo del profesor y de los alumnos se desarrolla en función de él, con vista en las metas propuestas.
Las asignaturas	Es un valor absoluto y autónomo que los alumnos aprendían al pie de la letra. <sup>1</sup>	Es el reactivo específico de la cultura, que el profesor emplea en su labor; está en función de las necesidades y capacidades reales del alumno para aprender (dependiendo de ésta se selecciona, programa, dosifica y presenta en términos didácticos); el alumno no existe para la materia o asignatura, sino que es ésta la que existe para servir al alumno que se educa, en la medida de su capacidad.
El método	Se refiere sólo a la materia, siendo sólo problema del profesor que la enseña y no del alumno que la aprende; el profesor sólo los vigila. Qué estudian los alumnos? Como puedan; nadie los orienta sobre los métodos de estudiar y de aprender.	Pasa a ser un problema de aprendizaje y no directamente de enseñanza; "el buen método es la mejor manera de hacer que el alumno aprenda" y no la de permitir que el profesor exhiba u organice sus conocimientos para imponérselos a los alumnos dentro de su estructura lógica. Está en parte condicionado por la naturaleza específica de la materia, pero se relaciona principalmente con la psicología especial del alumno que va a aprender.

Las diferentes asignaturas requieren que se aplique una didáctica especial en las que las normas de la didáctica general se apliquen al sector específico de la disciplina sobre la que versa. Por consiguiente:

<sup>1</sup> Memo novas introducat quaestiones, afirmaban los antiguos ("nadie plantee nuevos problemas"); los propios profesores eran sus esclavos, repitiéndolas fielmente, sin ninguna alteración.

- a) Analiza las funciones que la respectiva asignatura está destinada a desempeñar en la formación del educando y los objetivos específicos que su enseñanza se debe proponer.
- b) Orienta racionalmente la distribución de los programas a través de los diversos cursos y hace el análisis crítico del programa de cada curso para la enseñanza de la respectiva asignatura.
- c) Establece relaciones entre los medios auxiliares, normas y procedimientos, y la naturaleza especial de cada asignatura y su contenido.
- d) Examina los problemas y dificultades especiales que la enseñanza de cada asignatura presenta y sugiere los recursos y procedimientos didácticos más adecuados y específicos para resolverlos.

El maestro necesita mantener el dominio sobre el formalismo mecánico de las normas técnicas, sabiendo cuándo, dónde y cómo adaptarlas de modo que se tornen provechosas y eficaces.

El buen maestro utiliza la didáctica con sentido realista, discernimiento y reflexión crítica acerca de los datos inmediatos de la situación en que va a obrar.

La enseñanza es la actividad que dirige el aprendizaje, por lo que es necesario, tener primero una noción clara y exacta de lo que es realmente "aprender" y "enseñar", pues existe una relación directa y necesaria, no sólo teórica, sino práctica, entre esos dos conceptos básicos de la didáctica.

En siglos pretéritos predominaba la noción simplista y errónea de que "aprender era memorizar". Sobre este falso presupuesto, enseñar era sinónimo de indicar y tomar lecciones recitadas de memoria por los alumnos. Infelizmente, hay todavía profesores que se rigen por esta cartilla del siglo XVI, con un pequeño atraso de 400 años.<sup>2</sup>

A partir del siglo XVII predominó la fórmula de Comenio, *intellectus, memoria et usus*: primero, la comprensión reflexiva; después, la memorización de lo comprendido; por fin, la aplicación de lo que ya fue comprendido y memorizado. Conforme a estas nuevas premisas, la enseñanza pasó a ser intensamente expositiva y explicativa, y como complemento se tomaron las lecciones y se corrigieron los ejercicios de aplicación; pero se imponía hacer que los alumnos comprendieran primero aquello que tenían que aprender.

En la época actual, se ha comprobado que la mera explicación verbal del profesor no es tan esencial e indispensable para que los alumnos aprendan; sirve sólo para iniciar el aprendizaje, pero no para integrarlo y llevarlo a buen término. De que el profesor haya explicado muy bien la materia, no se concluye que los alumnos hayan aprendido. En centenas de escuelas progresistas se han suprimido por completo las clases expositivas del profesor, habiéndose obtenido mayor rendimiento del aprendizaje por medio del estudio dirigido, únicamente.

La fórmula de Comenio pecaba por seccionar el proceso del aprendizaje en tres etapas separadas artificialmente. Efectivamente, la comprensión, la retención mnemónica y la aplicación se funden en el mismo proceso unitario de la experiencia; se comprende mejor una cosa cuando se la experimenta y se la maneja directamente; la retención mnemónica resulta natural y espontáneamente de toda experiencia vivida intensamente. Comprender, memorizar y aplicar no son fases distintas y sucesivas de la experiencia del aprendizaje; son más bien aspectos integrantes de la misma experiencia.

---

<sup>2</sup> Séneca decía que aprendemos, no para la escuela, sino para la vida; el simple guardar en la memoria textos y palabras no prepara a nadie para la realidad de la vida con sus complejos problemas.

Se puede "aprehender" súbitamente un hecho, una consecuencia o una información aislados. Pero el aprendizaje definitivo de un conjunto sistemático de contenidos, implícitos en una asignatura, es un proceso de asimilación lento, gradual y complejo.

De manera sintética y esquemática se distinguen en el proceso de aprendizaje sistemático, etapas bien definidas, pues quien lo recibe:

- a) Pasa de un estado de sincretismo inicial, en el que abundan vagas nociones confusas y erróneas, flotando sobre un fondo indiferenciado de cándida ignorancia, a .....
- b) Una fase de enfoque analítico, en que cada parte del todo es, a su vez, examinada e investigada en sus pormenores y particularidades; algunos psicólogos y pedagogos llaman a esta fase "diferenciación", "discriminación" o simplemente "análisis".
- c) Sigue una fase de síntesis integradora; relegando los pormenores a segundo plano, se afirman las perspectivas de lo esencial, de las relaciones y de la importancia de los principios, datos y hechos ya analizados, integrándolos en un todo coherente y vitalmente significativo.
- d) Concluye en una fase final de consolidación o fijación, mediante ejercicios y repasos iterativos; en la que se refuerza o fija ex profeso lo que se ha aprendido analíticamente y sintéticamente, hasta convertirlo en una adquisición.

Sin embargo, el esquematismo lógico de estas fases y de su sucesión podría dar una noción errónea del proceso de aprendizaje, tal como se desarrolla en la realidad. Efectivamente, estas fases no son herméticas; no hay un momento preciso en que pueda decirse que termina una fase y empieza otra. Ya en la fase de "enfoque analítico" van emergiendo algunas síntesis interrogadoras, todavía parciales e incompletas; en la fase de "síntesis integradora" pueden aún aparecer nuevos enfoques analíticos, preferidos en la fase anterior; mientras que en la "fase de consolidación o fijación" se va desarrollando como una corriente sumergida a través de todo el proceso, para entrar en pleno foco al final de ese mismo proceso. Hay en esas fases múltiples superposiciones y vaivenes en un complicado encadenamiento dinámico de asimilación.

No se agota con eso la relatividad del esquema trazado. Los alumnos no son fabricados en serie; no reaccionan todos de igual manera. Hay entre ellos "rasgos y diferencias individuales" con relación a su nivel de madurez, capacidad general, preparación escolar, aptitudes específicas, método y ritmo de trabajo, resistencia a la fatiga, sensibilidad, ideales, actitudes, preferencias, motivación interior y aspiraciones para el futuro.

Identificar estos "rasgos y diferencias individuales", explotar sus posibilidades, compensar sus deficiencias y, asimismo, encuadrar a todos los alumnos en un plano de aprendizaje dinámico y eficaz, orientando, dirigiendo y controlando su evolución hacia objetivos valiosos, social y profesionalmente, eso es "enseñar" en su sentido moderno más auténtico.

La esencia del "aprender" no consiste, por lo tanto, en repetir mecánicamente textos de libros ni en escuchar con atención explicaciones verbales de un maestro. Consiste en la "actividad mental intensiva" a la que los alumnos se dedican en el "manejo directo de los datos de la materia", procurando asimilar su contenido. Esa actividad mental intensiva de los alumnos puede asumir las más variadas formas, conforme a la materia estudiada.

Los alumnos están aprendiendo realmente cuando:

- a) Hacen observaciones directas sobre hechos, procesos, películas y demostraciones que se les presentan.
- b) Hacen planes y realizan experiencias, comprueban hipótesis y anotan sus resultados.
- c) Consultan libros, revistas, diccionarios en busca de hechos y aclaraciones; toman apuntes, y organizan ficheros y cuadros comparativos.

- d) Escuchan, leen, anotan, pasan en limpio sus apuntes y los complementan con extractos de otros autores y fuentes.
- e) Formulan dudas, piden aclaraciones, suscitan objeciones, discuten entre sí, comparan y verifican.
- f) Colaboran con el profesor y se auxilian mutuamente en la ejecución de trabajos, en la aclaración de dudas y en la solución de problemas.
- g) Efectúan cálculos y usan tablas; dibujan e ilustran; copian mapas, o los reducen o amplían a escala; completan e ilustran mapas mudos, etc.
- h) Buscan, coleccionan, identifican, comparan y clasifican muestras, modelos, sellos, grabados, plantas, objetos, fotografías, etc.
- i) Responden a interrogatorios y tesis, procuran resolver problemas, identifican errores, corrigen los suyos propios o los de sus colegas, etc.

#### Problemas fundamentales de la didáctica

- a) ¿Cómo organizar la marcha de los trabajos, haciéndolos más fructíferos?
- b) ¿Cómo estimular y motivar a los alumnos para que estudien con ahínco y aprendan eficazmente, modificando su actitud y mejorando su conducta?
- c) ¿Cómo ejercer la debida dirección en el manejo de la clase, creando en ella una actitud amiga del orden y de la disciplina?
- d) ¿Cómo guiar con seguridad a los alumnos en la marcha del aprendizaje, asegurándoles la comprensión y la asimilación, allanando sus dificultades y abriéndoles nuevas perspectivas culturales?
- e) ¿Cómo organizar un plan eficaz de trabajos prácticos y aplicarlo con seguridad y provecho?
- f) ¿Cómo orientar a los alumnos para una aprendizaje auténtico, y no para un pseudoaprendizaje?
- g) ¿Cómo diagnosticar y cómo rectificar el aprendizaje a tiempo para que resulte satisfactorio y eficaz?
- h) ¿Cómo asegurar la integración y la fijación o consolidación de los productos del aprendizaje?
- i) ¿Cómo comprobar y valorar con exactitud y objetividad los frutos logrados, esto es, el rendimiento escolar y educativo?

La didáctica no se limita a establecer las técnicas específicas de dirección del aprendizaje, como son las de planear, motivar, orientar, fijar, examinar y otras; abarca también los principios generales, los criterios y las normas prácticas que regulan toda la actuación docente, encuadrándola en un conjunto racional de amplio sentido y dirección.

Así, por ejemplo, una lectura comprensiva implica organizar la información de forma que permita destacar las ideas importantes presentes en la misma e identificar las relaciones que existen entre ellas.

## II. MARCO TEÓRICO

### 3 Aprendizaje significativo

Los procesos y métodos de enseñanza mediante los cuales el alumno puede atribuir significado a lo que debe asimilar, se enmarcan en la intencionalidad de las tareas escolares, en situaciones esencialmente interactivas en las que intervienen los alumnos, el profesor, los contenidos y tareas de enseñanza, mediante un conjunto de actividades sistemáticas y planificadas respecto a los contenidos del currículo escolar.

#### **A) La función mediadora del docente y la intervención educativa**

Desde diferentes perspectivas pedagógicas, al docente se le han asignado diversos roles: el de transmisor de conocimientos, el de animador, el de supervisor o guía del proceso de aprendizaje, e incluso el de investigador educativo. El maestro no se puede reducir solo a transmitir información, sino tiene que mediar el encuentro de sus alumnos con el conocimiento guiando y orientando la actividad constructiva de sus alumnos, para facilitar su aprendizaje.

El papel de los formadores de docentes es proporcionar la ayuda pedagógica, asumiendo el rol de profesores constructivos y reflexivos. La formación del docente debe abarcar los planos conceptuales, reflexivos y prácticos.

#### **B) Constructivismo y aprendizaje significativo**

El constructivismo es la idea que mantiene que el conocimiento del individuo; tanto en los aspectos cognitivos y sociales del comportamiento como en los afectivos; no es copia fiel de la realidad, sino una construcción de ser humano.

La concepción constructivista del aprendizaje escolar sustenta que la finalidad de la educación que se imparte en la escuela, es promover los procesos de crecimiento personal del alumno, en el marco de la cultura del grupo al que pertenece.

Uno de los enfoques constructivistas es el "Enseñar a pensar y actuar sobre contenidos significativos y contextuales".

El aprendizaje ocurre solo si se satisfacen una serie de condiciones: que el alumno sea capaz de relacionar de manera no arbitraria y sustancial, la nueva información con los conocimientos y experiencias previas y familiares que posee en su estructura de conocimientos; que tenga la disposición de aprender significativamente (motivación y actitud) y que los materiales y contenidos de aprendizaje tengan significado potencial o lógico.

#### **C) La motivación escolar y sus efectos en el aprendizaje**

La motivación es lo que induce a una persona a llevar a la práctica una acción. Es decir estimula la voluntad de aprender.

El papel del docente es inducir motivos en los aprendizajes y comportamientos de sus alumnos, para aplicarlos de manera voluntaria a los trabajos de clase.

La motivación escolar no es una técnica o método de enseñanza particular, sino un factor cognitivo presente en todo acto de aprendizaje.

La motivación condiciona la forma de pensar del alumno y con ello el tipo de aprendizaje resultante.

Los factores que determinan la motivación en el aula se dan a través de la interacción entre el profesor y el alumno.

En el alumno, la motivación influye en las rutas que establece, la perspectiva asumida, la expectativa de logro y las atribuciones que hace de su propio éxito o fracaso. En el profesor es de gran relevancia la actuación (mensajes que transmite y la manera de organizarse).

Las metas que logra el alumno a través de la actividad escolar son la motivación intrínseca en la tarea misma, en la satisfacción personal y la autovaloración de su desempeño.

En las metas extrínsecas se encuentran: la valoración social y la búsqueda de recompensa.

Uno de los principios para la organización motivacional que puede ser aplicado en el aula son:

- a. La forma de presentar y estructurar la tarea.
- b. Modo de realizar la actividad.
- c. El manejo de los mensajes que da el docente a sus alumnos.
- d. El modelado que el profesor hace al afrontar las tareas y valorar los resultados.

#### ***D) Aprendizaje cooperativo y proceso de enseñanza***

Hay que reconocer que la enseñanza debe individualizarse en el sentido de permitir a cada alumno trabajar con independencia y a su propio ritmo. Pero es necesario promover la colaboración y el trabajo grupal, ya que este establece mejores relaciones con los demás alumnos, aprenden más, les agrada la escuela, se sienten más motivados, aumenta su autoestima y aprenden habilidades sociales más efectivas al trabajar en grupos cooperativos.

Cuando se trabaja en situaciones escolares de tipo individualista, no hay relación entre los objetivos que persigue cada uno de los alumnos, sus metas son independientes entre sí. El alumno para lograr los objetivos depende de su capacidad y esfuerzo, de la suerte y dificultad.

En situaciones escolares competitivas, los objetivos que persigue cada alumno no son independientes de lo que consigan sus compañeros. En la medida que los alumnos son comparados entre sí y ordenados, el número de recompensas (calificaciones, halagos y privilegios) que obtenga un estudiante, depende del número de recompensas distribuidas entre el resto de sus compañeros.

Cuando se trabaja de manera individualista y competitiva se evalúa a los alumnos con pruebas basadas en el criterio y cada uno de ellos trabaja sus materiales ignorando a los demás. La comunicación entre compañeros de clase no solo es desestimado sino castigado.

El trabajo en equipo tiene efectos en el rendimiento académico, no hay fracasos, así como también en las relaciones socioafectivas, pues las relaciones interpersonales son favorables, incrementándose el respeto, la solidaridad, los sentimientos de obligación y ayuda.

Cooperar es trabajar juntos para lograr metas compartidas. El aprendizaje cooperativo se caracteriza por dos aspectos:

1. Un elevado grado de igualdad.
2. Un grado de mutualidad variable.

No todo grupo de trabajo es un grupo de aprendizaje cooperativo. En los grupos de trabajo tradicionales, los alumnos habilidosos asumen un liderazgo en el que solo ellos se benefician a expensas de los miembros menos habilidosos. Solo algunos trabajan académicamente y otros cubren funciones de apoyo (fotocopiado o escriben a máquina). Esta situación inadecuada de funciones trae problemas en el grupo como lucha de poder, divisionismo, segregación del grupo.

Hay componentes esenciales del aprendizaje cooperativo como lo son:

- Interdependencia Positiva: Proporciona apoyo, coordina sus esfuerzos y se celebra junto el éxito.
- Interacción cara a cara: Se necesita de gente talentosa y la realización de actividades centrales donde se promueva el aprendizaje significativo y se expliquen problemas, se realicen discusiones, etc.
- Valoración personal-responsabilidad: Se requiere fortalecer académica y afectivamente al grupo y evaluar el esfuerzo del grupo y la retroalimentación del individuo o del grupo.

Pasos que permiten al docente estructurar el proceso de Enseñanza-Aprendizaje cooperativo:

1. Especificar objetivos de enseñanza.
2. Decidir el tamaño del grupo.
3. Asignar estudiantes a los grupos.
4. Preparar o condicionar el aula.
5. Planear los materiales de enseñanza.
6. Asignar los roles para asegurar la interdependencia.
7. Explicar las tareas académicas.
8. Estructurar la meta grupal de interdependencia positiva.
9. Estructurar la valoración individual.
10. Estructurar la cooperación intergrupo.
11. Explicar los criterios del éxito.
12. Especificar las conductas deseadas.
13. Monitorear la conducta de los estudiantes.
14. Proporcionar asistencia con relación a la tarea.
15. Intervenir para enseñar con relación a la tarea.
16. Proporcionar un cierre a la lección.
17. Evaluar la calidad y cantidad de aprendizaje de los alumnos.
18. Valorar el funcionamiento del grupo.

De acuerdo a estos pasos el profesor puede trabajar con cinco tipos de estrategias:

1. Especificar con claridad los propósitos del curso o lección.
2. Tomar ciertas decisiones en la forma de ubicar a los alumnos en el grupo.
3. Explicar con claridad a los estudiantes la tarea y estructura de la meta.
4. Monitorear la efectividad de los grupos.
5. Evaluar el nivel de logros de los alumnos y ayudarles a discutir, que también hay que colaborar unos a otros.

Para que un trabajo grupal sea realmente cooperativo debe reunir las siguientes características:

- Interdependencia positiva.
- Introducción cara a cara.
- Responsabilidad Individual.
- Utilización de habilidades interpersonales.



- Procesamiento grupal.

Para lograr estas características se recomiendan algunas técnicas, entre las más aplicables están:

1. Aprendiendo juntos:
  - Selección de la actitud - Toma de decisiones respecto al tamaño del grupo - Realización del trabajo en grupo y Supervisión de los grupos.
2. Investigación en grupo con pasos como:
  - Selección de la tarea.
  - Planeación Cooperativa.
  - Implementación de habilidades: Monitoreo del profesor.
  - Análisis y síntesis de lo trabajado.
  - Presentación del producto final.
  - Evaluación.
3. Aprendizaje en equipo. TAI (Team Assisted Individuation).

#### ***E) Combinación de cooperación y enseñanza individualizada***

La técnica co – op – co – op de Kegan y la cooperación guiada se realiza por lo general con estudiantes universitarios. Aquí el alumno toma el control de aprender. El equipo prepara sus presentaciones.

#### ***F) Estrategias de enseñanzas para la promoción de aprendizaje significativo***

Algunas de las estrategias de enseñanza que el docente puede emplear para facilitar el aprendizaje significativo de los alumnos, que pueden usarse en un momento y en una presentación, son:

*Las preinstruccionales (antes):* Son estrategias que preparan y alertan al estudiante en relación a qué y cómo va a aprender, como son los objetivos (que establecen condiciones, tipo de actividad y forma de aprendizaje del alumno) y el organizador previo, con información introductoria, para tender un puente cognitivo entre la información nueva y la previa.

*Las estrategias coinstruccionales:* Apoyan los contenidos curriculares durante el proceso mismo de enseñanza, cubren funciones tales como detección de la información principal, conceptualización de contenidos, delimitación de la organización y la motivación; las estrategias incluyen, por ejemplo, ilustraciones, mapas conceptuales, redes semánticas y analogías.

*Las estrategias posinstruccionales:* Se utilizan después del contenido que se ha de aprender y permiten al alumno formar una visión sintética, integradora; valorar su propio aprendizaje. Algunas de las estrategias posinstruccionales más reconocidas son preguntas intercaladas, resúmenes, mapas conceptuales.

Hay estrategias para activar conocimientos previos de tipo preinstruccionales que le sirve al docente para conocer lo que saben los alumnos y para utilizarlas en la promoción de nuevos aprendizajes. Se recomienda utilizarlas al inicio de clases. Ejemplo: actividad generadora de información previa (lluvia de ideas), preinterrogantes, etc.

*Estrategias para orientar la atención de los alumnos:* Son aquellas que el profesor utiliza para atraer y mantener la atención de los aprendices durante una clase. Son de tipo instruccional, pueden usarse de manera continua para indicar a los alumnos las ideas en las que deben centrar sus procesos de atención, codificación y aprendizaje; como por ejemplo, preguntas insertadas, uso de pistas o claves y de ilustraciones.

*Estrategias para organizar información que se ha de aprender:* Permiten dar mayor contexto organizativo a la información nueva que se ha de aprender, representando en forma gráfica o escrita.

Estas estrategias pueden emplearse en los distintos momentos de la enseñanza. Pueden incluir la representación visoespacial, mapas o redes semánticas y representaciones lingüísticas, como resúmenes o cuadros sinópticos.

*Estrategias para promover el enlace entre los conocimientos previos y la nueva información que se ha de aprender:* Se recomienda utilizarlas durante la instrucción para lograr mejores resultados en el aprendizaje, como los organizadores previos y las analogías.

El uso de estas estrategias dependerá del contenido de aprendizaje, de las tareas que deberán realizar los alumnos, de las actividades didácticas efectuadas y de ciertas características de los aprendices.

### **G) Estrategia para el aprendizaje significativo**

#### *Aprender a Aprender*

Es enseñar a los alumnos a que se vuelvan aprendices autónomos, independientes y autorreguladores, capaces de aprender a aprender.

Esto implica que cada estudiante reflexione sobre la forma en que aprende y actúe en consecuencia, autorregulando el propio proceso de aprendizaje mediante el uso de estrategias flexibles y apropiadas que puedan transferirse y adoptarse en nuevas situaciones.

#### *Estrategias de aprendizaje*

Son procedimientos que incluyen técnicas, operaciones o actividades, que persiguen un propósito determinado.

La ejecución de las estrategias de aprendizaje ocurre asociada con otros tipos de recursos y procesos cognitivos de que dispone cualquier aprendizaje, como:

- Procesos cognitivos básicos: Procesamiento de la información (atención, percepción, almacenaje, etc.).
- Bases de conocimiento: Hechos, conceptos y principios organizados en forma de esquema jerárquico, llamado **conocimientos previos**.
- Conocimiento estratégico: Son las llamadas estrategias de aprendizaje "Saber como conocer".
- Conocimiento metacognitivo: Conocimiento que posee cada individuo sobre qué y cómo lo sabe, así como el conocimiento que tiene sobre sus procesos y operaciones cognitivas cuando aprende, recuerda o selecciona problemas. Consiste en ese saber que desarrolla sobre sus propios procesos y productos de conocimientos.

Las estrategias de aprendizaje pueden clasificarse en función del dominio del conocimiento al que se aplican, del tipo de aprendizaje que favorecen, de su finalidad, del tipo de técnicas particulares que conjuntan:

- Las Estrategias de Recirculación de la información, es un aprendizaje memorístico, al pie de la letra, que se hace repitiendo una y otra vez.
- Las Estrategias de Elaboración son de aprendizaje significativo. Pueden ser simples o complejas. Ambas radican en el nivel de profundidad y en su elaboración visual o verbal.
- Las Estrategias de Organización de la Información, permite hacer una reorganización constructiva de la información que ha de aprenderse. Es posible organizar, agrupar o clasificar la información, a través de mapas conceptuales, redes semánticas, etc.

- Las Estrategias de Recuperación, permite optimizar la búsqueda de información que se ha almacenado en la memoria, haciendo un recuerdo de lo aprendido.

#### **H) Estrategia para el aprendizaje significativo, comprensión y composición de texto**

La comprensión de un texto es un proceso cognitivo complejo, de carácter constructivo, en el que interaccionan características del lector, del texto y de un contexto determinado.

La comprensión de un texto es una actividad estratégica, porque el lector reconoce sus alcances y limitaciones de memoria y sabe que de no utilizar y organizar sus recursos y herramientas cognitivas en forma inteligente y adaptativa, el resultado de su comprensión no será alcanzado y no ocurrirá el aprendizaje.

Son muchas las clasificaciones de los tipos de estrategias específicas que se distinguen a partir de los tres momentos de un proceso, que pueden aplicarse antes, durante o después del proceso lector. Para ellos se tienen:

- Las Estrategias previas a la lectura: Se establece el propósito de la lectura de tal modo que los alumnos participen y la perciban como actividad autoinicial y de mejora en la motivación al leer. Algunas estrategias específicas son la activación del conocimiento previo y elaboración de predicciones o preguntas.
- Estrategias durante la lectura: Se aplican cuando ocurre la interacción directa con el texto y al ejecutarse el micro y macroproceso de la lectura. Una de las actividades autorreguladoras más relevante durante la lectura es el monitoreo o supervisión del proceso en donde se establecen actividades específicas como resaltar la importancia de partes relevantes del texto, estrategias de apoyo al repaso, subrayar, tomar notas o elaborar conceptos.
- Estrategias después de la lectura: Se evalúa el proceso, en función del propósito establecido, las estrategias típicas son elaboración de resúmenes, identificación de la idea principal, formulación y contestación de preguntas.

La composición de texto es un proceso cognitivo complejo autorregulado en donde el escritor trabaja en forma reflexiva y creativa sin tener las ventajas del hablante. La composición escrita se organiza con base en un tema determinado. La persona que redacta un escrito tiene que decir qué va a contar, cómo es que va a hacerlo y para qué va a hacerlo.

Tanto para la enseñanza de las estrategias de compensación como para las del dominio de la composición, la enseñanza que ha demostrado ser más efectiva es aquella que se basa en la transferencia del control y la práctica guiados en contextos dialogados entre un enseñante y los aprendices.

#### **I) Constructivismo y evaluación psicoeducativa**

La evaluación educativa es una actividad compleja pero constituye una tarea necesaria y fundamental en la labor docente. Se describe como el proceso continuo de reflexión sobre la enseñanza que debe considerarse como parte integral de ella. Es imprescindible para comprender y realizar mejoras en el proceso de enseñanza y aprendizaje, en tres coordenadas básicas: psicopedagógica, prácticas de evaluación y normativa. Su realización implica estimaciones tanto cualitativas, como cuantitativas.

## II. MARCO TEÓRICO

### 4 Material didáctico significativo: ejercicios y problemas

La propuesta didáctica de este trabajo, tiene por objeto que los estudiantes puedan relacionar de forma sustantiva la nueva información o material a aprender con algún elemento de su estructura cognoscitiva, al imprimirle a cada unidad temática un valor significativo.

Guía 1. Para trabajar cualquier núcleo temático interesa focalizar la atención a los componentes presentes en una lectura:

- a El desarrollo de la tarea, es en forma individual, e implica la división de los alumnos en 2 grupos. A cada alumno le corresponde leer sólo un capítulo, de acuerdo a lo asignado previamente en clase.
- b A partir de la lectura asignada, el alumno deberá elaborar una síntesis descriptiva de los diferentes conceptos, enfoques o tendencias enunciadas por el autor. Esta síntesis deberá ser presentada a través de un organizador gráfico que dé cuenta de los núcleos informativos y sus relaciones.
- c El estudiante deberá traer el trabajo impreso a clases en la fecha estipulada en el calendario de actividades.

Guía 2. El trabajo se realiza en forma grupal en un espacio de interacción virtual definido en la web.

- a Al ingresar a ese espacio el alumno debería encontrar una ficha de trabajo en la que se identificarán los integrantes del grupo (no más de 5) y en la que irían quedando consignadas las sucesivas interacciones (que pueden ser asincrónicas).
- b Cada contribución que se haga, deberá considerar los aportes ya consignados en la ficha de trabajo, por los otros integrantes del grupo, ya que no se debe repetir información. Esto implica que antes de ingresar una nueva información, se tiene que leer previamente el flujo de interacciones ya existentes y definir la calidad del aporte que se va a ingresar:
  - i Solo el primero tiene la posibilidad de consignar su propuesta de clasificación fundamentada.
  - ii Los que ingresen posteriormente podrán disentir y por tanto presentar una contra propuesta con su argumentación correspondiente o asentir y por ello, complementar o ampliar fundadamente las propuestas existentes.

Resultado esperado:

En este trabajo no cabe una única síntesis integradora, ya que se puede elaborar diferentes respuestas a partir de nuevas categorías de clasificación y de dar diferentes énfasis a las características de las tendencias o enfoques presentados por los autores.

Por este motivo lo relevante en la realización de este trabajo grupal es la construcción dialogada de una posible síntesis de los dos autores. Interesa la discusión que surge, frente al desafío de elaborar una posible integración de las lecturas estableciendo nuevas categorías de clasificación y su resultado o producto.

Guía 3. Trabajo grupal en cada uno de los temas y/o enfoques de los modelos de comercio internacional y de los temas del entorno mundial, en profundidad, para lo cual deberá, por una parte, describirlo en forma esquemática, explicitando los referentes teóricos derivados de la economía internacional, subyacentes en la postura teórica correspondiente. Se sugiere integrar elementos de las lecturas y discusiones anteriores.

Guía 4. Trabajo Intergrupar, al conformarse nuevos grupos constituidos por integrantes de grupos que hayan trabajado diferentes enfoques.

a Cada grupo deberá elaborar un cuadro comparativo de los enfoques analizados con anterioridad, considerando sus rasgos característicos y sus fundamentos; a través de una ficha de destreza de pensamiento –Comparación-.

Guía 5. Construir un plan de trabajo, con una estructura, como la que se expone a continuación, a manera de ejemplo:

SESION	NÚCLEOS TEMÁTICOS	ACTIVIDADES
dd/mm/aaaa (Fecha)		1. AULA. 1. Grabación de clases 2. WEB / AULA 2. Lectura de un ejemplo, experiencia: 3. Desarrollo de la Guía de Trabajo No. 1 en parejas. 4. Llevar el trabajo a clases de la sesión 8.
dd/mm/aaaa (Fecha)		1. AULA. 1. Puesta en común y análisis de los organizadores gráficos elaborados individualmente. (Guía de trabajo N° 2). 2. Reconstrucción de organizadores gráficos comunes.
dd/mm/aaaa (Fecha)		1. AULA Exposición del contexto histórico de los enfoques.  WEB / AULA Desarrollo de la Guía de Trabajo No 3, que implica clasificar con nuevos criterios, los contenidos de las lecturas utilizando para ello la Ficha de trabajo No 1.  TAREA: WEB/ AULA La realización del trabajo implica un análisis de perspectivas desde los diferentes enfoques.
dd/mm/aaaa (Fecha)	Tipos de Enfoques de Comercio Internacional: Características y fundamentos.	AULA Integración Guías de trabajo N° 2 y N° 3 = Guía de Trabajo No 4.
dd/mm/aaaa (Fecha)		1. AULA <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación y análisis de fundamentos de los Enfoques teóricos.</li> <li>• Tarea: Lectura de la ficha de destreza del pensamiento: La observación.</li> <li>• Elaboración de síntesis de Enfoques Fundamentos y características.</li> </ul>
dd/mm/aaaa (Fecha)	Tipos de Enfoques: Características y fundamentos.	1. AULA <ul style="list-style-type: none"> <li>• Puesta en común e integración del trabajo con la ficha de destreza del pensamiento: la observación.</li> </ul> 2. AULA <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prueba N°1: Entrega de instrucciones para la elaboración, a través de una síntesis comparativa sobre los fundamentos, sus concreciones y adaptaciones a la realidad de los diferentes enfoques.</li> </ul> Fecha de entrega: 16 de Mayo.
dd/mm/aaaa		1. AULA

SESION	NÚCLEOS TEMÁTICOS	ACTIVIDADES
(Fecha)		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Profundización de los fundamentos y características de los enfoques en la realidad mexicana. Desarrollo de trabajo colaborativo: cada grupo analiza un enfoque, de acuerdo a esquema de la Guía de trabajo N°5, primera parte.</li> <li>2. Desarrollo de Guía de trabajo N° 5, segunda parte: Elaboración de un cuadro comparativo de los enfoques, en grupos de tres personas, donde cada integrante aporta la visión del enfoque abordado.</li> <li>3. Trabajar ficha de destreza del pensamiento: Introducción de la comparación como destreza de profundización.</li> </ol>
dd/mm/aaaa (Fecha)		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. AULA Puesta en común de cuadro comparativo enfoques.</li> <li>2. AULA Prueba N° 2. Instrucciones para la elaboración de informe final. Fecha de entrega: Martes 9 de Junio.</li> </ol>



### III. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA E HIPÓTESIS

#### 1. El problema y supuesto de solución.

##### a. Problemática a resolver.

- 1º. Deficiente calidad en la enseñanza-aprendizaje de la economía internacional.
- 2º. Bajos índices de transición y eficiencia terminal y altos índices de reprobación y deserción.
- 3º. Método de enseñanza-aprendizaje inadecuado, por:
  - a. Privilegia el verbalismo y la memorización.
  - b. Deficiente en el material didáctico empleado, dado que:
    - Generalmente no es significativo
    - Se utilizan ejemplos distantes de la realidad mexicana.
    - La enorme mayoría de los textos son traducciones extranjeras.
  - c. No se privilegian las relaciones entre significados.
- 4º. Lenta actualización de los contenidos, que cambian con gran celeridad.

##### b. Planteamiento de solución.

##### i. Hipótesis general

La deficiente calidad, los bajos índices de eficiencia terminal y los altos índices de reprobación de la educación en economía internacional, tenderán a mejorar con un método de enseñanza aprendizaje que privilegie el razonamiento lógico y el desarrollo intelectual, apoyado por material didáctico significativo y de contenidos actualizados.

##### ii. Hipótesis específicas

- 1a. Dotar de competencias básicas al profesorado para privilegiar formas lógicas de enseñanza no basadas en el verbalismo y capacidad de orientar un aprendizaje no fundado en el memorismo.
- 2a. Promover y facilitar la creación de material didáctico expositivo que sea significativo y generador de la reflexión y el razonamiento lógico.
- 3a. Desarrollar permanentemente la actualización de contenidos, para ser proporcionados al profesorado en forma digerida y preparada para la exposición.
- 4a. Preparar y facilitar ejemplos y ejercicios significativos, en la medida de lo posible, vinculados con la realidad mexicana a efecto de proporcionarlos de manera generalizada al profesorado

#### 1 Estructura y secuencia

El programa de estudios de economía internacional sobre el que se vierte la propuesta.

El programa que se propone contiene de manera exhaustiva, casi la totalidad de la temática de los programas oficiales de Economía Internacional I y Estructura Económica Mundial, por lo cual no constituye una propuesta de programa de estudios de esas asignaturas, sino sólo sirve de base para ejemplificar los contenidos, pero particularmente para presentar ejemplos y ejercicios significativos que colaboren a un cambio en el método de enseñanza-aprendizaje de la economía internacional.



---

**a. El contenido de este “programa” es el siguiente:**

**SEGUNDA PARTE: PROPUESTA DIDÁCTICA. Análisis Teórico.**

**IV. Introducción.**

1. Ubicación en la Ciencia Económica.
2. Objeto y Método de la Economía Internacional.
3. Campo de la economía internacional.
4. Ramas principales de la Economía Internacional.
5. Panorama Mundial.

**V. Modelos Económicos para la Economía Internacional.**

1. Productividad del Trabajo y Ventaja Comparativa: El Modelo de David Ricardo.
2. Precios Relativos y Ventaja Comparativa: El Modelo de Heckscher-Ohlin.
3. El Modelo de Competencia Imperfecta.
4. La Técnica Geométrica de Meade.
5. El Modelo Estándar de Comercio.

**TERCERA PARTE: PROPUESTA DIDÁCTICA. Análisis Empírico.**

**VI. Comercio y Finanzas Internacionales.**

1. El Sistema Mundial.
2. Comercio Internacional y Finanzas Internacionales.
3. Teoría de los Aranceles.

**VII. Integración Económica.**

1. Formas de Integración Económica.
2. Teoría de la Integración.
3. La Unión Europea.
4. Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN).
5. El MERCOSUR.
6. Integración Regional del Sudeste Asiático.
7. Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA).

**VIII. La Globalización.**

1. El Proceso Mundial de Globalización y sus Antecedentes.
2. Las Empresas Transnacionales.
3. La Globalización Productiva.
4. La Globalización Tecnológica.
5. La Globalización Financiera.
6. Las Contradicciones de la Globalización.

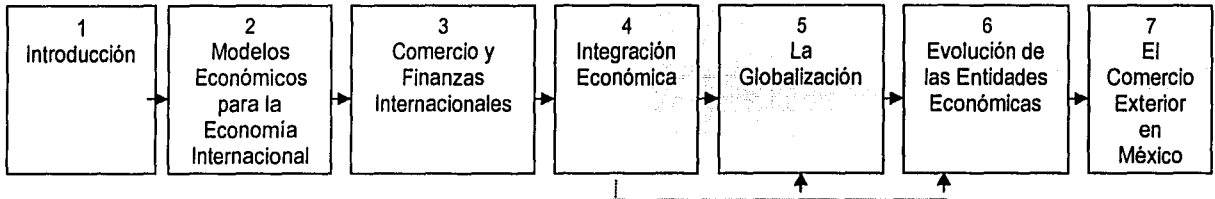
**IX Evolución de las Entidades Económicas Internacionales.**

1. Fondo Monetario Internacional.
2. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
3. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
4. La Organización Mundial del Comercio (OMC).

**X. El Comercio Exterior de México.**

1. La Política de Comercio Exterior de México.
2. Balanza Comercial por Regiones.

### b. Justificación de la Secuencia



### 2 Papel y profundidad de la teoría

Los grados de profundidad que debe concederse a cada unidad temática y la diferenciación de estas, dependerá básicamente de la identificación de categorías, hechos, conceptos, principios, procedimientos, valores, normas y actitudes, para establecer la estructura interna y así dibujar el mapa de relaciones de conocimientos organizados en secuencias lógicas de aprendizaje que le impriman pertinencia a los contenidos.

El planteamiento de esta tesis, se funda en la crítica a los diferentes libros de texto de la ciencia económica en general, y a los de la economía internacional, en particular. Sin más disquisiciones se admite que los textos adolecen de contenidos significativos para los estudiantes, en tanto que ilustran siempre contextos ajenos a la realidad mexicana.

Por lo que en esta propuesta didáctica se plantea:

Abordar con profundidad, pero con extrema sencillez cada una de las unidades temáticas de la propuesta, procurando en la medida de lo posible, ilustrar siempre la realidad económica de México, en su relación con el resto del mundo, en forma comparativa con países seleccionados; que permitan al posible lector ejercer evaluaciones de la situación de México, respecto de países desarrollados, de desarrollo similar a México y de menor desarrollo al de nuestro país.

### 3 Ejercicios y problemas significativos

Los ejercicios y problemas significativos constituyen una pieza fundamental de la propuesta didáctica que se plantea en esta tesis. Por ello, a lo largo de este trabajo se exponen conceptos, gráficos, ejercicios y problemas significativos con el propósito de lograr que el alumno, al analizarlos y resolverlos, en su caso, vincule la teoría con el entorno mundial y de México.



**ECONOMÍA INTERNACIONAL**  
**(Una Propuesta Didáctica para Licenciatura)**

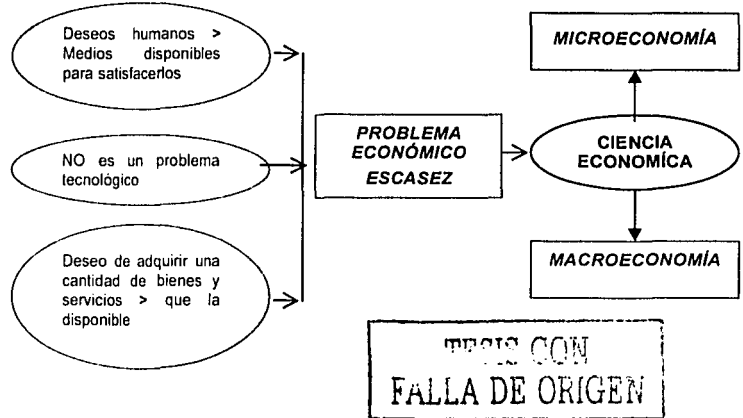
**SEGUNDA PARTE: PROPUESTA DIDÁCTICA. Análisis Teórico**



## IV. Introducción

### 1. Ubicación de la Ciencia Económica

La Economía es la ciencia que estudia el uso de los recursos escasos para la satisfacción de necesidades ilimitadas; sus dos ramas principales son: la macroeconomía y la microeconomía, que para describir el funcionamiento real del sistema económico y alcanzar el bienestar, requiere establecer juicios éticos.



Como disciplina académica, la economía sólo tiene poco más de dos siglos. Adam Smith publicó su libro pionero, la riqueza de las naciones, en 1776, año notable también por la declaración de independencia de Estados Unidos. No es casualidad que ambos documentos aparecieran el mismo año: la liberación política de la tiranía monárquica y la emancipación de los precios y los salarios de la mano interventora del Estado.

Naturalmente, Adam Smith sólo representaba el comienzo. Durante el periodo de más de siglo y medio que transcurrió entre la aparición de la riqueza de las naciones y la publicación de La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero (1936) de John Maynard Keynes, la economía ha pasado por muchas fases de desarrollo. Casi a mitad de camino apareció Das Kapital de Karl Marx (1867, seguido de dos volúmenes póstumos), obra que contenía una exhaustiva crítica del capitalismo.

Las definiciones más populares de economía son:

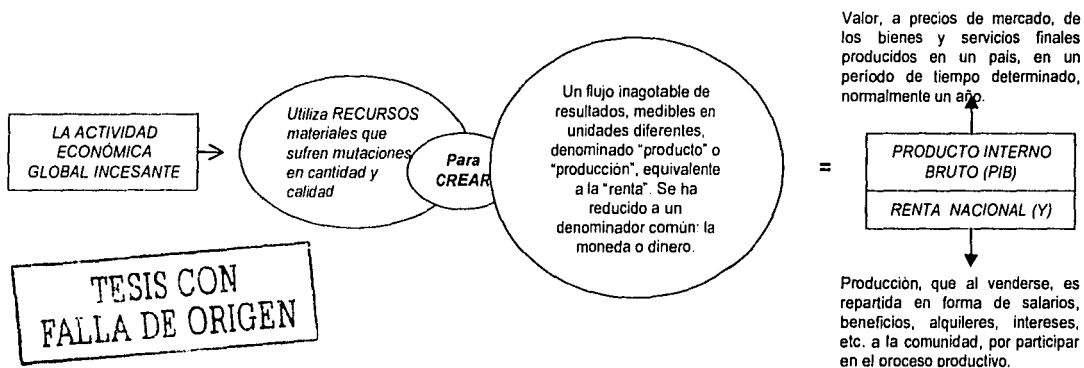
- La economía es el estudio de las actividades relacionadas con la producción y el intercambio entre las personas.
- La economía analiza los movimientos de la economía global: Las tendencias de los precios, la producción y el desempleo. Una vez que se comprenden esos fenómenos, la economía ayuda a elaborar las medidas con las que los gobiernos pueden influir en la evolución económica global.
- La economía es la ciencia de la elección. Estudia la forma en que los individuos deciden utilizar los recursos productivos escasos o limitados (la tierra, el trabajo, el equipo y los conocimientos técnicos) para producir diversas mercancías (como, trigo, carne, abrigos, conciertos, carreteras, misiles, etc.) y distribuir estos bienes entre los miembros de la sociedad para su consumo.
- La economía estudia la forma en que los seres humanos organizan sus actividades relacionadas con el consumo y la producción.
- La economía es el estudio del dinero, los tipos de interés, el capital y la riqueza.

Hoy, los economistas están de acuerdo en una definición general parecida a la siguiente:

*La economía es el estudio de la manera en que los individuos y la sociedad deciden emplear los recursos escasos que podrían tener usos alternativos para producir diversos bienes y distribuirlos para su consumo, presente o futuro, entre las diferentes personas y grupo de la sociedad.*<sup>1</sup>

La economía se ocupa fundamentalmente de la medición de importantes fenómenos (el desempleo, los precios, las rentas, etc.).

Uno de los conceptos más importantes de toda la economía es el Producto Interno Bruto (PIB), que representa el valor monetario total de los bienes y servicios finales, producidos cada año en una nación. El PIB proporciona mucha información sobre los resultados económicos reales de un país. Es la mejor medida sumaria existente de la cantidad de bienes y servicios reales - alimentos, vestido, penicilina, ballet, béisbol, etc.- que un país es capaz de generar y también proporciona mucha información sobre sus niveles de vida, sanidad y educación.



## La Economía en las Ciencias Sociales

La economía limita con otras importantes disciplinas académicas. La ciencia política, la psicología y la antropología son todas ellas ciencias sociales, cuyo objeto de estudio coincide parcialmente con el de la economía.

La economía se basa considerablemente en el estudio de la historia. Para interpretar la historia escrita, debe recurrirse a instrumentos *analíticos*. Los hechos son centrales en una ciencia empírica como la economía.

La estadística es otra materia relacionada con la economía, de especial importancia. Aún así, para dominar los principios económicos básicos solo es necesario el razonamiento lógico.

Una de las distinciones centrales de una ciencia como la economía es la que se hace entre un juicio de valor y una afirmación empírica. Por ello se distingue entre economía normativa y positiva.

La *economía positiva* se ocupa de la descripción de los hechos y circunstancias de la economía. ¿Cuál es la tasa del desempleo actual? ¿Cómo afecta un aumento de dicha tasa a la inflación? ¿De que forma influirá un impuesto sobre la gasolina en su utilización? Se trata de preguntas todas ellas que sólo se pueden resolver con referencia a los hechos; puede que se

<sup>1</sup> Samuelson / Nordhaus. Economía. Mc Graw Hill. Duodécima edición. P. 3.

trate de cuestiones fáciles o difíciles, pero todas ellas se encuentran en la esfera de la economía positiva.

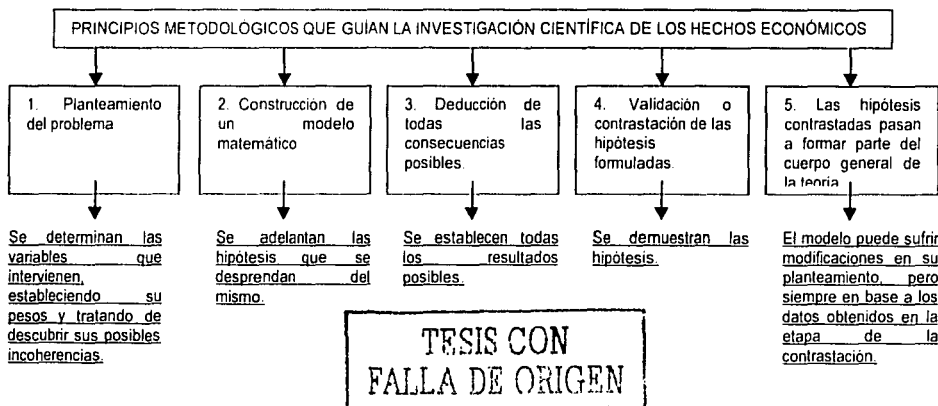
La economía positiva se preocupa de lo que realmente es, de como funciona realmente el sistema económico; por que produce los resultados que genera y como afectan a la solución del problema económico los cambios en los datos fundamentales de la economía (dotación de factores, la propiedad de los factores, los gustos y la tecnología, por ejemplo).

La *economía normativa* (o economía del bienestar) se refiere a la ética y a los juicios de valor. ¿Que nivel de inflación debe tolerarse? ¿Debe obligarse a los ricos a pagar unos impuestos exorbitantes para ayudar a los pobres? ¿Debe aumentar el gasto en defensa un 3, un 5 o un 10% al año? Se trata de preguntas que implican todas ellas valores o juicios morales profundamente arraigados; se pueden discutir, pero nunca resolver apelando a la ciencia o a los hechos. Sencillamente no existe una respuesta correcta o equivocada sobre lo elevada que debe ser la inflación o sobre cuál es el nivel de pobreza justo o cuánta defensa se necesita. Se trata de cuestiones que se resuelven mediante la elección política.

La economía normativa se preocupa de lo que debe ser, formulando para ello deducciones lógicas de un conjunto de supuestos, que pueden ser o no éticos por naturaleza, que no se pueden comprobar frente al mundo real, debido a que el bienestar no es una cantidad observable. Se pueden comprobar indirectamente mediante el examen de los supuestos. Sus conclusiones dependen crucialmente de juicios éticos.

### La metodología de la Economía

La teoría económica procede, como una disciplina evolutiva, analizando los datos, desarrollando hipótesis, poniéndolas a prueba y llegando a veces a un difícil consenso inestable sobre el funcionamiento de la economía.



El mundo económico es extraordinariamente complejo. Existen millones de personas y de empresas, miles de precios y de industrias. Una posible forma de hallar leyes económicas en un marco como éste, es hacer experimentos controlados. Existe un experimento controlado cuando se mantiene constante todo excepto lo que se investiga (CETERIS PARIBUS). Los economistas, cuando contrastan las leyes económicas, no pueden realizar experimentos controlados como los químicos o los biólogos, ya que no pueden controlar fácilmente otros importantes factores.



---

Si el interés es saber cómo afectó el impuesto sobre la gasolina de 1982 al consumo de combustible, es probable que se encuentre que en el mismo año en que se creó el impuesto, el tamaño de los automóviles era más pequeño. No obstante, debe intentarse aislar los efectos del impuesto, *imaginando* lo que ocurriría si “todo lo demás se hubiera mantenido constante”. Pueden realizarse cálculos que tengan en cuenta el cambio de tamaño de los automóviles. A menos que se hagan esas correcciones, no se puede comprender exactamente los efectos de los impuestos de la gasolina.

**La economía como ciencia social**, se ocupa del uso de los recursos escasos para la satisfacción de necesidades: por ejemplo, diferentes clases de habilidades laborales, tierra de diferentes calidades y los bienes de capital que la tecnología moderna produce. Sus dos ramas principales son la macroeconomía y la microeconomía.

La microeconomía se ocupa del comportamiento de los individuos, así como de los grupos bien definidos de individuos o microunidades, tales como las familias, las empresas y la industria.

La macroeconomía trata agregados amplios, tales como la renta nacional, el empleo, el consumo y la inversión.

En cierto sentido, la distinción micro – macro es artificial, debido a que las decisiones actuales sobre producción, consumo, inversión, empleo, etc., se hacen por medio de las microunidades de la economía. Por lo tanto, los principios básicos de la teoría económica son los que explican el comportamiento de las microunidades. Sin embargo, la distinción se justifica en virtud de las diferencias básicas en los objetivos y métodos de ambas ramas.

La microeconomía trata principalmente del análisis de la determinación de precios y de la asignación de recursos específicos a usos particulares. La macroeconomía, por otra parte, trata de la determinación de los niveles de ingreso nacional, consumo agregado, inversión agregada y empleo global de recursos.

Mientras que la microeconomía se ocupa de los precios individuales (por ejemplo, el precio de la carne, el precio del maíz y el precio del vino), y su relación entre sí, la macroeconomía trata los índices de precios agregados (por ejemplo, el índice de precios al consumidor y el índice de precios al por mayor). Como resultado, la relación entre las unidades individuales y los agregados no es clara en la macroeconomía. Sin embargo, las simplificaciones introducidas por la agregación son útiles.

A pesar de su gran utilidad al explicar las unidades individuales de toma de decisión como un todo coherente, la microeconomía está severamente limitada por su enorme complejidad y confuso detalle cuando trata de explicar el comportamiento agregado. Este problema es muy parecido al experimentado por una persona que conduce a los Ángeles desde Nueva York usando un mapa vial que muestra cada pequeña calle a lo largo del camino.

La macroeconomía ofrece un enfoque práctico del comportamiento económico agregado; trata de describir el comportamiento del sistema económico en términos de unos pocos agregados simples. Seguramente es mucho más fácil estudiar el comportamiento de cada consumidor y productor individuales. Para proseguir con la analogía anterior, el conductor de los Ángeles a Nueva York podría beneficiarse grandemente de un mapa vial que mostrara solamente las carreteras principales, y no una cantidad de detalles innecesarios.

Cuando se entienden en forma adecuada, la microeconomía y la macroeconomía se vuelven complementarias, en vez de competitivas, como ramas de la teoría económica. Así la macroeconomía puede permitir a los que toman decisiones de política, proseguir estrategias apropiadas para asegurar un medio que valide las verdades de la microeconomía. De igual forma, la microeconomía puede ser, a menudo, una fuente útil de hipótesis, que pueden usarse con modificaciones apropiadas, para explicar el comportamiento agregado.<sup>2</sup>

### El alcance de la Economía Internacional

Mientras que la teoría económica general trata de los problemas de una economía cerrada, la economía internacional trata los problemas de dos o más economías abiertas, de como interactúan entre si en el proceso de asignar recursos escasos, para satisfacer necesidades humanas.

Así la economía internacional es más general que la economía de una economía cerrada, ésta última es un caso especial de la economía internacional (el número de países que comercian se reduce de muchos a uno). Además, el estudio de la teoría económica general que trata los problemas de una economía cerrada es solamente un primer (pero necesario) paso hacia el estudio del comportamiento de una economía real. Sin duda, no existe una economía cerrada en el mundo real, excepto la economía mundial.

La Economía Internacional se descompone en dos ramas principales:

1. *La teoría y política del comercio internacional*: Teoría del equilibrio estático de largo plazo del trueque, en el cual el ajuste monetario de corto plazo se supone que ya ha sido completado, con el dinero en su verdadero papel clásico de velo. Su enfoque es básicamente microeconómico por naturaleza.

<b>Exportaciones</b> Venta de bienes y servicios de un país al extranjero.	<b>Visibles:</b> Se refieren a bienes. <b>Invisibles:</b> Dan lugar a pagos de personas de otros países a los residentes pero sin que se produzca un movimiento de bienes. Estos pagos se deben generalmente a fletes, seguros, patentes, royalties, etc.	Este término se amplía a veces para designar: intereses sobre préstamos, movimientos bancarios, dividendos, fondos de emigrantes, legados y donaciones. También contabiliza el turismo (exportación de un servicio a residentes en el extranjero que ocasiona un pago por parte de éstos).
En el cómputo de la balanza comercial, generalmente, las exportaciones se valoran según sus precios FOB. <sup>3</sup>		
<b>Importaciones</b> Bienes y servicios introducidos a un país mediante el comercio internacional. Una parte significativa de la oferta total de mercancías proviene, en la actualidad, de las importaciones.	<b>Visibles:</b> Constituidas por bienes físicos. <b>Invisibles:</b> Transferencias que se realizan al exterior por pagos de fletes, seguros, gastos de los nacionales en el extranjero, pagos de préstamos e intereses, legados y donaciones.	Históricamente las importaciones han estado sujetas a diversas clases de controles, afectando los volúmenes del comercio internacional. Las diversas restricciones existentes pueden clasificarse en barreras arancelarias <sup>4</sup> y barreras no arancelarias. <sup>5</sup>
Al contabilizar la balanza comercial las importaciones, generalmente, se valoran según sus precios CIF. <sup>6</sup>		

<sup>2</sup> Chacholiades, Miliades. Economía Internacional. Ed. McGraw - Hill. México, 1986. P. 2.

<sup>3</sup> **FOB.** Siglas en inglés de "libre a bordo" o "puesto a bordo" (free on board). Término que describe la forma de tasar un bien cuando en el precio del mismo no se incluyen los costos de exportación asociados a su traslado, como seguros y fletes, por ejemplo.

<sup>4</sup> **Aranceles:** Impuestos que se pagan por los bienes que son importados a un país. Son derechos de aduana que pueden ser específicos (obligan al pago de una cantidad determinada por cada unidad del bien importado, por cada unidad de peso o por cada unidad de volumen); o ad valorem (se calculan como un porcentaje del valor de los bienes y son los que más se utilizan en la actualidad. Los aranceles aumentan el precio de los bienes importados; se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones. Los aranceles internacionales han bajado, por la acción del GATT y por la emergencia de mercados comunes en diversas regiones del mundo.

En la balanza comercial se refleja la diferencia entre las exportaciones y las importaciones. La balanza comercial es *favorable* o *activa* cuando las exportaciones, en un período dado, superan a las importaciones; del mismo modo, cuando existen saldos negativos, se habla de una balanza comercial *desfavorable* o *pasiva*.

**Cuadro 1 Principales exportadores e importadores en el comercio mundial de mercancías, 1998**  
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Clasificación por orden de importancia	Exportadores	Valor (f.o.b.)	Participación	Variación respecto de 1997	Clasificación por orden de importancia	Importadores	Valor (c.i.f.)	Participación	Variación
1	Estados Unidos	683,0	12,7	-1	1	Estados Unidos	944,6	17,0	5
2	Alemania	539,7	10,0	5	2	Alemania	466,6	8,4	5
3	Japón	388,0	7,2	-8	3	Reino Unido	316,1	5,7	3
4	Francia	307,0	5,7	6	4	Francia	287,2	5,2	7
5	Reino Unido	272,7	5,1	-3	5	Japón	280,5	5,0	-17
6	Italia	240,9	4,5	1	6	Italia	214,0	3,8	3
7	Canadá	214,3	4,0	-1	7	Canadá	205,0	3,7	2
8	Países Bajos	198,2	3,7	2	8	Hong Kong, China	188,7	3,4	-12
9	China	183,8	3,4	1		importaciones definitivas <sup>a</sup>	38,9	0,7	-26
10	Hong Kong, China	174,1	3,2	-7	9	Países Bajos	184,1	3,3	4
	exportaciones nacionales	24,3	0,5	-11	10	Bélgica-Luxemburgo	158,8	2,9	2
11	Bélgica-Luxemburgo	171,7	3,2	2	11	China	140,2	2,5	-2
12	Corea, Rep. de	133,2	2,5	-2	12	España	132,8	2,4	8
13	México	117,5	2,2	6	13	México	128,9	2,3	14
14	Taipei Chino	109,9	2,0	-9	14	Taipei Chino	104,2	1,9	-9
15	Singapur	109,8	2,0	-12	15	Singapur	101,5	1,6	-23

<sup>5</sup> Las barreras no arancelarias son: a) prohibiciones, que impiden por completo las importaciones de ciertos bienes; b) cuotas o contingentes, que fijan límites a la cantidad de bienes que es posible importar; c) otros controles. Las prohibiciones y cuotas son llamadas restricciones cuantitativas, las cuales comprenden también las licencias previas, autorizaciones específicas que dan los gobiernos para importar. Los controles se aplican por lo general a la calidad técnica o sanitaria de los bienes; aunque tienen, por lo tanto, otros propósitos no ligados a la restricción de las importaciones, actúan de hecho muchas veces como efectivas barreras para la penetración de los mercados nacionales. Las barreras no arancelarias reducen la oferta de los bienes importados, forzando a la demanda a trasladarse hacia los bienes de producción nacional. Ello induce, por lo general, un aumento en los precios. Las barreras no arancelarias, por otra parte, se prestan a prácticas discriminatorias y casuísticas, incrementando la discrecionalidad de los funcionarios gubernamentales y quitando transparencia al comercio internacional.

<sup>6</sup> CIF. Siglas en inglés de "costo, seguro y flete" (cost, insurance and freight) o "costo completo" (charged in full). Término que describe la forma de tasar un bien cuando se incluyen todos los costos asociados a su exportación

Clasificación por orden de importancia	Exportadores	Valor (f.o.b.)	Participación	Variación respecto de 1997	Clasificación por orden de importancia	Importadores	Valor (c.i.f.)	Participación	Variación
	Exportaciones nacionales	63,3	1,2	-13		Importaciones definitivas <sup>a</sup>	54,9	1,8	-31
16	España	109,0	2,0	5	16	Corea, Rep. de	93,3	1,7	-35
17	Suecia	84,5	1,6	2	17	Suiza	80,0	1,4	5
18	Suiza	78,7	1,5	3	18	Austria	68,3	1,2	5
19	Malasia	73,3	1,4	-7	19	Suecia	67,6	1,2	3
20	Irlanda	63,3	1,2	19	20	Australia	64,7	1,2	-2
21	Austria	61,7	1,1	5	21	Brasil	61,0	1,1	-6
22	Federación de Rusia <sup>b</sup>	56,2	1,0	-16	22	Malasia	58,5	1,1	-26
23	Australia	55,9	1,0	-11	23	Polonia	48,0	0,9	13
24	Tailandia	53,6	1,0	-7	24	Turquia	46,4	0,8	-4
25	Brasil	51,0	0,9	-3	25	Dinamarca	45,8	0,8	3
26	Indonesia	48,8	0,9	-9	26	Federación de Rusia <sup>b</sup>	44,7	0,8	-18
27	Dinamarca	47,0	0,9	-4	27	Irlanda	43,7	0,8	11
28	Finlandia	42,4	0,8	4	28	India	42,9	0,8	4
29	Noruega	39,6	0,7	-18	29	Tailandia	41,8	0,8	-33
30	Arabia Saudita	38,8	0,7	-35	30	Noruega	36,2	0,7	1
	Total <sup>c</sup>	4.748,0	88,3	-1		Total <sup>c</sup>	4.696,0	84,4	-2
	Todo el mundo <sup>c</sup>	5.375,0	100,0	-2		Todo el mundo <sup>c</sup>	5.560,0	100,0	-1

a Las importaciones definitivas se definen como importaciones menos reexportaciones.

b Los datos excluyen el comercio con los Estados Bálticos y la CEI. Si se incluyera el comercio con estos Estados las exportaciones e importaciones de Rusia ascenderían a 73.900 millones y 59.500 millones de dólares EE.UU., respectivamente.

c Incluye cantidades significativas de reexportaciones o de importaciones destinadas a la reexportación.

Fuente: Organización Mundial del Comercio. El Comercio Mundial crece más lentamente en 1998, tras un alza inusitada en 1997. [http://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres99\\_s/pr128\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/news_s/pres99_s/pr128_s.htm)

2. La teoría y política monetaria internacional: Se centra en los aspectos monetarios internacionales. Su enfoque es principalmente macroeconómico por naturaleza y trata particularmente los problemas de desequilibrio y ajuste de la balanza de pagos en el corto plazo.

**Balanza de pagos.** Cuenta Nacional, que contabiliza las transacciones hechas con el exterior. Incluye los pagos efectuados al extranjero por la adquisición de bienes y servicios, junto con las entradas provenientes del exterior por los mismos conceptos.

Cuenta corriente:

- Balanza comercial: refleja el movimiento de bienes.
- Balanza de servicios: muestra el movimiento de las exportaciones e importaciones "invisibles".

Cuenta de capital:

{ Muestra el saldo entre las entradas y salidas de capital.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

El saldo final de la balanza de pagos debe ser reconciliado mediante *movimientos compensatorios* simétricos a dichos movimientos, que consisten en un aumento o disminución de las reservas internacionales que posee un país.

Las partidas básicas de la balanza de pagos se organizan como en el siguiente ejemplo:

Exportación de Bienes (FOB)	12.660
Importación de Bienes (CIF)	<u>11.451</u>
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL:	<b>1.209</b>
Exportación de Servicios	1.244
Importación de Servicios	<u>2.088</u>
SALDO DE LA CUENTA DE SERVICIOS:	<b>- 844</b>
SALDO EN CUENTA CORRIENTE:	365
Ingresos por préstamos	2.211
Otros ingresos	<u>1.912</u>
Total ingresos de capital	<b>4.123</b>
- Egresos por préstamos	3.770
Otros Egresos	<u>641</u>
Total egresos de capital	<b>4.411</b>
SALDO EN CUENTA DE CAPITAL:	<b>-288</b>
SALDO EN BALANZA DE PAGOS:	<b>77</b>

Fuente:

Diccionario de economía y finanzas.

<http://www.eumed.net/cursecon/dic/B.htm#balanza>

a de pagos.

Las cifras se presentan, por lo general, en millones de dólares. Los valores referidos a exportaciones incluyen también las llamadas *reexportaciones*, mercancías que se introducen a un país para ser exportadas a un tercero; las exportaciones e importaciones invisibles se refieren a los cobros y pagos de fletes, seguros y servicios bancarios, así como a las entradas y salidas por concepto de turismo, remesas, donaciones y legados. En la cuenta de capital se incluyen los egresos por préstamos otorgados y por pagos de amortización a préstamos recibidos, así como los ingresos por los mismos conceptos; en la misma se incluyen, además, los movimientos de las inversiones extranjeras que efectúa o recibe un país.

Si el saldo final de la balanza de pagos es positivo o superavitario ello significa que el país ha tenido, durante un periodo dado, mayores ingresos que egresos netos; esa diferencia pasa a integrar entonces las reservas de oro y divisas que el país posee, en un movimiento que suele llamarse *creación de reservas*. Cuando el saldo es deficitario, del mismo modo, la creación de reservas adquiere un signo negativo, lo que significa que el país posee menos cantidades de oro y divisas que al cierre del ejercicio anterior.

A veces, a la balanza de pagos, se le da el nombre de balanza exterior.

A continuación se presentan los saldos de la balanza de pagos de México, tanto de cuenta corriente, como de capital.

**Cuadro 2**  
**Balanza de pagos de México (último trimestre de cada año)**  
 Sector Externo  
 (Millones de Dólares)

Cuenta Corriente		Cuenta de Capital				
PERIODO	Saldo de la Cuenta Corriente	PERIODO	Saldo de la Cuenta de Capital a/	Errores y Omisiones	Variación de la Reserva Neta b/	Ajustes Oro-plata y Valoración
1980/04	-3,365.60	1980/04	2,639.50	1,021.20	295.9	-0.8
1981/04	-4,699.70	1981/04	10,056.50	-4,064.60	1,129.90	162.3
1982/04	1,102.20	1982/04	1,074.70	-2,512.10	-256.5	-78.8
1983/04	1,777.90	1983/04	423.1	-1,362.70	758.2	80.1
1984/04	474.3	1984/04	217.2	-426.1	169.1	96.3
1985/04	833.1	1985/04	-168.1	-669	16.4	-20.3
1986/04	512	1986/04	981.8	722.1	2,274.00	-58.1
1987/04	806.9	1987/04	-2,277.50	-85.9	-881	-675.5
1988/04	-1,717.70	1988/04	-166.3	-1,598.50	-3,316.70	-165.8
1989/04	-1,458.30	1989/04	717.2	-13.7	-482.5	-272.3
1990/04	-1,823.10	1990/04	2,021.50	2,132.80	2,402.10	-70.9
1991/04	-4,494.20	1991/04	7,251.20	-1,760.00	1,014.80	-17.8
1992/04	-6,534.30	1992/04	8,202.60	-1,003.10	-652.9	12.2
1993/04	-5,426.90	1993/04	8,779.50	-1,703.20	1,673.90	-24.5
1994/04	-7,496.20	1994/04	-3,711.60	1,221.70	-9,991.50	5.3
1995/04	-128	1995/04	4,746.80	-3,578.10	1,042.30	-1.6
1996/04	-1,691.30	1996/04	2,642.40	980.8	1,929.70	2.3
1997/04	-3,617.90	1997/04	6,268.90	918.1	3,561.00	8.1
1998/04	-4,687.60	1998/04	7,877.00	-1,554.10	1,633.90	1.4
1999/04	-4,296.50	1999/04	4,278.40	-453.5	-473.1	1.5
2000/04	-6,183.70	2000/04	5,130.60	2,738.30	1,685.00	0.1
2001/04						
p/	-6,028.10	2001/04	7,652.20	-155.6	1,465.30	3.2
2002/01	-3,916.10	2002/01	5,705.50	-445.2	1,348.80	-4.5

a/ Nueva información permitió identificar una reducción en el monto de activos en el exterior durante el primer trimestre de 1996, mismo que no se incluyó antes en los datos de balanza de pagos. Ello explica la modificación al saldo de la cuenta de capital.

b/ Reserva calculada de acuerdo con el criterio del FMI más la plata. Las tenencias de oro están valoradas a 42.22 dólares la onza. De 1980 a 1989 las cifras se refieren a la variación de la reserva bruta. A partir de 1990 no se incluyen los pasivos internacionales, razón por la cual las cifras reportadas corresponden a la variación de la reserva neta.

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

FUENTE: Banco de México. Indicadores Económicos. <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdi.exe>.



### La función del comercio

La importancia del comercio proviene del amplio grado de especialización que existe en las sociedades actuales y aún en las sociedades más primitivas, debido a que con la cooperación se producen más bienes disponibles para el consumo y, como consecuencia se incrementa el nivel de vida.

La especialización necesariamente implica comercio y no puede ocurrir sin él. Cada país tiende a especializarse en la producción de aquellos bienes que puede producir en forma más barata que otros países, e intercambiando sus excedentes por los excedentes de otros países. Este proceso permite la división internacional del trabajo que hace posible para todas las naciones consumir más bienes y servicios.

Los bienes que un país importa pueden dividirse en dos categorías:

1. Los bienes que otros países pueden producir en forma más barata, que los que produce el país que importa.
2. Los bienes que el país que importa, no puede producir en ninguna forma.

Esa posibilidad que el intercambio comercial entre países propicia, de acceder a un mayor número de bienes de consumo, aumentando el nivel de bienestar de la población, se califica como **las ganancias del comercio**. De ahí que las ganancias del comercio internacional tienden a liberalizarlo, bajo el enfoque internacional (Organización Mundial del Comercio –OMC– antes GATT; la Ronda Kennedy y la Ronda de Tokio) o a regionalizarlo mediante el enfoque regional (Comunidad Económica Europea). En ambos enfoques, el propósito es reducir las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio internacional; aunque en el segundo enfoque, se promueve el libre comercio al interior de la región, mientras que se mantienen las barreras con el resto del mundo.

### **La función de las relaciones monetarias internacionales**

Aunque en el largo plazo el dinero es solo un velo, su significado de corto plazo es incuestionable, pues las economías viven cotidianamente en el corto plazo.

La teoría y política monetaria internacionales (o las finanzas internacionales) tratan el mercado de divisas o mercado cambiario y la balanza de pagos. En particular tratan el proceso de ajuste en el corto plazo y las dificultades que la economía mundial tiene para alcanzar el equilibrio internacional. Además, las finanzas internacionales tratan las políticas económicas que pueden ser necesarias para alcanzar tal equilibrio, cuando los procesos automáticos son demasiado lentos o inapropiados.

La principal función del sistema monetario internacional es permitir que procesos económicos fundamentales de producción y distribución operen tan ordenadamente y eficientemente para maximizar las ganancias del comercio, permitiendo el pleno uso de la división eficiente del trabajo entre las naciones del mundo.

Adam Smith llamó al sistema monetario internacional "la gran rueda", que si gira sin esfuerzo, la especialización internacional produce un flujo máximo de bienes y servicios que tienden a satisfacer las necesidades humanas de todos los rincones del Globo. Pero cuando la rueda gira con dificultad, el flujo internacional de bienes y servicios se interrumpe, provocando serias consecuencias para el bienestar económico de las naciones.<sup>7</sup>

A los flujos reales de entradas y salidas (importaciones y exportaciones) de bienes y servicios, se contraponen sus respectivos pagos: salidas de moneda extranjera para pagar las importaciones, entradas de moneda extranjera procedentes de cobros de las exportaciones. A la par de estas corrientes monetarias en moneda extranjera, aparecen entradas y salidas de tales monedas, procedentes de las importaciones de capital financiero, con destino a su inversión en empresas nacionales. Y, en un sentido opuesto, salidas de capital nacional (previamente convertido en moneda extranjera) para ser invertido en el exterior.

Las entradas y salidas de moneda extranjera se concentran en el mercado de divisas (por lo general, en las instituciones financieras). En éste, quien dispone de saldos en moneda extranjera puede (y, a veces, debe obligatoriamente) cambiarlos por la moneda nacional que

---

<sup>7</sup> Chachollades, Milltades. Economía Internacional. Ed. McGraw – Hill. México, 1986. P. 6.

---

precisa para su uso en el interior. Análogamente, quien necesita moneda extranjera para pagar importaciones o colocar sus capitales en el extranjero, logra adquirirla pagando con moneda nacional. El precio de cada moneda extranjera en moneda nacional se denomina *tipo de cambio* de esa moneda, y se forma, como todo precio, por la interacción de la demanda de moneda extranjera (para pagar importaciones de mercancías o para enviar al exterior capitales financieros) junto con la oferta (procedente de las exportaciones de mercancías y de las entradas de capital).

En estas relaciones, rara vez las cuentas (*balanza de pagos*) se saldan con equilibrio: los excesos de entrada o de salida quedan contabilizados en forma de saldos en moneda extranjera a disposición del banco de la nación, constituyendo las *reservas de divisas*.





## IV. Introducción

### 2 Objeto y Método de la Economía Internacional

La economía internacional utiliza los mismos métodos de análisis que las otras ramas de la economía y su objeto de estudio es el comercio y las finanzas internacionales. El comercio internacional de bienes y servicios y los flujos internacionales de dinero, han propiciado que las economías estén ahora más estrechamente vinculadas.

#### Antecedentes

Los antecedentes del área del comercio internacional se remontan a los debates de David Ricardo y la política monetaria de los siglos XVIII y XIX (anterior a David Hume).

En el capítulo 7 de sus principios de economía política y tributación (1817), David Ricardo, uno de los padres de la ciencia económica, demuestra que el comercio exterior tiene su causa en las ventajas comparativas de cada país y argumenta de forma convincente que el ingreso real de los países siempre será más elevado con libre comercio que sin él. He aquí un extracto de su argumento:

"En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en los empleos más beneficiosos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y al hacer más eficaz el empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio civilizado con un mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas. Es este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia, y que Inglaterra produzca artículos de ferretería u otros".

"En términos generales, las tasas de beneficio de un mismo país siempre están en un determinado nivel; o difieren solamente cuando la inversión de capital es, mas o menos, segura y apetecible. No sucede esto entre países distintos, pues si los beneficios derivados del capital invertido en Yorkshire excediesen los que se obtienen del capital empleado en Londres, se trasladaría rápidamente a Yorkshire y se realizaría una igualación de utilidades; en cambio, si a la consecuencia de una tasa reducida de producción en Inglaterra debida al aumento del capital y de la población se registrase un aumento en los salarios y se redujesen los beneficios, no sería de esperar que el capital y la población Ingleses emigrasen a Holanda, España o Rusia, donde los beneficios podrían ser mayores".

"Si Portugal no tuviera relaciones comerciales con otros países, en lugar de emplear una gran parte de su capital y de su industria en la producción de vinos, con los cuales adquiere de otros países la ropa y la ferretería que consume, se vería obligado a dedicar una parte de ese capital a la fabricación de dichos bienes los cuales obtendría probablemente en menor cantidad y con inferior calidad."

"La cantidad de vino que tendría que pagar a cambio del paño obtenido en Inglaterra no se determina por las cantidades respectivas de trabajo necesarias para la producción de cada uno de ellos si ambos bienes se fabricaran en Inglaterra o en Portugal."

"Inglaterra puede encontrarse en circunstancias tales que la producción de paños requiera el trabajo de 100 hombres durante un año. Si se tratase de producir el vino, probablemente necesitaría el trabajo de 120 hombres durante el mismo tiempo. consecuentemente, Inglaterra prefiere adquirir el vino importándolo a cambio del paño que produce "

"Portugal probablemente puede producir su vino mediante el trabajo de 80 hombres durante un año, mientras que para la producción del paño requiere el trabajo de 90 hombres durante el mismo tiempo. Resulta, en consecuencia, ventajoso para Portugal exportar vino a cambio de paños. Este intercambio se efectúa aunque la mercadería importada pueda producirse en Portugal utilizando una cantidad menor de mano de obra que en Inglaterra. Aun cuando podría producir el paño con el trabajo de 90 hombres, lo importará de un país donde se emplee el trabajo de 100 obreros, ya que será más provechoso para él emplear su capital en la producción de vino, mediante el cual obtendrá una cantidad mayor de paños procedentes de Inglaterra que la que podría producir invirtiendo en la manufactura de paños una parte del capital que ahora dedica a la producción de vino"<sup>1</sup>

David Ricardo explica ya los fundamentos de la teoría de la ventaja comparativa partiendo del intercambio de productos que en su tiempo mantenían el Reino Unido y Portugal.

## Objeto y método de estudio de la Economía Internacional

Los economistas tratan de analizar, a diversos niveles de abstracción, la realidad económica. La microeconomía se ocupa de la asignación eficiente de los recursos a nivel de consumidores y empresas, mientras que la macroeconomía describe y analiza la actividad económica a nivel nacional. Otra dimensión económica que abarca la economía es la internacional, es decir, el estudio de las transacciones económicas que se realizan a través de las fronteras nacionales.

Superficialmente, parecería que la economía internacional carece de importancia, ya que el comercio internacional representa sólo una mínima parte de la actividad económica total de la mayoría de los países:

1. Sólo alrededor de 15% del Producto Nacional Bruto de Estados Unidos son exportaciones, porcentaje que es aun mayor en Rusia.
2. En promedio, América Latina tiene aproximadamente entre 20 y 30% de su economía dedicado al comercio internacional, aparentemente.

**El hecho es que, en muchos aspectos, el comercio internacional puede ser el sector más importante de la economía de cualquier nación, como se muestra en la evolución del comercio internacional de países seleccionados, para el período 1995-1999.**

<sup>1</sup> Enciclopedia práctica de Economía. Tomo IV. P.p 34-35.

## VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES

## PAISES SELECCIONADOS

1995-1999

(Millones de dólares)

País / Año	EXPORTACIONES					IMPORTACIONES				
	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999
Alemania	523,580	522,580	510,710	542,800	542,960	458,480	453,200	439,900	463,910	470,960
Arabia Saudita	50,041	60,729	60,731	38,822	50,757	25,650	25,358	26,370	27,535	25,717
Argentina	21,162	24,043	26,430	26,441	23,333	18,804	22,283	28,554	29,558	24,103
Australia	53,220	60,397	64,893	55,848	56,059	57,443	61,032	63,044	61,215	65,826
Brasil	46,506	47,851	53,189	51,136	48,012	49,663	53,304	59,841	57,739	49,219
Canadá	193,373	205,443	217,739	217,406	242,820	167,517	174,352	200,516	204,631	220,064
Corea del Sur	124,632	129,968	138,619	132,122	145,164	129,076	144,933	141,798	90,495	116,793
Costa Rica	3,482	3,774	4,221	5,538	6,668	3,804	4,023	4,718	5,937	6,008
Chile	16,025	15,405	16,663	14,831	15,616	14,644	16,496	18,221	17,347	13,952
China	128,110	151,077	182,670	183,529	194,716	110,060	131,542	136,448	136,915	158,509
España	93,439	102,735	106,926	111,986	111,005	111,854	119,017	120,333	132,744	140,213
Estados Unidos de América	577,690	613,960	681,650	672,290	686,660	749,570	803,330	876,370	917,190	1,029,920
Federación Rusa	82,913	90,564	89,008	74,883	75,844	62,603	68,093	71,982	58,014	39,625
Francia	278,630	281,850	286,070	303,020	298,220	267,630	266,910	259,170	278,080	278,830
Holanda (Países Bajos)	195,594	195,077	189,400	195,305	195,076	171,783	172,310	167,624	174,491	177,122
Israel	19,393	21,333	22,698	22,974	25,565	26,834	28,426	27,824	26,199	29,972
Italia	233,998	252,039	240,404	242,572	230,831	195,269	197,921	200,527	206,941	210,445
Japón	428,720	400,280	409,240	374,040	403,690	296,930	316,720	307,640	251,660	280,370
Libia	9,038	9,578	9,876	6,328	7,276	6,257	7,059	7,160	5,857	4,302
México	79,542	96,000	110,431	117,500	136,391	72,453	89,469	109,808	125,373	141,975
Nigeria	11,734	16,117	15,207	8,971	12,876	8,222	6,438	9,501	9,211	8,588
Noruega	42,312	49,968	48,737	40,636	ND	33,741	37,037	37,585	39,070	ND
Nueva Zelanda	13,478	14,342	14,242	12,271	12,618	12,584	13,814	13,380	11,334	13,028
Reino Unido	242,550	261,570	281,310	271,780	268,080	261,090	281,800	300,800	305,800	311,390
Singapur	118,456	126,010	125,746	110,591	115,639	117,479	123,786	124,628	95,780	104,337
Sudáfrica	30,071	30,263	31,171	29,234	28,361	27,404	27,569	28,848	27,216	24,611
Suiza	97,139	95,544	95,039	93,782	91,733	93,880	93,676	92,302	92,849	91,009
Venezuela	19,082	23,707	23,703	17,576	20,819	12,069	9,937	13,678	15,105	13,213

ND = No disponible.

NOTAS:

Cifras derivadas de la balanza de pagos a precios corrientes FOB; para México, de la balanza comercial a precios corrientes FOB.  
 FUENTE: FMI. Estadísticas Financieras Internacionales, febrero 2001. Para México: BANXICO. Dirección General de Investigación Económica.  
 Indicadores Económicos (varios años).

El comercio internacional, desde una perspectiva ideal, sirve para muchos fines. Permite a las naciones especializarse en los campos donde demuestran mayor eficiencia y comerciar con otras para obtener productos que, de otra manera, no estarían a su disposición. Esta especialización proporciona, teóricamente, ingresos más altos a todos los participantes. El comercio internacional (las importaciones y las exportaciones) determina asimismo el poder financiero de las naciones: aquellas naciones que importan constantemente más de lo que exportan caen a menudo en una crisis económica que culmina en devaluación o algo peor.

La economía internacional, tiene una importancia especial para América Latina, incluido México. Muchos países latinoamericanos se especializan en la producción en uno o dos productos de exportación, por ejemplo, cobre en Chile, estaño en Bolivia, petróleo en Venezuela y México, etc. Por ende, dependen exageradamente de los ingresos que obtienen por esa vía para lograr capital con el cual adquirir las importaciones que necesitan para el desarrollo. Los cambios de precios de esos productos en los mercados mundiales tienen una gran importancia en el proceso de desarrollo de los países. Por estas razones es que se le atribuye importancia a la economía internacional.<sup>2</sup>

Mientras que la teoría económica general trata los problemas de una economía individual cerrada, la economía internacional trata los problemas de dos o más economías abiertas. En particular, la economía internacional trata los mismos problemas de la teoría económica general, pero los trata en su ambiente internacional. Así la economía internacional estudia cómo un número de economías diferentes interactúan entre sí en el proceso de asignar recursos escasos para satisfacer necesidades humanas.

Claramente, la economía internacional es más general que la economía de una economía cerrada; esta última es un caso especial de la economía internacional (el número de países que comercian se reduce (de muchos a uno) Además, el estudio de la teoría económica general que trata los problemas de una economía cerrada es solamente un primer (pero necesario) paso hacia el estudio del comportamiento de una economía real. Sin duda, no existe una economía cerrada en el mundo real, excepto la economía mundial.

---

<sup>2</sup> Norris C. Clement, Jhon C. Pool y Mario M. Carrillo. Economía. Enfoque América Latina. Segunda edición. Mc Graw Hill. P. 162.

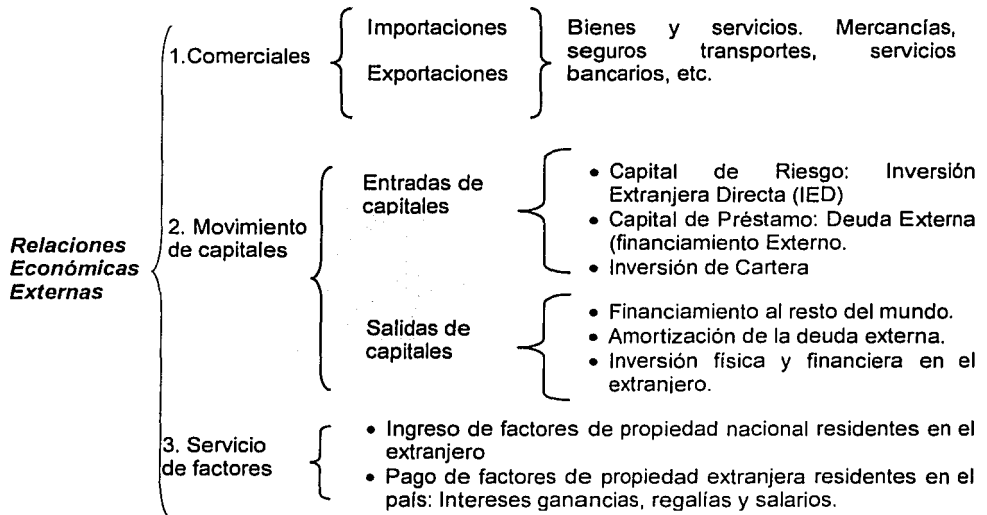
## IV. Introducción

### 3 Campo de la Economía Internacional

El campo de estudio de la Economía Internacional es el comercio y las finanzas internacionales. Su objeto de estudio esta referido a los problemas especiales de la interacción económica de los países. Por tanto la economía internacional, se ubica en el contexto de la relaciones con el exterior.

#### Relaciones con el Exterior

Las relaciones económicas externas se expresan, de manera sintética en el siguiente esquema:



El estudio de la economía internacional hoy es de la máxima importancia, pues en las últimas tres décadas, *los países se han ido vinculando de manera más estrecha por medio del intercambio y las finanzas internacionales*: un país que solía ser un acreedor grande, Estados Unidos, es ahora el país deudor más grande del mundo; muchos de los países en desarrollo tienen constantes problemas de desarrollo y cantidades relativamente grandes de deuda externa.<sup>1</sup> Dicha vinculación se da cuando los residentes de un país realizan transacciones económicas con los de otros países.

La mayoría de las reflexiones clave del análisis económico moderno provienen de los debates sobre comercio internacional y política monetaria de los siglos XVIII y XIX. Aún así, nunca ha sido el estudio de la economía internacional tan importante como lo es hoy en día porque a través del comercio internacional de bienes y servicios, y de los flujos internacionales de dinero,

<sup>1</sup> ALVARO GARCIA ESCOBAR. *Economista de la Universidad Nacional de Colombia, Máster en Economía, Georgetown University, Washington, D.C. Profesor de Economía: Univalle, Usaca, Usabu e Icesi. LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y EL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL.* [http://www.icesi.edu.co/es/publicaciones/contenidos/69/agarcia\\_globalizacion-sist-monetario.pdf](http://www.icesi.edu.co/es/publicaciones/contenidos/69/agarcia_globalizacion-sist-monetario.pdf)

las economías de los diferentes países están ahora más estrechamente interrelacionadas que nunca con anterioridad.<sup>2</sup>

Lo anterior, se evidencia al considerar el aumento de convenios comerciales bilaterales entre grandes socios comerciales, y de los convenios comerciales regionales. Con el surgimiento de una Europa más grande e integrada, por una parte, de iniciativas de integración económica en el hemisferio occidental y de mayor peso de los países asiáticos, por otra, se evolucionó hacia un sistema comercial mundial dominado por tres grandes bloques comerciales: el americano, el europeo y el asiático.

También en el **sistema financiero global** han incidido los actores transnacionales en telefonía, informática, microelectrónica; derechos humanos o medio ambiente; o actores de carácter espurio, como el narcotráfico o la corrupción, con su lavado de dinero en cantidades multimillonarias que influyen en el funcionamiento de las economías estatales, de la economía mundial, de los gobiernos al intentar comprar *-o compran definitivamente-* a los candidatos o funcionarios. La eliminación o erradicación de los actores de carácter espurio, es muy compleja porque se *carece de Estados de derecho sólidamente fundados*, para erradicarlos.

En este régimen capitalista global, la orientación distintiva es la libre circulación de capitales y la apertura de los mercados, aunque hay un alto índice de proteccionismo, tanto cuantitativo como cualitativo, por parte de los países industrializados, frente al aperturismo "obligatorio" de los subdesarrollados o en vías de desarrollo.

En él, el nuevo "regulador" mundial, resultante de la primera reunión "Ronda Uruguay", en Singapur, la última del GATT, es la Organización Mundial del Comercio (OMC), reemplazante de aquél, y encargada de alcanzar el objetivo del comercio libre. De esa Ronda de Uruguay surgen las normas, valores, principios, pautas y reglas adoptadas que rigen las relaciones entre las unidades, incorporadas a la OMC.

Ese objetivo se explicita por Renato Ruggiero, Director General de la OMC, en su discurso "**Repercusiones para el comercio en un mundo sin fronteras**", en el Congreso Mundial de Comercio del 25 de Abril de 1997 en Singapur, al abogar por un "**regionalismo abierto**", para que las agrupaciones regionales existentes o por crearse eliminen los obstáculos internos al comercio y reduzcan al mismo tiempo los obstáculos aplicados a terceros, para asegurar que tanto el enfoque regional como el multilateral contribuyan a la **plena liberalización** y alcanzar un **mercado mundial libre**.

Las economías al quedar abiertas a las telecomunicaciones, permiten a los operadores el manejo fluido de la información, sea en comercio, finanzas, etc.<sup>3</sup> El "tránsito" por internet, significa miles de millones de dólares diarios en movimiento planetario de **actividad bursátil**, además del **comercio** a través de la red, que para 1999 se estimó la circulación en 85 mil millones de dólares de intercambio comercial y para el 2002 en un orden de los 200 mil millones de dólares.

<sup>2</sup> Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional – Teoría y Política, Ed. Mc Graw-Hill, segunda edición, España, 1994, P. 1.

<sup>3</sup> Las telecomunicaciones son controladas por actores transnacionales, y no hay organismo internacional o Estado que pueda regularlas. Dos empresas transnacionales **WorldCom** y **MCI** se fusionaron en un acuerdo valuado en 37 mil millones de dólares, pasando a controlar entre el 50 y el 60% del tránsito de datos por Internet y las comunicaciones telefónicas. Hay otras dos empresas, **Sprint** y luego **GTE** que tienen capacidad para el manejo de las comunicaciones por internet (Ver **ZOLTAN MIKOLAS**, "Quién es el Dueño de Internet", página de **INFORMATICA, CLARIN, Bs. As.**, 3 de Junio de 1998).

El mercado de telecomunicaciones podría revolucionarse por la fusión, más importante en toda la historia, de las dos empresas telefónicas más importantes de Alemania e Italia, **Deutsche Telekom AG** y **Telecom Italia SpA** creando un grupo valuado en más de 200,000 millones de dólares, manejando el 82% de las telecomunicaciones y participando en la TV por cable, la venta de teléfonos, servicios, actividades de instalación, tecnología informática. El capital de mercado de Deutsche Telekom AG, supera los 117 mil millones de dólares y emplea a más de 216 mil personas, mientras que Telecom Italia SpA tiene un capital de mercado mayor a los 77 mil millones de dólares, dando trabajo a más de 126 mil personas.<sup>4</sup>

**El comercio mundial crece a un ritmo que es casi tres veces el del crecimiento de la producción mundial.**

**Crecimiento del volumen de las exportaciones y la producción mundiales de mercancías, por principales grupos de productos, 1990-00**  
Variación porcentual anual

Concepto / Período o año	1990-00	1997	1998	1999	2000
Exportaciones mundiales de mercancías	7.0	11.0	5.0	5.0	12.0
Productos agrícolas	4.5	6.0	0.0	2.5	8.0
Productos de las industrias extractivas	4.0	9.5	4.0	-1.5	0.5
Manufacturas	7.5	12.0	5.0	7.0	14.5
Producción mundial de mercancías	2.5	4.5	2.0	2.5	4.5
Agricultura	2.0	2.5	1.5	2.5	1.0
Industrias extractivas	1.5	3.5	1.5	-2.0	3.5
Industrias de manufacturas	2.5	5.5	2.5	3.5	6.0
PIB mundial real	2.0	3.5	2.0	3.0	4.0

*Nota:* La producción mundial de mercancías difiere del PIB mundial porque excluye los servicios y la construcción.

Fuente: Organización Mundial de Comercio. Estadísticas del comercio internacional, 2001  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statistics/statistics\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/statistics_s.htm). Cuadro 1.1.

El crecimiento del PIB ha perdido ritmo respecto de las exportaciones. El comercio mundial ha crecido como proporción del PIB, teniendo como factor decisivo el incremento de las importaciones, cuyos índices de crecimiento han sido mayores (tanto en volumen, como en valor) que el de las exportaciones, como se muestra a continuación.

**Crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías de ciertas regiones, 1990-00**  
(Variación porcentual anual)

Exportaciones			Región	Importaciones		
1990-00	1999	2000		1990-00	1999	2000
7.0	5.0	12.0	Todo el mundo	7.0	6.0	12.0
7.0	6.0	10.0	América del Norte (a)	8.5	11.5	11.5
9.0	7.0	9.5	América Latina	10.5	-1.5	11.0
6.5	4.5	10.5	Europa Occidental	6.0	5.5	10.0
6.5	5.0	10.5	Unión Europea (15)	6.0	6.0	9.5
5.5	-2.0	17.0	Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	4.0	-9.0	15.5
8.0	7.0	16.0	Asia	7.5	9.0	15.5
3.0	2.0	9.5	Japón	5.5	9.5	11.0
10.5	9.0	16.5	Seis países comerciantes del Asia Oriental	8.0	11.0	16.5

a Excepto México.

Fuente:

Organización Mundial de Comercio. Estadísticas del comercio internacional, 2001.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statistics/statistics\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/statistics_s.htm).

Cuadro 1.2.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>4</sup> Diario La Nación, Bs. As., 19 de abril de 1999, sobre información de The Wall Street Journal Americas.



El Director General de la OMC, en el mismo discurso, también expresó que donde más se refleja la integración económica mundial es en Asia. El volumen de las importaciones de los países asiáticos en su conjunto, creció a una tasa anual del 10% entre 1990 y 1995. En 1995, las importaciones de los diez principales países en desarrollo de Asia ascendieron a casi 750.000 millones de dólares de EUA. La tasa de crecimiento de las importaciones de Asia, fue del 13% en 1995, y también el volumen de las importaciones de Asia aumentó más rápidamente que el de sus exportaciones

Las disminuciones anuales más fuertes de las exportaciones de mercancías, expresadas en valor, se registraron en las regiones exportadoras de petróleo, mientras que los países directamente afectados por la crisis financiera de Asia acusaron la mayor disminución de importaciones. La inversión de capital privado, que se apartó de los mercados emergentes, contribuyó a que los tipos de interés fueran bajos en América del Norte y Europa Occidental. Además, la disminución de los precios de los combustibles debilitó los precios de las importaciones y dio lugar a aumentos reales de los ingresos en los países importadores netos de combustibles.

**Crecimiento del valor del comercio mundial de mercancías, por regiones, 2000**  
 (Miles de millones de dólares y porcentajes)

Exportaciones				Región	Importaciones			
Valor	Variación porcentual anual				Valor	Variación porcentual anual		
2000	1990-00	1999	2000		2000	1990-00	1999	2000
6186	6	4	12	Todo el mundo	6490	6	4	13
1058	7	5	12	América del Norte (a)	1504	9	11	17
359	9	7	20	América Latina	388	12	-3	16
2441	4	0	3	Europa Occidental	2567	4	1	5
2251	4	0	2	Unión Europea (15)	2362	4	2	5
271	7	0	26	Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	242	5	-12	13
116	8	1	14	Europa Central y Oriental	146	10	-1	13
105	-	1	39	Rusia, Fed. de	46	-	-32	12
145	3	10	27	África	137	4	-3	7
263	7	28	46	Oriente Medio	171	6	1	14
1649	8	7	18	Asia	1481	8	10	23
479	5	8	14	Japón	380	5	11	22
249	15	6	28	China	225	15	18	36
649	9	8	19	Seis países comerciantes del Asia Oriental	615	8	11	27

a Excepto México en todo el presente informe

*Nota:* Debe señalarse al principio que hay interrupciones en la continuidad de las cifras relativas a los países y las regiones. Se indican esas interrupciones en los cuadros.

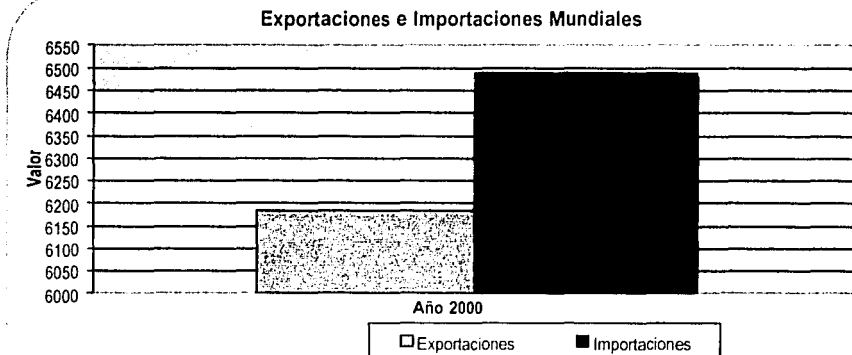
A5 y A6 del Apéndice. Las Notas Técnicas proporcionan explicaciones sobre las interrupciones importantes.

*Nota:* La producción mundial de mercancías difiere del PIB mundial porque excluye los servicios y la construcción.

Fuente: Organización Mundial de Comercio. Estadísticas del comercio internacional, 2001  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm). Cuadro 1.3.

Las diferencias entre regiones, en el crecimiento de volumen de las exportaciones son mucho menos pronunciadas, que en el caso de las importaciones, pero para el conjunto de la economía mundial, para el año 2000, las exportaciones son una proporción bastante inferior al de las importaciones.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN



### Temática de la Economía Internacional

La materia objeto de estudio de la economía internacional<sup>5</sup> consiste entonces, en aquellos temas que se plantean por los problemas especiales de la interacción económica entre los países. Aparecen siete temas en relación con esta cuestión:

1. Las ganancias del comercio.
2. Los patrones del comercio.
3. El proteccionismo.
4. La balanza de pagos.
5. La determinación del tipo de cambio.
6. La coordinación de la política económica internacional.
7. El mercado internacional de capitales.

TEMAS CON  
 FALLA DE ORIGEN

#### 1. Las ganancias del comercio

Cuando Brasil, por ejemplo exporta café a Alemania y compra a cambio máquinas-herramientas, está poniendo a disposición de los alemanes algo que estos no tienen: su tierra, su clima cálido y el trabajo de sus hombres, materializados en unos granos de café. Y recibe de los alemanes algo que Brasil no tiene: una tecnología avanzada, el fruto de años de investigación y formación, su capacidad directiva, todo ello en forma de maquinaria.

Una de las ventajas del comercio internacional es consecuencia de las economías de escala al aumentar la cantidad producida para satisfacer un mercado más amplio, los costos medios disminuirán. Además están las ventajas de la especialización: cuando un individuo se especializa en la realización de un trabajo concreto, adquirirá más habilidad y maestría en él que los que lo realizan de forma eventual; esa argumentación, válida para un trabajador individual, también es válida para una empresa y para un país

<sup>5</sup> Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional. Teoría y Política, Ed. Mc Graw Hill. Segunda Edición. España. 1994. P.p. 1-10

David Ricardo ofreció la explicación del comercio en términos de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo en el siglo XIX, siendo la batalla entre el proteccionismo y el libre comercio el tema más importante de la política económica; para lo cual el concepto y la estructura de la balanza de pagos es de suma utilidad en el análisis.

### ESTAS FUERON SUS PALABRAS

*En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en los empleos más beneficiosos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y al hacer más eficaz el empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio por todas las naciones uniéndolas con un mismo lazo de interés e intercambio común. Es este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia, y que Inglaterra produzca artículos de ferretería y otros.*



(David Ricardo, Principios de Ec. Política y Tributación, 1817).  
<http://www.eumed.net/cursecon/15/15-1.htm>

**Los diferentes modelos de comercio internacional, sostienen** que dos países pueden comerciar con ventajas mutuas, incluso cuando uno de ellos es más eficiente que el otro en la producción de todos los bienes y el menos eficiente compite solo pagando menores salarios.

El comercio permite exportar bienes cuya producción se realiza con una relativa intensidad de recursos y factores que son abundantes en el país, y cuyos precios son menores mientras que importa aquellos bienes cuya producción requiere una intensidad en la utilización de recursos que son relativamente escasos en el país y cuyos precios son mayores. El comercio internacional también permite la especialización en la producción de gamas más reducidas de productos, permitiéndoles obtener mayor eficiencia con la producción en gran escala.

Las migraciones internacionales, la concesión de préstamos y el endeudamiento internacionales son también formas de comercio beneficioso para ambas partes, a través del intercambio de trabajo por bienes y servicios, así como bienes presentes por promesas sobre bienes futuros.

Los intercambios internacionales de acciones y bonos (activos con riesgo), pueden beneficiar a los países al permitir a cada uno de ellos diversificar su riqueza y reducir la variabilidad de su renta (formas invisibles del comercio que producen beneficios tan reales como las del comercio de bienes tangibles).

## 2. Los patrones de comercio

Las diferencias en los costos relativos entre países indican cuál será la dirección previsible del comercio internacional, lo que normalmente se conoce como *patrón de comercio*. David Ricardo ofreció una explicación del comercio en términos de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo, originada en las ventajas comparativas de cada país y la especialización de la producción, a principios del siglo XIX.

En el siglo XX se dieron explicaciones alternativas, por ejemplo, los lazos entre los patrones del comercio y la interacción de la oferta relativa de los recursos nacionales como el capital, la tierra y el trabajo, por un lado, y por otro, el uso relativo de esos factores de producción de los

diferentes productos, o bien las teorías que sugieren la existencia de un importante componente aleatorio en los patrones del comercio internacional.

*Las diferencias en los costos relativos se explican* en función de que los países cuentan siempre con unos recursos limitados si los factores de producción no pueden desplazarse de un país a otro. En cualquier país del mundo, la cantidad de mano de obra, los recursos naturales y el capital disponibles están limitados en el tiempo (dotaciones de recursos productivos disponibles: por ejemplo, el número de Has. De terreno cultivable por habitante es mucho mayor en Argentina que en Japón; el capital que se puede invertir por persona en Alemania es mayor que el de la India).

Esta diferencia entre las dotaciones relativas de factores implican lógicamente, una diferencia en los precios con que se remunera a cada factor. Así, si en un país la tierra de labor es un factor de producción relativamente abundante en relación a la mano de obra, es razonable suponer que el factor más abundante (la tierra) tienda a ser más barato que el factor relativamente escaso (el trabajo).<sup>6</sup>

Cada país se especializará en aquellos productos que pueda producir ventajosamente con respecto a los demás países. ¿Y qué significa producir ventajosamente? Adam Smith respondió a esas preguntas afirmando que los países se especializarán en producir aquellos bienes sobre los que tengan una **ventaja absoluta**, es decir, que sean capaces de producir el mismo número de bienes aplicando menor cantidad de trabajo. Su discípulo David Ricardo dio un paso más, demostró que todos los países se pueden beneficiar especializándose cada uno en la producción de bienes aunque no tengan ventaja absoluta en ellos; es suficiente que tengan **ventaja comparativa**, es decir, que sean capaces de producirlo a un precio menor.

Por otra parte, es observable que en la producción de diversos bienes, la proporción en que se utilizan los factores de producción varía. Para producir energía eléctrica se necesita invertir una gran cantidad de capital en generadores, turbinas, etc., y relativamente pocos trabajadores que controlen la instalación (industria intensiva en capital). En cambio, en la industria de la confección se necesita mucha más mano de obra por unidad de capital invertido (industria intensiva en trabajo).

Los factores de producción a considerar en el costo relativo de producción de bienes, son: Recursos Naturales, Trabajo, Capital (físico) y Capital Humano.

### 3. El proteccionismo

Así como la idea de las ganancias del comercio es el concepto más importante de la economía internacional desde el punto de vista teórico, el tema más importante desde el punto de vista de política económica es la eterna batalla entre el proteccionismo y el librecambio.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>6</sup> En su intento por abordar los numerosos asuntos políticos surgidos a raíz de la controversia sobre la ley de los granos, Ricardo desarrolló un modelo extenso y complejo mediante el empleo de diversas herramientas analíticas y suposiciones, estas incluyen: (1) La teoría del costo del trabajo; (2) Dinero neutral; (3) Coeficientes fijos de producción para el trabajo y el capital; (4) Rendimientos constantes en la manufactura y rendimientos decrecientes en la agricultura; (5) Pleno empleo; (6) Competencia perfecta; (7) Actores económicos; (8) Tesis malthusiana sobre la población; (9) Doctrina de los fondos salariales. En el proceso de analizar las cuestiones que surgieron gracias a la controversia de la Ley de granos, Ricardo, Malthus, West y Torrens formularon el principio de los rendimientos decrecientes, el cual se ha convertido en un concepto económico importante. El principio de los rendimientos decrecientes establece que si un factor de la producción aumenta de manera constante, en tanto que los otros se mantienen fijos, entonces la tasa a la que el producto total aumenta, disminuirá a la larga, es decir este comienza a operar a partir del punto máximo en la función producción, y empieza a descender, y esto lo podemos comparar con el producto marginal que es igual a cero.

El proteccionismo supone la defensa de las industrias nacionales, de la competencia extranjera. Desde el siglo XVI, al aparecer los estados nación, los gobiernos, han defendido sus industrias nacionales, imponiendo límites a las importaciones o subvencionando Las exportaciones.

Hay diversos grados de apertura de un país al comercio internacional. El más cerrado, la autarquía absoluta, supondría negarse a cualquier importación; un pequeño grado de apertura implicaría permitir la importación de productos que no pudieran ser fabricados en el interior del país; si finalmente se diera libertad total de comercio, sería lógico esperar que sólo se importasen los productos que pudieran ser fabricados en el país a un costo excesivamente alto. Pero lo que se observa en el mundo real es algo más avanzado: con mucha frecuencia se comercia con productos que podrían ser fabricados fácilmente por el país importador (galletas, camisas) pero que resulta más ventajoso adquirirlos en el exterior.

FUENTE: <http://www.eumed.net/cursecon/15/15-1.htm>

El librecambio se puede definir como una situación en la que existe libre circulación de bienes y servicios entre países, sin ningún tipo de trabas. Un régimen comercial internacional de perfecto librecambio no se ha dado nunca en la historia. En el Siglo XX, el acuerdo general sobre aranceles y comercio (GATT) supuso un importante avance en la liberalización del comercio después de la Segunda Guerra Mundial. No obstante siempre ha habido algunas dificultades impuestas por los países en contra de la libre circulación de las mercancías (medidas proteccionistas) por diversos motivos: proteger una industria que se considera clave para la seguridad nacional, hacer posible el desarrollo de industrias nacientes que no podrían competir con las de otros países; posibilitar la industrialización mediante sustitución de importaciones; etc.

Las medidas proteccionistas suelen adoptar fundamentalmente varias formas.<sup>7</sup>

- **Arancel:** Es una especie de gravamen o impuesto que las autoridades económicas de un país fijan sobre las importaciones de determinados productos. El efecto inmediato del establecimiento del arancel proteccionista es mejorar la relación real de intercambio de aquel país que fija el arancel, con respecto a la situación de librecambio (si éste peso específico en el mercado mundial del bien de que se trate, es suficiente, pero si no podría disminuir el volumen de comercio del país).
- **Contingente o cuota:** Imposición por parte del estado de una limitación en las cantidades del bien que se importa; sin embargo si el bien importado resultaba más barato que el mismo bien producido en el país en cuestión, habría que "racionar" de alguna forma el bien entre los consumidores para que todos puedan salir beneficiados de la importación.
- **Trabas no aduaneras:** Medidas y normas sobre condiciones sanitarias, dimensiones, características técnicas, embalaje y etiquetaje, etc., cuyo cumplimiento exigen algunos países para que se pueda llevar a cabo la importación de un bien o servicio. La cantidad de requisitos que hay que cumplir y sus diferencias de un país a otro hacen que toda esa normativa dificulte más el comercio que algunas barreras aduaneras.

TESIS CON  
FOLIA DE ORIGEN

<sup>7</sup> Enciclopedia Práctica de Economía. Editorial Orbis, S.A. Volumen "La economía Internacional". P. 36-39.

**Reducción operada en los países industriales de los derechos arancelarios aplicables a los productos industriales, excluido el petróleo**

Período de aplicación	Ronda abarcada	Reducción arancelaria ponderada de todos los derechos
1948-1963	Primeras cinco rondas del GATT (1947-62) <sup>a</sup>	-36
1968-1972	Ronda Kennedy (1964-1967) <sup>b</sup>	-37
1980-1987	Ronda Tokio (1973-1979) <sup>c</sup>	-33
1995-1999	Ronda Uruguay (1986-1994) <sup>d</sup>	-38

**Nota:** Las reducciones arancelarias correspondientes a las cinco primeras rondas comerciales se refieren únicamente a los Estados Unidos.

**a** Fuente: Comisión Arancelaria de los Estados Unidos. *Operations of the Trade Agreements Program*, de los informes primero a decimotercero, que abarca desde junio de 1934 hasta junio de 1960.

**b** Se refiere a cuatro mercados: Estados Unidos, Japón, CE (6) y Reino Unido.

Fuente: Ernest H Preeg, *Traders and Diplomats*, cuadros 13-1 a 13-4 y cálculos de la OMC basados en valores de las importaciones de 1964.

**c** Se refiere a ocho mercados: Estados Unidos, UE (9), Japón, Austria, Finlandia, Noruega, Suecia y Suiza.

Fuente: GATT, COM.TD/W/315, 4 de julio de 1980, páginas 20-21 y cálculos de la OMC.

**d** Se refiere a ocho mercados: Estados Unidos, UE (12), Japón, Austria, Finlandia, Noruega, Suecia y Suiza.

Fuente: GATT, *Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, noviembre de 1994, cuadro 5 del apéndice y cálculos de la OMC.*

Las relaciones exteriores impactan el financiamiento de las economías, ya que el monto del ingreso derivado de las exportaciones depende de la demanda externa, en consecuencia, la parte del ingreso nacional, que así se forma, queda dependiendo de una variable exógena.

Existe un índice que compara los precios de los productos exportados con los importados, que se denomina "RELACION DE INTERCAMBIO" ("RI").

$$\text{Índice de relación de intercambio} = \text{IRI} = \frac{IP_X}{IP_M} = \frac{\text{Índice de precios de exportación}}{\text{Índice de precios de importación}}$$

Los términos de intercambio pueden ser:

$$\text{IRI} = \frac{IP_X}{IP_M} = 1 \dots \dots (1); \quad \text{IRI} = \frac{IP_X}{IP_M} < 1 \dots \dots (2); \quad \text{IRI} = \frac{IP_X}{IP_M} > 1 \dots \dots (3)$$

En el primer caso, se tienen relaciones de intercambio en las que las importaciones, se financian en su totalidad por las exportaciones.

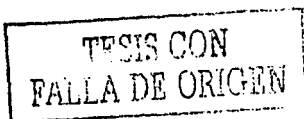
En el segundo caso, se tienen relaciones de intercambio en las que las exportaciones, no alcanzan a financiarse por las importaciones (relaciones de intercambio desfavorables). Esto implica que a cambio de un mismo volumen de exportación, la nación ya no consigue obtener el mismo volumen de importaciones.

En el tercer caso, se tienen relaciones de intercambio en las que las exportaciones, alcanzan a financiarse en su totalidad por las importaciones, y algo más (relaciones de intercambio favorables).

Por tanto, la capacidad de financiar importaciones, depende del volumen de exportaciones y de la evolución de la relación de intercambio.

A partir de la Segunda Guerra Mundial, los EUA propugnaron pero por el librecambio, pero por los efectos sufridos por algunos industriales por la competencia internacional dentro de su país, en los años 1965-1980, se propugnó por el proteccionismo.

Los aranceles aplicables a los productos industriales han bajado vertiginosamente. El 1º de enero de 1999 su media era inferior al 4% en los países desarrollados. Durante los primeros decenios posteriores a la guerra, el crecimiento económico mundial tuvo una media de aproximadamente el 5% anual, y esta elevada tasa se debió en parte a la reducción de los obstáculos comerciales. El comercio mundial creció a un ritmo aún más rápido, con una media de alrededor del 8% en el mismo período.



En la administración del Presidente Clinton, los más de 200 acuerdos comerciales firmados, fueron acuerdos bilaterales de menor importancia que discrepan de las metas más amplias de llegar a acuerdos regionales y de la Organización Mundial del Comercio (OMC), debido a que las negociaciones de acuerdos para abrir los mercados, se realizaron a través del mecanismo de resolución de disputas de la OMC, aplicando la Sección 301<sup>8</sup>, y otras leyes ocupadas de las barreras extranjeras, como las leyes antidumping<sup>9</sup> y de derechos compensatorios aprobadas por el Congreso, que son compromisos contraídos en la Ronda Uruguay.

Por todo lo expuesto, se puede afirmar que los conflictos de intereses dentro de las naciones son normalmente más importantes en la determinación de la política comercial, que los conflictos de intereses entre naciones; pues el comercio internacional tiene un efecto importante sobre la distribución de la renta al interior de los países.

El "bosquejo" del sistema comercial que se pretende hacia el futuro, se conflictúa por el proteccionismo del mundo industrializado, frente al aperturismo indiscriminado y obligatorio de los países "periféricos", en la creencia de que obtendrán grandes beneficios en su "integración" a la economía global, conduzca esto al desarrollo *-siguiendo el criterio del "derrame" no de la redistribución-* o no.

#### 4. La balanza de pagos

La actividad de una Nación es la suma de los esfuerzos de todos sus hombres, de sus tierras, minas, canteras y mares, de sus bancos, de sus instalaciones, fábricas, etc. La Nación que exporta o importa, da lugar a unos efectos que interesan a todo el país y provoca unas políticas de carácter nacional. Por ello, los gobiernos tienen interés en conocer el volumen y naturaleza de las operaciones que llevan a cabo los ciudadanos de un país con los del resto del mundo. El resultado de esta contabilización es la **balanza de pagos**; y su nombre da idea de un equilibrio.

La balanza de pagos *es un documento contable en que se recoge, de manera resumida, el registro de las transacciones económicas llevadas a cabo entre los residentes de un país y los del resto del mundo* –incluidos sus gobiernos-, *durante un periodo de tiempo* –por ejemplo, un año-. Esas operaciones son de muy diferente naturaleza: comerciales (importación y exportación) o financieras (créditos, préstamos, inversiones), referidas a bienes o servicios (materias primas, productos acabados) o a servicios (turismo, seguros, transporte), etc. En la balanza de pagos, esas partidas se *ordenan y clasifican* de forma sistemática, porque no todas tienen la misma significación económica. Finalmente, todas las operaciones se contabilizan *en términos monetarios*.

Las transacciones que recoge la balanza de pagos, pueden ser de dos tipos: unas que dan lugar a derechos o créditos contra el exterior, y otras que dan lugar a obligaciones o débitos. La balanza de pagos tiene dos columnas, que reflejan ambos tipos de operaciones; a menudo lo que se presenta es la diferencia entre ambas, o sea, el saldo. Todas las operaciones de la

<sup>8</sup> Política comercial de Estados Unidos; aplicación de las leyes Estadounidenses. Entrevista con Susan G. Esserman, Asesora Legal, Oficina de la Representante de Comercio de Estados Unidos. Publicación Electrónica de USIS, Vol. 2, No. 3, junio de 1997. <http://usinfo.state.gov/journals/ites/0697/ijes/ej7foc2.htm>. La Sección Especial 301, se concentra en la protección de la propiedad intelectual, pero ha sido también un mecanismo muy efectivo para atender las barreras extranjeras que se oponen a la protección adecuada de los derechos de propiedad intelectual; habiendo progresado en Taiwán, Brasil, Portugal, Bulgaria, Rusia, Turquía y muchos otros países.

<sup>9</sup> El dumping significa que las firmas extranjeras venden en el país a precios inferiores a los de sus propios mercados nacionales o lo hacen por debajo del costo. El fin último de la ley antidumping es eliminar las barreras extranjeras que hacen posible el dumping, o sea la discriminación de precios y las ventas por debajo del costo.

balanza de pagos se anotan por el procedimiento contable de la partida doble, es decir, toda transacción da lugar a anotaciones, en por lo menos, dos cuentas distintas con signo contrario. Esto es obvio en las operaciones que dan lugar a anotaciones a un movimiento de bienes, servicios o capitales y a un pago en sentido contrario. Para posibilitar la comprensión de la balanza de pagos es importante analizar cuales son las relaciones que los países sostienen con el exterior.

El registro de todas las transacciones de un país con el resto del mundo se llama balanza de pagos. Explicar los déficit o superávit en las transacciones internacionales es uno de los temas más importantes de la economía internacional, pues a partir del análisis de sus resultados se interpretan fenómenos como: los movimientos internacionales de capitales; las transacciones internacionales que afectan la renta nacional; la política monetaria internacional.

La balanza de pagos es el registro sistemático de las transacciones económicas ocurridas en un periodo dado entre residentes y no residentes, registrándose transacciones corrientes y operaciones de capital, que se integra por la balanza de transacciones corrientes (BTC) y la balanza de capitales (BK), de la siguiente manera:

**Balanza de Pagos**

- Transacciones de la balanza en cuenta corriente* {
- a) Importaciones y exportaciones de Mercancías: Balanza Comercial (BC).
  - b) Pagos e ingresos de servicios internacionales (turismo, gastos de gobierno, etc.).
  - c) Ingresos y egresos de pagos de factores (utilidades, intereses, rentas y sueldos).
  - d) Transferencias corrientes sin contrapartida.

La BTC resume importaciones y exportaciones de bienes y servicios (ByS) y el transito externado de ingresos.

$$(X_B - M_B) \pm (X_S - M_S) \pm (Ing_F - Pag_F) \pm (Ing_T - Pag_T) = BTC$$

Si  $BTC < 0$  Si  $BTC > 0$

- $\Delta$  *Balanza de capitales* {
- a) Recepción o envío de capitales de riesgo (CR). Inversión de capital extranjero.
  - b) Contratación o concesión de capitales de préstamo (CP). Crédito externo.

$$BTC \pm (CR \pm CP = BK) \pm RI = 0 \text{ Balanza de pagos.}$$

Se requiere  
 Recibir capitales de riesgo o préstamo  
 Reservas Internacionales (RI)

Se requiere  
 Exportar capitales de riesgo o préstamo  
 Reservas Internacionales (RI)

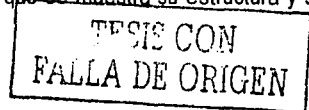
**Implicaciones** :Si se toma  $X = X_B + X_S + Ing_F$  y  $M = M_B + M_S + Pago_F$

Y si  $P = C + I + (X - M)$ , entonces  $P - C = I + (X - M)$  y si el ahorro es igual a lo producido menos lo consumido, entonces  $S = I + (X - M)$

Entonces: Inversión bruta = Inversión Bruta interna + Saldo BTC = Ahorro nacional.

El ahorro nacional de la BK = Transferencia externa de ahorro.

A continuación, se presenta un ejemplo de la balanza de pagos, en el que se muestra su estructura y su lógica de operación.





**BALANZA DE PAGOS (Ejemplo)**

Fuente: Roberto Ibarra. Modelo de Cuentas Nacionales, 1999. Material de exposición para cursos internacionales.

		<b>CREDITO</b>	<b>DEBITO</b>	<b>SALDO</b>
<b>I</b>	<b>CUENTA CORRIENTE (A+B+C)</b>	<b>23.85</b>	<b>28.94</b>	<b>-5.09</b>
	<b>A Bienes y Servicios (a+b)</b>	<b>16.70</b>	<b>14.20</b>	<b>2.50</b>
	<b>a Bienes (1+2)</b>	<b>12.74</b>	<b>12.33</b>	<b>0.41</b>
	1 Mercancías 1/ (fob)	11.69	9.33	2.36
	2 Embarques internacionales	1.05	3.00	-1.95
	<b>b Servicios (3+4)</b>	<b>3.96</b>	<b>1.87</b>	<b>2.09</b>
	3 Viajes	2.90	1.80	1.10
	4 Otros servicios (4.1+4.2)	1.06	0.07	0.99
	4 1 Privados (4.1.1+4.1.2)	0.96	0.00	0.96
	4 1 1 Financieros	0.16	0.00	0.16
	4 1 2 Otros	0.80	0.00	0.80
	4 2 Oficiales (4.2.1+4.2.2)	0.10	0.07	0.03
	4 2 1 Gubernamentales 2/	0.04	0.07	-0.03
	4 2 2 Financieros	0.06	0.00	0.06
	<b>B Renta (5+6)</b>	<b>2.25</b>	<b>13.44</b>	<b>-11.19</b>
	5 Remuneración de los empleados	0.60	0.30	0.30
	6 Renta de la Inversión (6.1+6.2)	1.65	13.14	-11.49
	6 1 Inversión directa (6.1.1+6.1.2)	0.25	4.00	-3.75
	6 1 1 Utilidades distribuidas	0.20	2.50	-2.30
	6 1 2 Utilidades no distribuidas	0.05	1.50	-1.45
	6 2 Inversión de cartera (6.2.1+6.2.2)	1.40	9.14	-7.74
	6 2 1 Intereses de la deuda (6.2.1.1+6.2.1.2)	0.00	8.84	-8.84
	6 2 1 1 Privada	0.00	2.34	-2.34
	6 2 1 2 Pública	0.00	6.50	-6.50
	6 2 2 Otra Renta (6.2.2.1+6.2.2.2)	1.40	0.30	1.10
	6 2 2 1 Privada 3/	0.90	0.30	0.60
	6 2 2 2 Pública 4/	0.50	0.00	0.50
	<b>C Transferencias corrientes (7+8)</b>	<b>4.90</b>	<b>1.30</b>	<b>3.60</b>
	7 Gobierno general	1.00	0.90	0.10
	8 Otros sectores (8.1+8.2)	3.90	0.40	3.50
	8 1 Remesas de emigrantes	3.40	0.00	3.40
	8 2 Otras transferencias 5/	0.50	0.40	0.10
<b>II</b>	<b>CUENTA DE CAPITAL Y FINANCIERA (A+B)</b>	<b>16.53</b>	<b>11.99</b>	<b>4.54</b>
	<b>A Cuenta de Capital (=9)</b>	<b>0.53</b>	<b>0.34</b>	<b>0.19</b>
	9 Transferencias de capital (=9.1)	0.53	0.34	0.19
	9 1 Gobierno general (9.1.1+9.1.2)	0.53	0.34	0.19
	9 1 1 Condonación de deudas	0.45	0.00	0.45
	9 1 2 Otras	0.08	0.34	-0.26
	<b>B Financiera (10+11+12)</b>	<b>16.00</b>	<b>11.65</b>	<b>4.35</b>
	10 Inversión directa (10.1+10.2)	3.50	0.95	2.55
	10 1 En el extranjero (10.1.1+10.1.2)	0.00	0.95	-0.95
	10 1 1 Acciones y otras participaciones de capital	0.00	0.90	-0.90
	10 1 2 Utilidades reinvertidas	0.00	0.05	-0.05
	10 2 En la economía declarante (10.2.1+10.2.2)	3.50	0.00	3.50
	10 2 1 Acciones y otras participaciones de capital	2.00	0.00	2.00
	10 2 2 Utilidades reinvertidas	1.50	0.00	1.50
	11 Inversión de cartera (11.1+11.2)	12.50	8.00	4.50
	11 1 Activos (=11.1.1)	2.40	0.40	2.00
	11 1 1 Privados 6/	2.40	0.40	2.00
	11 2 Pasivos (=11.2.1)	10.10	7.60	2.50
	11 2 1 Títulos de deuda (11.2.1.1+11.2.1.2)	10.10	7.60	2.50
	11 2 1 1 Privada	5.90	1.60	4.30
	11 2 1 2 Pública (11.2.1.2.1+11.2.1.2.2)	4.20	6.00	-1.80
	11 2 1 2 1 Deuda condonada	0.00	0.45	-0.45
	11 2 1 2 2 Otra deuda	4.20	5.55	-1.35
	12 Activos de Reserva	0.00	2.70	-2.70
<b>III</b>	<b>ERRORES Y OMISIONES NETOS (netos) 7/</b>	<b>0.55</b>	<b>0.00</b>	<b>0.55</b>

Se salda al considerar las variaciones de las reservas internacionales, los ajustes de oro y plata y la revalorización.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

**BALANZA DE PAGOS, 1990-2000 de México**  
 (Millones de dólares)

Concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Saldo Cta. Corriente	7,451.0	14,646.7	24,438.5	23,399.2	29,662.0	1,576.7	2,330.3	7,448.4	16,089.7	14,375.1	18,079.2
Ingresos	56,070.9	58,087.3	61,668.9	67,752.1	78,371.8	97,029.3	115,493.5	131,534.8	140,168.8	158,939.9	193,280.9
Exportaciones de mercancías a/	40,710.9	42,687.5	46,195.6	51,886.0	60,882.2	79,541.6	95,999.7	110,431.4	117,459.6	136,391.1	166,454.8
Servicios no factoriales	8,021.0	8,790.1	9,191.8	9,419.2	10,301.4	9,665.1	10,779.0	11,270.1	11,522.6	11,692.0	13,712.3
Viajeros b/	5,526.3	5,959.1	6,084.9	6,167.0	6,363.5	6,167.8	6,933.5	7,592.6	7,493.1	7,222.9	8,294.2
Otros	2,494.7	2,831.0	3,107.0	3,252.2	3,937.9	3,486.3	3,845.4	3,677.5	4,029.5	4,469.1	5,418.1
Servicios factoriales	3,346.6	3,599.6	2,876.0	2,790.0	3,366.5	3,827.7	4,153.7	4,560.4	5,047.1	4,516.8	6,090.7
Intereses	2,667.0	2,905.9	2,159.6	2,048.0	2,699.6	3,017.9	3,306.7	3,749.6		4,034.3	3,735.7
Otros	2,494.7	2,831.0	3,107.0	3,252.2	3,937.9	3,486.3					
Transferencias	3,992.3	3,010.2	3,405.5	3,656.9	3,821.7	3,995.0	4,561.1	5,272.9	6,039.5	6,340.0	7,023.1
Egresos	63,521.9	72,734.0	86,107.4	91,151.3	108,033.7	98,606.0	117,823.8	138,983.2	156,158.5	173,315.0	211,360.2
Importación de mercancías a/	41,593.3	49,966.6	62,129.4	65,366.5	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,807.8	125,373.1	141,974.8	174,457.8
Servicios no factoriales	9,942.2	10,541.0	11,488.1	11,549.1	12,269.7	9,000.6	10,230.9	11,800.0	12,427.5	13,490.6	16,035.7
Fletes y seguros	1,530.8	1,758.0	2,084.0	2,180.7	2,639.8	1,974.5	2,510.0	3,312.4	3,699.1	4,109.2	5,006.4
Viajeros b/	5,518.7	5,812.9	6,107.5	5,561.8	5,337.7	3,170.5	3,387.2	3,891.9	4,209.1	4,541.3	5,499.1
Otros	2,892.6	2,970.1	3,296.6	3,806.7	4,292.2	3,855.5	4,333.8	4,595.7	4,519.3	4,840.2	5,530.2
Servicios factoriales	11,972.5	12,207.6	12,470.8	14,219.1	16,378.3	17,117.3	18,094.0	17,349.9	18,330.8	17,822.7	20,837.2
Intereses	2,667.0	2,905.9	2,159.6	2,048.0	2,699.6	3,017.9	3,306.7	3,749.6	4,034.3	3,735.7	5,024.5
Otros	2,750.5	2,992.4	2,860.2	3,284.7	4,571.4	3,542.0	4,733.1	4,913.7	5,831.1	4,804.5	6,855.9
Transferencias	14.0	18.9	19.2	16.5	39.8	35.0	30.1	25.5	27.1	26.9	29.4
Saldo de la Cta. de capital	8,297.2	24,507.5	26,418.8	32,482.3	14,584.2	15,405.6	4,069.2	15,762.7	17,652.6	14,385.6	18,044.2
Pasivos	16,996.7	25,507.1	20,866.9	36,084.8	20,254.2	22,763.3	10,410.4	9,046.9	17,220.6	18,390.3	10,501.0
Por préstamos y depósitos	10,993.0	7,992.4	-1,567.0	2,776.7	1,099.5	22,951.7	-12,193.5	8,819.7	6,197.4	-4,539.3	-560.5
Banca de Desarrollo	4,809.9	1,650.5	1,174.8	193.6	1,329.3	958.6	-1,246.0	-1,020.9	239.6	-765.4	919.9
Banca Comercial	4,384.0	5,751.9	294.9	3,328.0	1,470.7	-498.0	-1,720.0	-1,978.4	-142.8	-1,546.2	-2,087.0
Banco de México	-365.1	-220.0	-460.0	-1,174.9	-1,203.2	13,332.9	-3,523.8	-3,486.8	-1,071.6	-3,684.7	-4,285.6
Sector Público	1,767.2	-1,571.0	-4,705.2	-2,402.1	-1,690.3	10,493.2	-7,671.7	-5,035.6	1,270.2	-4,027.4	-3,527.9
Sector Privado	397.0	2,381.0	2,128.5	2,832.1	1,193.0	3,149.0	1,968.0	2,700.0	5,902.0	5,484.4	8,420.1
Inversión Extranjera	6,003.7	17,514.7	22,433.9	33,308.1	19,154.7	-188.4	22,603.9	17,866.6	11,023.2	22,929.6	11,061.5
Directa c/	2,633.2	4,761.5	4,392.8	4,388.8	10,972.5	9,526.3	9,185.5	12,829.6	11,602.4	11,964.6	13,286.1
De cartera	3,370.5	12,753.2	18,041.1	28,919.3	8,182.2	-9,714.7	13,418.5	5,037.1	-579.2	10,965.0	-2,224.6
Mercado accionario	1,994.5	6,332.0	4,783.1	10,716.6	4,083.7	519.2	2,800.6	3,215.3	-665.6	3,769.9	446.8
Valores moneda nacional	0.0	3,406.4	8,146.9	7,405.7	-2,225.3	-13,859.6	907.5	584.8	214.1	131.4	30.8
Sector público	0.0	3,406.4	8,146.9	7,012.7	-1,942.3	-13,790.6	948.5	490.1	290.2	106.4	51.4
Sector privado	0.0	0.0	0.0	393.0	-283.0	-69.0	-41.0	94.7	-76.1	25.0	-20.6
Valores moneda extranjera	1,376.0	3,014.8	5,111.1	10,797.0	6,323.8	3,625.7	9,710.4	1,237.0	-127.7	7,064.4	-2,702.2
Sector público	277.0	1,674.8	1,552.1	4,872.0	3,979.8	2,993.7	8,909.4	-1,659.0	198.3	4,725.4	-3,022.2
Sector privado	1,099.0	1,340.0	3,559.0	5,925.0	2,344.0	632.0	801.0	2,896.0	-323.0	2,339.0	320.0
Activo	-8,699.5	-999.6	5,551.9	-3,602.5	-5,670.0	-7,357.7	-6,341.2	6,715.8	431.5	-4,004.7	7,543.2
En bancos del exterior	760.7	921.2	2,185.9	-1,280.4	-3,713.5	-3,163.5	-6,054.7	4,859.6	155.4	-3,037.0	3,564.9
Créditos al exterior	-529.5	18.6	62.5	-281.1	-40.8	-276.4	-624.7	-113.6	329.8	425.0	412.5
Garantías de deuda externa	-7,354.0	-604.3	1,165.2	-564.3	-615.1	-662.2	543.7	-707.7	-768.7	-835.8	1,289.8
Otros	-1,576.7	-1,335.0	2,138.3	-1,476.8	-1,300.6	-3,255.6	-205.5	2,677.4	715.0	-556.9	2,276.0
Errores y omisiones	2,520.4	-2,166.7	-960.8	-3,142.4	-3,313.6	-4,238.2	34.6	2,197.2	576.1	581.7	2,859.2
Variación de la reserva internacional	3,547.9	7,378.3	1,007.6	5,983.3	-18,389.3	9,582.8	1,768.2	10,493.7	2,136.9	593.6	2,821.5
Ajustes oro plata y valoración	-181.4	315.7	11.9	-42.6	-2.0	-2.1	5.4	17.8	1.5	1.4	2.7

NOTA: Las cifras entre paréntesis indican egresos de divisas. Esta información, por los procedimientos elaboración, está sujeta a cambios posteriores, en particular las más recientes. Debido al redondeo de las cifras, las sumas de los parciales pueden no coincidir con los totales.  
 a/ Incluye maquiladoras. b/ Se refiere a turistas y excursionistas. c/ El monto de esta inversión es susceptible de revisiones posteriores al alza. Ello debido al rezago con que las empresas de inversión extranjera informan a la SECOFI sobre las inversiones efectuadas. Fuente: BANXICO. Página en internet [www.banxico.org.mx/consulta](http://www.banxico.org.mx/consulta) hecha el 18 de julio de 2001.  
<http://www.inegi.qob.mx/estadistica/espanol/economia/feconomia.html>

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

## 5. La determinación del tipo del cambio

Una de las diferencias claves entre la economía internacional y otras áreas de la economía es que los países tienen diferentes monedas. Normalmente es posible convertir una moneda en otra y los precios relativos de la moneda pueden variar en el tiempo, algunas veces drásticamente.

Durante la mayor parte del siglo XIX los tipos de cambio eran fijados por el gobierno<sup>10</sup> y no por el mercado. Antes de la Primera Guerra Mundial, los tipos de cambio se fijaban respecto del oro, mientras que para la generación posterior a la Segunda Guerra Mundial, el valor de la mayoría de las monedas estaba fijado en términos del dólar estadounidense.

Los bancos centrales no existieron desde siempre. Los bancos centrales se crearon en Europa para financiar a los reyes, pero la emisión de billetes se limitaba por su convertibilidad a oro. Cuando se excedían en la emisión de billetes los bancos perdían reservas y terminaban suspendiendo el pago en metálico hasta que recuperaban liquidez.

Con el abandono definitivo de la convertibilidad, la inflación y las crisis económicas fueron cada vez más severas. La Crisis del 30 no fue otra cosa que la consecuencia de la expansión monetaria de la Reserva Federal y el Banco de Inglaterra durante la década del 20.

Antes de la Primera Guerra Mundial el sistema monetario era el Patrón Oro. También había crisis debido a que los déficits fiscales (que existen desde la antigüedad) forzaban a una expansión monetaria que terminaba en la suspensión temporal de la convertibilidad hasta que los bancos recuperaban los malos créditos que habían otorgado, en especial a los reyes.

Luego de la Primera Guerra Mundial, el mundo experimentó los tipos de cambio fijos. En la Conferencia Monetaria de Génova en 1922, se propuso y se aceptó, pasar del patrón oro al patrón de cambio oro, que los pagos se realizaran en billetes convertibles en vez de directamente en oro. Este cambio en la modalidad de pago permitió a los gobiernos realizar una mayor expansión monetaria que terminó en la Crisis del 30.<sup>11</sup> Inglaterra retomó el pago en oro en abril de 1925 pero sobrevaluando su moneda (libra esterlina) provocando un déficit creciente en el comercio internacional de Inglaterra que era financiado con emisión de libras.

Después del fracaso mundial de mantener tipos de cambio fijo entre todas las monedas importantes, el mundo tuvo un período que va desde 1931 hasta 1945 en que hubo tipos de cambio fluctuante. Algunos países tenían una flotación limpia y otros una sucia.<sup>12</sup>

El principal motivo de que la crisis durara toda la década fue la ola intervencionista que se desató en el mundo. Luego del abandono de la convertibilidad, las monedas entraron en devaluaciones competitivas y casi todos los países adoptaron medidas proteccionistas que derrumbaron el comercio internacional.

<sup>10</sup> Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional – Teoría y Política*, Ed. Mc Graw-Hill, segunda edición, España, 1994, Capítulo 4. Introducción. P. 8.

<sup>11</sup> La Crisis del Treinta no fue, en realidad, "una" crisis, sino varios ciclos, uno detrás de otro, pero con una tendencia declinante. Las recuperaciones nunca lograban alcanzar los niveles previos.

<sup>12</sup> Flotación libre a las fuerzas del mercado, pero con inducción de las autoridades monetarias.

En 1933, el gobierno de los Estados Unidos prohibió a sus ciudadanos tener oro dentro o fuera del país. La convertibilidad del dólar se mantuvo sólo para otros gobiernos y bancos centrales. Pero el dólar fue redefinido de 20.17 a 35 dólares la onza de oro.

Para solucionar el caos monetario, a mediados de 1944 se realizó una conferencia monetaria internacional en Bretton Woods, en la que se acordó: el dólar como la única moneda de pago internacional, desplazando a la libra esterlina de esa función.

En este nuevo período, la Reserva Federal se lanzó a una continua expansión monetaria que tuvo como consecuencia pérdidas en sus reservas de oro. El mundo vio una vez más un esquema de sobrevaluación, esta vez del dólar. La consecuencia fue la de siempre: balance comercial negativo con una creciente pérdida de reservas por parte de la Reserva Federal. Hacia fines de la década de 1960 el gobierno de los Estados Unidos ejerció sobre los gobiernos europeos la misma presión que había realizado Inglaterra antes de abandonar la convertibilidad en 1931: convencer a los gobiernos Europeos de que no rediman dólares a oro.

El sector privado compraba grandes cantidades de oro en el mercado de Londres y Zurich. Esto forzaba a la Reserva Federal a desprenderse de sus reservas para evitar el arbitraje. En marzo de 1968 el mercado del oro se abrió en dos secciones. El oro de libre cotización, que EEUU no iba a mantener más en 1/35, y el oficial entre gobiernos que se seguía manteniendo en 1/35.

Casi paralelamente con esta medida se inventaron los Derechos Especiales de Giro, creados a partir del 1º de enero de 1970. Estados Unidos presionó mucho para que los DEG fueran adoptados. Era una manera de evitar la pérdida de oro. En ese momento muchos economistas (entre ellos Milton Friedman)<sup>13</sup> esperaban que el precio del oro cayera debido a que iba a ser reemplazado por los DEG. Pero lejos de caer, el precio del oro subió rápidamente de 35 dólares la onza, a 125 dólares.

Esta fue sólo una solución de corto plazo. En el largo plazo es imposible mantener un tipo de cambio fijo o una convertibilidad con déficit fiscal y/o expansión monetaria. Este fue el origen de las crisis en el siglo XVIII y XIX. Fue la causa de la Crisis del Treinta y volvió a ser la causa el 15 de agosto de 1971, cuando Richard Nixon anunció un congelamiento de precios en EEUU y la no conversión de dólares a oro, de los recursos de otros gobiernos y bancos centrales. De esta manera terminó el nuevo experimento de tipo de cambio fijo, con déficit fiscal y expansión monetaria.

Cuando se puso fin a todo vínculo con el oro, EEUU intentó un nuevo acuerdo para fijar los precios entre las distintas monedas. El 18 de diciembre de 1971 se llevó a cabo el Smithsonian Agreement, calificado por Richard Nixon como el "mayor acuerdo monetario en la historia del mundo", pero en febrero y marzo de 1973, los mercados entraban en pánico. A partir de entonces el mundo marchó hacia tipos de cambio fluctuantes, pero siempre intentando ir hacia precios fijos entre las monedas.

---

<sup>13</sup> Decía Milton Friedman en esos momentos: "En 1933 el Congreso dispuso que era ilegal que los ciudadanos de los Estados Unidos poseyeran oro. Esta errónea medida redujo la demanda interna. Si pudiéramos hacer lo mismo en la esfera internacional e imponer tal disposición, bien pudiera ser que el precio del oro bajara..." Newsweek, 1ro de enero de 1968.- Resulta paradójico que la escuela "monetarista" tenga confusiones monetarias.

El 1 de enero de 1999 entró en vigor la Unión Económica y Monetaria (UEM) y se introdujo el euro como la moneda única oficial de los países europeos<sup>14</sup>, que cumplieron los criterios de convergencia. Antes del 1 de julio del 2002, dejarían de circular los billetes y monedas nacionales de los Estados miembros participantes.

El objetivo de la unión monetaria se reafirmó e impulsó con la firma del Tratado de la Unión Europea el 7 de febrero de 1992, en Maastricht. En él se establecieron los criterios de convergencia, cuyo cumplimiento determinó qué Estados miembros participarían en la Unión Económica y Monetaria a comienzos de enero de 1999 y facilitará la estabilidad de la UEM a largo plazo.

El Consejo de Ministros de la Unión Europea, reunido en Madrid en diciembre de 1995, adoptó el escenario de introducción del euro, en tres fases:

**Fase A:** Comenzó en 1998 con el anuncio de los Estados miembros que participan en la UEM desde el 1 de enero de 1999, designándolos de acuerdo con su capacidad para cumplir los criterios de convergencia definidos por el Tratado. La Comisión Europea y el Instituto Monetario Europeo presentaron al Consejo de Ministros sus recomendaciones, basadas en los datos económicos de 1997. En esta Fase nació el Banco Central Europeo, que instrumenta y supervisa la transición al euro.

**Fase B:** Se introduce el euro el 1 de enero de 1999, como moneda oficial de la UEM. Los tipos de conversión de las monedas participantes se fijaron de manera irrevocable y las monedas nacionales se definen como fracciones no decimales del euro. Los mercados monetarios, de capitales y de divisas operan en euros y han desaparecido las operaciones de cambio entre las monedas de los países participantes. Sin embargo, los agentes económicos podrán operar tanto en euros como en su moneda nacional con arreglo al principio de «no obligación, no prohibición» aplicable durante esta fase.

**Fase C:** Inició el 1 de enero del 2002, en ella se desarrollará la introducción física de los billetes y monedas del euro. Esta Fase C se prolongará durante un periodo máximo de seis meses y, a su término, todos los participantes habrán concluido el periodo de transición y el euro habrá sustituido totalmente a todas las antiguas monedas nacionales.

El Consejo de Ministros de la UE aprobó el marco legal de introducción del euro en Dublín en diciembre de 1996, incorporándose la normativa promulgada por el Consejo a la legislación nacional.<sup>15</sup>

El mecanismo de Cambios del Sistema Monetario Europeo 2 (SME 2) es la estructura que vinculará las monedas de los Estados miembros no participantes en la unión monetaria con el euro, a través de unos tipos de cambios centrales y unos márgenes de fluctuación acordados mutuamente. Los países que quieran incorporarse a la UEM después de su puesta en marcha disfrutará del apoyo del Banco Central Europeo frente a la especulación injustificada en los mercados de divisas. La participación en el SME 2 será voluntaria.

<sup>14</sup> Alemania, Australia, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, integraron la zona euro, mientras que Grecia formaría parte de ella a partir del mes de enero de 2002. Dinamarca, Suecia y Reino Unido, a pesar de cumplir los requisitos, por lo pronto no deseaban pertenecer a la eurozona.

<sup>15</sup> **Cuestiones contractuales.** Ningún contrato (de naturaleza nacional e internacional) se verá afectado por la transición monetaria al euro. Durante el periodo de transición, la utilización del euro será el equivalente legal al de la moneda nacional, y el uso del euro y de la moneda nacional será intercambiable. **Cuestiones de conversión.** A partir del 1 de enero del 2002, todos los contratos se liquidarán en euros, y cualquier expresión de unidades monetarias nacionales se convertirá a euros aplicando el tipo oficial de conversión. La conversión del ECU a euros será uno a uno.

Los criterios de convergencia que determinan la participación en la Unión Económica y Monetaria exigen a los Estados miembros participantes que:

1. Las tasas medias de inflación durante un período de un año no deben superar en más de 1.5 puntos porcentuales las de los tres países con tasas menores.
2. Los tipos medios de interés a largo plazo durante un período de un año no deben superar en más de 2 puntos porcentuales los de los tres países con inflación más baja.
3. Los déficit presupuestarios de los Estados miembros (incluidas las administraciones centrales, regionales y locales) no deben superar el 3% del Producto Interno Bruto (PIB), salvo por razones excepcionales.
4. La deuda pública no debe superar el 60% del PIB o debe aproximarse a ese valor a un ritmo satisfactorio.
5. Las monedas deben haber respetado los márgenes de fluctuación normales previstos en el Mecanismo de Cambios del Sistema Monetario Europeo<sup>16</sup>, sin que se hayan producido tensiones graves ni devaluaciones unilaterales durante, al menos, los dos últimos años.
6. Debe garantizarse la total independencia de los bancos centrales nacionales.

El euromercado fue un catalizador clave en la aceleración de las operaciones de Forex<sup>17</sup>. En el mercado de eurodólares; se depositan dólares estadounidenses en bancos fuera de Estados Unidos y activos fuera de la moneda de origen. Surgió por primera vez en los años 1950 cuando los ingresos de Rusia derivados del petróleo -en dólares- se depositaban fuera de Estados Unidos por temor a que fueran congelados por las autoridades estadounidenses. Esto dio lugar a una vasta reserva extraterritorial de dólares fuera del control de las autoridades estadounidenses (el gobierno de EUA dictó leyes para restringir los préstamos de dólares a extranjeros). Los euromercados eran muy atractivos porque tenían muchas menos regulaciones y ofrecían rendimientos más altos. A partir de los '80s, las compañías estadounidenses tomaron préstamos extraterritoriales, descubriendo que los euromercados son un centro conveniente para mantener la liquidez excedente, proporcionando préstamos a corto plazo y financiando importaciones y exportaciones.<sup>18</sup>

## 6. La coordinación de la política económica internacional

Durante los últimos 40 años, las políticas de comercio internacional han estado regidas por un tratado internacional conocido como el acuerdo general sobre aranceles y comercio (GATT), ahora Organización Mundial del Comercio (OMC), en el que ha habido masivas negociaciones internacionales que han involucrado a decenas de países. Los intentos de coordinación macroeconómica ocurren cada vez con mayor frecuencia en el mundo real.

<sup>16</sup> Institución formada por el BCE y los bancos centrales nacionales de los países miembros de la UE. Se creó conjuntamente con el BCE, una vez conocido el grupo de países que forman parte de la Tercera fase de la UEM, y desde el 1 de enero de 1999 comenzó el pleno ejercicio de sus funciones, entre las que destaca la definición y ejecución de la política monetaria única.

<sup>17</sup> Mercado de Canje de Divisas Extranjeras (Mercado Forex, por sus siglas en inglés. El Mercado Cambiario (FOREX) es el sitio en el cual la moneda de una nación se cambia por la de otra nación. El mercado cambiario es el mercado financiero más grande del mundo, con más de \$1,5 billones cambiando de mano por día; más del triple del monto total del mercado de Acciones y el de Bonos del Tesoro de los Estados Unidos combinados. A diferencia de otros mercados financieros, el mercado cambiario no tiene una ubicación física, no posee un lugar de intercambio central. Opera a través de una red electrónica de bancos, sociedades y personas que cambian una moneda por otra. La falta de cambio físico permite al mercado cambiario operar las 24 horas del día, abarcando diferentes zonas a través de los centros financieros más importantes. MG Financial Group. <http://spanish.mgforex.com/live/default.asp?loc=types>.

<sup>18</sup> Londres era, y sigue siendo el principal mercado extraterritorial. En los años 1980, se convirtió en el centro clave en el mercado de eurodólares cuando los bancos británicos comenzaron a ofrecer préstamos en dólares como una alternativa a las libras esterlinas a fin de mantener su posición líder en el sector de finanzas globales. La conveniente ubicación geográfica de Londres (que opera simultáneamente con los mercados asiáticos y americanos) también juega un papel decisivo para preservar su liderazgo en el euromercado.

En el siglo XX, se agrega a la internacionalidad, la “supranacionalidad”, al surgir y proliferar organismos internacionales gubernamentales con sus reglas o con las de acuerdos multilaterales, por encima de las normas internas del Estado, propiciaron que los Estados no puedan generar normas que contradigan las normas internacionales.<sup>19</sup>

Esta “transnacionalidad”, ocurre a partir del surgimiento y la multiplicación en cantidad y tipo de actores transnacionales<sup>20</sup>: empresas productoras y comercializadoras, banca, organizaciones no gubernamentales o de la sociedad civil, fondos de pensión o de seguros, etc. que comienzan a cumplir roles y a tener funciones, que anteriormente eran exclusividad del Estado-Nación, generándole obligaciones a éste y, en muchos casos, transformándose en actores centrales, generadores de reglas y obligando al Estado-Nación a operar como “gestor”, perdiendo de esta manera, la condición de actor. Para 1999 hay cerca de 39 mil corporaciones transnacionales<sup>21</sup>, con 270 mil filiales con inversiones de 3 billones de dólares -*millones de millones*- y generan un producto de 2 billones de dólares anuales<sup>22</sup>, a los que habría que agregar a las ONG’s<sup>23</sup> entre otros.

## 7. El mercado internacional de capitales

En cualquier economía moderna existe un amplio mercado de capitales o conjuntos de acuerdos según los cuales los individuos y las empresas intercambian dinero presente por promesas de pago futuro.

Los mercados internacionales de capital difieren en muchos aspectos importantes, de los mercados nacionales de capital. Los primeros hacen frente a las regulaciones especiales que muchos países imponen sobre las inversiones extranjeras; pero a veces también tienen la posibilidad de evitar las regulaciones que se establecen sobre los mercados nacionales. Desde los años sesenta han aparecido enormes mercados internacionales de capitales, especialmente el importante mercado de eurodólares de Londres, en el que se cambian diariamente miles de millones de dólares sin necesidad de que pasen por los Estados Unidos.

Los mercados internacionales de capitales llevan asociados algunos riesgos especiales, como la fluctuación de las monedas. Por ejemplo, si el dólar cae repentinamente frente al yen japonés, los inversores japoneses que compraron bonos en Estados Unidos sufren una pérdida

<sup>19</sup> Estos organismos internacionales son de carácter mundial, como la Sociedad de Naciones o la ONU, o de carácter regional como la OEA o la OUA; económico, como CEPAL o los sistemas de integración; o de seguridad, como OTAN, TIAR, Pacto de Varsovia, etc.

<sup>20</sup> La calidad de “actor”, en el contexto del sistema se refiere, más que al atributo de soberanía, a criterios de carácter funcional, como la capacidad para generar recursos, la capacidad de generar reglas o modificarlas, o la influencia psicológica para provocar lealtades. Ver Esther Barbé, *“Relaciones Internacionales”* (Madrid, Tecnos, 1995). También es un actor transnacional aquél que opera más allá de las fronteras nacionales y cuyos actos traen consecuencias globales.

<sup>21</sup> Las empresas transnacionales son aquellas que tienen actividad más allá de las fronteras en donde tienen su sede, actúan bajo una unidad mundial de gestión y tienen como objetivo la maximización de beneficios. Su actuación transnacional busca reducir los costos de producción, beneficiándose de las condiciones fiscales, geográficas, sociales, más rentables, diversificando sus actividades geográfica y sectorialmente maximizando sus beneficios y repartiendo los riesgos en distintos tipos de producción.

<sup>22</sup> Ver FERRER, Aldo, *Hechos y Ficciones de la Globalización*, (Bs. As., FCE, 1997).

<sup>23</sup> El Derecho Internacional, define a las ONG como “grupos de personas o de colectividades libremente creadas por la iniciativa privada (de composición multinacional), que ejercen, sin ánimo de lucro, una actividad internacional de interés general, al margen de toda preocupación de orden exclusivamente nacional”. Laviña, Félix en “Los Nuevos Actores del Sistema Internacional” y “Agenda Internacional”, presentado al Seminario Internacional sobre “Teoría de las Relaciones Internacionales desde la Caída del Muro de Berlín a Nuestros Días”, convocado por la Cátedra de Teoría General de las Relaciones Internacionales, Facultad de Derecho de la Universidad de la República y el Instituto Artigas del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Oriental del Uruguay, Montevideo, Uruguay, 30-31 de Julio de 1998.

de capital (como ocurrió en 1985-1988). Otro riesgo es cuando un país se declara en quiebra, y por tanto, decide no pagar sus deudas porque no puede, no habiendo manera de llevar a un país frente a un tribunal que le obligue a pagar.

La interacción de las distintas economías del mundo; implica la realización de transacciones internacionales, que se diferencian de las que no lo son porque:

- a. La mercancía atraviesa una frontera vinculada a alguna dificultad (cuotas o contingentes; barreras sanitarias, barreras técnicas y un arsenal de barreras no-arancelarias).
- b. Implica varias monedas. Es necesario un sistema que transforme una moneda en otra.- Tradicionalmente los mercados de divisas han sido interferidos de múltiples formas por los poderes públicos.<sup>24</sup>

Se ha sugerido, que las recientes dificultades del sistema monetario europeo, pueden ser uno de los casos en que el libre comercio puede entrar en conflicto con la libre movilidad de flujos financieros, según el sistema de tipos de cambio y las pretensiones de la política económica.

En la actualidad, las restricciones o discriminaciones entre lo nacional e internacional, pueden actuar quizá más sutilmente vía políticas industriales o tecnológicas, acceso a contratos con el sector público, etc., como las de la Ronda de Uruguay.

La problemática actual del sistema financiero internacional, se caracteriza por su alta volatilidad debido a la inestabilidad de las tasas de interés internacionales y al exceso de liquidez mundial.<sup>25</sup> El sistema financiero internacional, se hizo altamente volátil a partir del abandono del patrón monetario de Bretton Woods, lo que implicó que la política cambiaria fija se sustituyera por la flotante, generando que las tasas de interés también se flexibilizaran. Esto fomentó la inversión especulativa y se agudizó con la carencia de un sistema monetario mundial, provocando que el dinero en circulación supere la producción. En este sentido es necesario crear un patrón monetario internacional capaz de estabilizar las tasas de interés de los diferentes países del mundo así como eliminar el exceso de liquidez internacional.

En el periodo de entre guerras, El Fondo Monetario Internacional (FMI), diseñó un sistema monetario internacional que promovió el pleno empleo de los recursos (crecimiento económico con estabilidad de precios) y estabilizó la cuenta corriente de la balanza de pagos de los países miembros.

El sistema monetario exigía una importante disciplina de los países miembros. "El sistema creado en Bretton Woods establecía unos tipos de cambio fijos en relación al dólar y un precio invariable del dólar en oro, 35 dólares la onza. Los países miembros mantenían sus reservas principalmente en forma de oro o dólares, y tenían el derecho de vender sus dólares a la Reserva Federal a cambio de oro al precio oficial". El sistema monetario estuvo regido por un patrón de cambios-oro o dólar-oro, ya que el dólar era la moneda hegemónica que podía ser utilizada como reserva.

La disciplina monetaria consistió en que los tipos de cambio fueron fijos respecto al dólar y éste último lo fue respecto al oro. Si un banco central, distinto de la Reserva Federal de Estados

---

<sup>24</sup> **Divisas:** Monedas extranjeras o títulos de crédito expresados en moneda extranjera. Los importadores requieren transformar sus recursos financieros en dólares. Los exportadores requieren transformar sus divisas en moneda nacional.

**Mercado de cambios:** Lugar donde se cambian divisas a un tipo de cambio.

<sup>25</sup> <http://200.15.46.216/inveyana/ecovcom/cua-2/conte.htm>.



Unidos, llevaba a cabo una excesiva expansión monetaria, perdería sus reservas internacionales y, al final, sería incapaz de mantener la paridad de su moneda frente al dólar.

Por su parte, un gran crecimiento monetario en los Estados Unidos conduciría a la acumulación de dólares por parte de los bancos centrales de los otros países, la misma Reserva Federal restringiría su expansión monetaria a causa de la obligación de respaldar los nuevos dólares por oro. El precio oficial de la onza de oro a 35 dólares servía como último freno a la política monetaria estadounidense, dado que ese precio aumentaría si se crearan demasiados dólares. En cualquier caso, los tipos de cambio fijos se consideraban un recurso para imponer la disciplina monetaria en el sistema. El patrón oro-dólar culminó en 1973, dado que Estados Unidos violó el principio de emisión monetaria (por cada onza de oro emitió más de 35 dólares).

Su abandono implicó que los regímenes cambiarios en el mundo occidental pasaran de fijo a flotante, las tasas de interés se hicieron flexibles, generando una alta movilidad de capitales, puesto que empezaron a moverse hacia los centros financieros que les ofrecían mayores rendimientos, evidentemente, esto no sucedió mientras operó el sistema de tipos de cambio fijos, puesto que las tasas de interés eran estables.

Después del abandono de este patrón monetario, los países occidentales no han convenido otro mecanismo de creación de dinero en el mundo. Su abandono también implicó que los Estados perdieran su poder monopólico de creación de dinero frente a los agentes privados propietarios de las firmas transnacionales.

Esto significa que los centros financieros que surgieron a la par del sistema de Bretton Woods tomaron importancia principalmente en Europa (los euromercados) y operaron con monedas privadas de carácter transnacional como los eurodólares, euromarcos, eurolibras, eurofrancos, euroyenes etc.

La creación de dinero privado ha generado un exceso de oferta monetaria mundial. Actualmente se emite dinero con poder fiduciario (de los bancos centrales de los países) y dinero con poder crediticio (de los agentes privados). Se estima que se mueven diariamente 1.5 trillones de dólares por transacciones financieras y en las economías emergentes alrededor de 200 mil millones de dólares anuales.

Con la caída del patrón monetario de Bretton Woods, se rompió el esquema financiero dominado por los tipos de cambio fijos, simultáneamente, las tasas de interés también pasaron a ser flexibles, siendo ésta, la primera causa para fomentar el proceso especulativo dentro del sistema financiero mundial.

A la par, la creación monetaria privada también cobró importancia y junto con la emisión de dinero de carácter fiduciario (tarea realizada por el Estado) provocó que la circulación de dinero se hiciera superior a la producción manufacturera mundial (el flujo de dinero es superior al de mercancías). Este excedente de liquidez también ha fomentado la inversión extranjera especulativa, cuya consecuencia ha sido la mayor inestabilidad de los mercados financieros locales.

En la actualidad los sistemas financieros locales corren el riesgo de ser contaminados por el volátil mercado mundial de capitales como producto de la flexibilidad de las tasas de interés en el mundo y por el exceso de dinero que circula a nivel mundial.

Por esta razón, las principales economías del mundo (en especial el grupo de los siete más industrializados: Estados Unidos, Japón, Alemania, Inglaterra, Francia, Italia y Canadá) deberán revisar las bondades de crear un sistema monetario internacional capaz de estabilizar las tasas de interés de las economías insertas en el esquema de integración (revisión y corrección del modelo de Bretton Woods) para eliminar el exceso de liquidez mundial.

La lógica económica, por la cual las economías insertan sus sistemas financieros al mercado mundial de capitales consiste en complementar el ahorro interno con el externo para financiar las inversiones con bajas tasas de interés. Naturalmente, este proceso tiene bondades y riesgos que se tienen que analizar detenidamente.

A partir de 1995, las autoridades económicas del país han buscado reestructurar el sistema bancario nacional, destacando los programas de rescate a deudores de la banca y los programas de capitalización bancaria. Todas estas medidas financieras han propiciado elevados costos económicos, sociales y políticos. El rescate bancario en México es un tema de actualidad que aún está vigente en la agenda legislativa del país.

Las medidas financieras preventivas o correctivas que ponen en práctica las economías pequeñas y abiertas que enfrentaron una crisis bancaria son insuficientes, puesto que el sistema financiero internacional es altamente volátil, exponiendo a cualquier sistema financiero local al contagio endémico.

Respecto de la economía de México, se asistió en 1994-95, a otra crisis financiera que se generó por la conjunción de factores adversos de tipo económico y social, entre los cuales destacaron: la combinación del desequilibrio de la balanza de cuenta corriente con la apreciación del tipo de cambio real, el exceso de crédito privado interno y diversos descontentos de carácter social. Ante este desequilibrio, prácticamente todos los sectores económicos se vieron afectados, en especial, el financiero que se deterioró como producto del quebranto de prácticamente la totalidad de la red bancaria nacional.



#### IV. Introducción

#### 4. Ramas principales de la Economía Internacional

La teoría económica internacional se divide en dos ramas principales:

- (1) La teoría y política del comercio internacional: teoría del equilibrio estático del largo plazo de trueque, en la cual el ajuste monetario de corto plazo se supone que ya ha sido completado, con el dinero en su verdadero papel clásico de velo. Su enfoque es básicamente microeconómico por naturaleza (comercio internacional).
- (2) La teoría y política monetaria internacional: se centra en los aspectos monetarios de las relaciones internacionales. Su enfoque es principalmente macroeconómico por naturaleza, y trata particularmente los problemas de desequilibrio y ajuste de la balanza de pagos en el corto plazo (finanzas internacionales).

La **economía internacional** utiliza los mismos **métodos** de análisis que las otras ramas de la economía, porque la motivación y la conducta de los individuos y de las empresas son las mismas tanto en el comercio internacional como en las transacciones nacionales.

Por tanto, el objeto de estudio de la economía internacional esta referido a los problemas especiales de la interacción económica de los países.

En el mundo real no hay una clara línea divisoria entre los temas comerciales y los temas financieros. La mayoría de las transacciones comerciales implican operaciones financieras y viceversa.



## IV. Introducción

### 5. Panorama mundial

El comercio internacional crece cada vez más como proporción de la renta mundial y algunos países han hecho del comercio internacional una estrategia para su vida económica: La globalización e integración de los mercados internacionales de capital ha adquirido niveles espectaculares; no sólo por lo supranacional de los mercados, sino por el flujo de inversiones extranjeras, las estrategias de las empresas multinacionales y los desplazamientos de personas.

Existen afirmaciones que señalan que existe una relación dinámica entre crecimiento, desarrollo y apertura de la economía internacional, bajo el argumento de que la tendencia hacia la liberalización del comercio y la internacionalización financiera son los fenómenos más significativos en la actualidad. La internacionalización y la globalización se han complementado con las transacciones electrónicas y la tecnología.

#### Ventajas derivadas del comercio para los trabajadores y consumidores de los Estados Unidos

- La plena aplicación de los Acuerdos de la OMC (para el 2005) hará que el PIB de los Estados Unidos se incremente en una cifra comprendida entre 125.000 y 250.000 millones de dólares al año.
- El efecto anual será equivalente a un aumento de 1.500-3.000 dólares en el poder adquisitivo de la familia media americana de 4 miembros.
- Entre 1994 y 1998 se crearon en los Estados Unidos 1,3 millones de puestos de trabajo nuevos sostenidos por las exportaciones.
- Durante el mismo período, el número total de puestos de trabajo en los Estados Unidos aumentó en 11,7 millones y la tasa de desempleo disminuyó desde el 6,1 % al 4,5 %.
- Cerca de 12 millones de puestos de trabajo en los Estados Unidos (casi el 10 % de todos los puestos de trabajo de los Estados Unidos) dependen de las exportaciones estadounidenses.
- Los puestos de trabajo de los Estados Unidos que se sostienen mediante las exportaciones de mercancías tienen remuneraciones entre un 13 y un 16 % superiores al salario medio.
- El sector de los servicios representa más del 60 % de la economía y más del 80 % de los puestos de trabajo de los Estados Unidos.
- Los Estados Unidos son el mayor exportador mundial de servicios; el importe total de éstos supera los 264.000 millones de dólares al año.

TECIE CON  
FALLA DE ORIGEN

OMC. [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/min99\\_s/spanish/about\\_s/22fact\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min99_s/spanish/about_s/22fact_s.htm) (Cifras procedentes del sitio Web del Representante de los Estados Unidos para las Cuestiones Comerciales Internacionales)

Aparejado con el avance de la internacionalización de la economía, se ha desarrollado también la integración regional, que elimina al interior de las regiones las trabas al comercio, al tiempo que mantiene las restricciones asociadas a las políticas comerciales internacionales, frente al resto del mundo.

Desde principios del Siglo XX se han llevado a cabo procesos de integración económica regional, de los cuales, los primeros se han dado en las economías occidentales.

En este escenario globalizado, la integración pretende una complementariedad económica, para potenciar la inserción internacional de los países y el afianzamiento de los mercados. Las etapas para lograr un proceso de integración son: Cooperación (acuerdo bilateral o multilateral en que los Estados miembros se comprometen a cumplir recíprocamente asuntos de interés común sin menoscabar su soberanía); Integración (mediante tratados o acuerdos internacionales, en donde 2 o más Estados ceden algunas prerrogativas soberanas, para crear una zona nueva con personalidad jurídica independiente a la de sus miembros, en la cual

circulan libremente y con el mismo tratamiento: mercancías, servicios, personas y capitales, según sea el grado de amplitud de la integración); Unificación (forma más elevada de integración, en la cual hay una fusión completa de Estados, los cuales se reservan algunos atributos de su soberanía, pero los asuntos de importancia son fijados por la unión, siendo sus resoluciones obligatorias para todos los Estados miembros).

**LA TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN** basa este proceso en etapas subsecuentes, que permitirán integrar a una región no solo a nivel económico, sino también político y social, entre las etapas más importantes, para llegar a dicho proceso, destacan:

**Zona de presencia arancelaria:** Dos o más países o territorios aduaneros se otorgan recíprocamente un conjunto de ventajas arancelarias no extensivas a terceros, bajo la excepción a la cláusula "la nación más favorecida". Es el primer paso hacia la integración, pues sólo representa tratos preferenciales en materia comercial y no compromisos más profundos en cuanto a desregulación arancelaria o armonización de políticas económicas.

**Zona de Libre Comercio.** Todas las restricciones artificiales para el movimiento de bienes y servicios entre los países participantes quedan suprimidas; pero cada país puede conservar sus propios aranceles, cuotas u otros mecanismos de restricción con otros países que no participen en dicha zona.

**Unión Aduanera.** En esta fase además de la eliminación completa de aranceles y cuotas en el comercio dentro de la región, se establece un arancel común exterior para los bienes que entran desde terceros países, se distribuyen los ingresos aduanales de la Unión entre sus miembros según los estipulen los mismos.

**Mercado Común.** Además de eliminar las barreras al comercio entre los países miembros y establecer un arancel externo común, se eliminan las restricciones nacionales al movimiento de mano de obra y capital entre los países participantes.

**Unión Económica y monetaria.** Implica la utilización de moneda y de políticas económicas comunes. Requiere la creación de un banco central común.

**Unión económica compleja y política supranacional.** representa el máximo nivel de integración entre países. Implica la creación de un ente supranacional que regule todos los aspectos internos de sus miembros. Las naciones ceden totalmente su soberanía y quedar reguladas dentro de un marco regional que las integre a todas.

El enfoque vineriano (Viner 1950), busca explicar los costos y las ganancias económicas derivadas de un mercado ampliado, especialmente si el tamaño de los países es grande y si existe contigüidad geográfica. Por otro lado, el planteamiento jonhsoniano (Jonhson 1965), además de lo expresado por los vinerianos, defiende las ganancias de la integración regional que se derivan de las motivaciones para crear un bien colectivo supranacional que un solo miembro no puede generar, como el deseo común de mayores niveles de industrialización<sup>2</sup>. En ambos enfoques se coincide con los siguientes beneficios:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>1</sup> Tamames, Ramón. *Estructura Económica Internacional*, Editorial Patria, México 1991. pag 191.

<sup>2</sup> Andic S. y Teitel S. *El Trimestre Económico Num 19 Integración Económica*, Editorial FCE. México 1977 pag 33-53.

- La sustitución del comercio entre socios es beneficiosa por la contribución que la protección ofrece a los productores domésticos frente a las importaciones de países no miembros. La expansión del comercio intrarregional diversifica y mejora la competitividad de las exportaciones extrarregionales.
- El agrandamiento de los mercados y el logro de las economías a escala permite a los socios una utilización más eficiente de los recursos disponibles. Estas condiciones derivan en una especialización intrarregional; la ventaja deriva del ambiente protegido en que se desarrolla esta especialización.
- La integración también ofrece potencial para la generación de bienes colectivos públicos tales como la formación educativa de profesionales, investigación y desarrollo, mantenimiento y creación de infraestructura física común y en general, proyectos donde el costo para un solo miembro es muy alto en términos de tiempo y capital.
- Un último argumento es la posibilidad de fortalecer el cambio estructural en la producción de bienes primarios a secundarios o la diversificación de los productos de exportación con productos manufactureros.

Existe otro proceso de integración regional al cual podría catalogarse como el modelo de integración oriental. La base de este modelo es aprovechar los recursos económicos de las naciones y sus niveles de desarrollo para incrementar la competitividad de los bienes producidos en la región y a su vez crear los mercados para generar una mayor producción.<sup>3</sup>

Básicamente, la integración se derivó de la dependencia estructural de las economías de la región, con una distribución heterogénea de los recursos naturales y diferentes niveles de industrialización, para hacer frente a la competitividad internacional y aprovechar al máximo la capacidad económica.

El principal mecanismo de la integración, ha sido la transferencia de industrias, particularmente las industrias manufactureras de los países más desarrollados a los menos desarrollados, mediante la promoción de la inversión extranjera, la transferencia y adecuación de tecnología, y en algunos casos la promoción de políticas económicas basadas en directrices regionales.<sup>4</sup>

### **Panorama Mundial**

Recientemente en las relaciones económicas internacionales, han tenido lugar determinados procesos en los que los flujos comerciales, cuyas tasas de crecimiento son mayores que las de la producción, han dejado de representar el vínculo más importante entre países. Esos cambios han ocurrido a pesar de que: "De hecho, un rasgo principal de ésta década ha sido el creciente papel de las multinacionales. El comercio intrafirma supone un tercio del comercio global, y las ventas exteriores de sus filiales superan al volumen total de comercio. Además, la expansión del volumen de las IED (inversiones exteriores directas) ha sobrepasado con creces el stock de capital interno y también el crecimiento del comercio exterior.

Lo peculiar del contexto actual es que la esfera financiera se ha convertido en el fenómeno más significativo del proceso de globalización económica a medida que se han ido eliminando las barreras existentes para los movimientos de capital y que estos se han articulado a través de una creciente *titulización*. De este modo, el crecimiento de las IED, con sus fluctuaciones, tiene un menor dinamismo que el de los flujos de capital realizado a través de diversos instrumentos financieros tal y como muestra el Cuadro No 2 "Tipos de Flujos". Eso implica que se ha pasado de una economía basada en mercados financieros, propia de la mitad de los años 80, a una economía claramente especulativa basada en las previsiones sobre el precio de los activos en

<sup>3</sup> Garnaut, Ross y Drysdale Peter, *Asia Pacific Regionalism*, Editorial Harper Educational Australia 1994., Pag. 201.

<sup>4</sup> *Ibid*, pag 210.



que se sitúa el riesgo y el fenómeno todavía tiene más profundidad si se toma en consideración la influencia creciente de las operaciones financieras realizadas con instrumentos derivados.<sup>5</sup>

Cuadro No. 1 "Comercio Mundial" ((Millardos Usd)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	1239,5	1218,5	1155,6	1139,8	1214,6	1258,2	1462,7	1733,7	1983,9	2127,3	2447,1	2501,1	2650,6	2528,8	2841,6	3318,0
	636,3	613,3	541,2	521,3	544,4	519,9	489,4	666,8	758,7	834,3	931,4	986,6	1063,0	1157,9	1354,4	1641,1
Exportaciones	1875,8	1831,8	1696,8	1661,1	1759,0	1778,1	1952,1	2400,5	2742,6	2961,6	3378,5	3487,7	3713,6	3686,7	4196,0	4959,1
Importaciones	1369,0	1297,3	1219,0	1199,9	1309,2	1361,0	1530,1	1828,7	2070,3	2238,5	2567,9	2592,3	2703,0	2525,5	2871,9	3365,1
Exportaciones menos Importaciones	557,8	605,1	556,9	516,1	516,9	511,3	524,9	650,8	769,4	836,4	928,0	1012,9	1137,4	1231,3	1421,1	1748,7
Exportaciones	1926,8	1902,4	1775,9	1716,0	1826,1	1872,3	2055,0	2479,5	2839,7	3074,9	3495,9	3605,2	3840,4	3756,8	4293,0	5113,8
Exportaciones menos Importaciones	3802,6	3734,2	3472,7	3377,1	3585,2	3650,4	4007,0	4880,0	5582,3	6036,6	6874,3	7092,9	7553,9	7443,5	8489,0	10072,9

(1) Países industrializados. (2) Países en desarrollo. Millardos = miles de millones de dólares.  
 Fuente: IMF, Direction of Trade Statistics, Yearbook, 1987, 1994, 1996, Washington en Ramón Sánchez Tabares. La Evolución de los Mercados Financieros Internacionales. [http://redem.buap.mx/t1\\_tabares.html](http://redem.buap.mx/t1_tabares.html).

Cuadro No. 2 "Tipos de Flujos"

TIPO DE FLUJO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	29,2	37,3	31,6	29,3	32,4	32,6	31,3
	27,1	28,3	23,8	25,7	13,2	20,5	9,4
	11,6	13,3	11,3	10,3	2,9	9,4	-5,6
	15,5	15,0	12,5	15,4	10,3	11,1	15,0
	56,3	65,6	55,4	55,0	45,6	53,1	40,7
	3,0	2,8	12,5	-0,3	11,0	26,5	34,2
	2,3	10,1	9,9	35,9	29,3	28,5	46,1
	11,3	3,3	13,5	9,2	4,6	1,7	8,3
	16,6	16,2	35,9	44,8	44,9	56,7	88,6
	24,5	33,5	43,6	67,2	83,7	95,5	109,5
	3,2	7,2	11,0	45,0	32,7	32,1	45,7
	44,3	56,9	90,5	157,0	161,3	184,3	243,8
	100,6	122,5	145,9	212,0	206,9	237,4	284,5

Fuente: World Bank(1997). Global Development Finance, Washington, estimaciones. En Ramón Sánchez Tabares. La Evolución de los Mercados Financieros Internacionales. [http://redem.buap.mx/t1\\_tabares.html](http://redem.buap.mx/t1_tabares.html).

En esta economía especulativa, el **crecimiento de la financiación privada** ha sustituido a los flujos de financiación oficial y se ha ido amoldando progresivamente al fenómeno de la mundialización.

En esos flujos de capital privado invertido en los países en desarrollo, prevalecen las inversiones exteriores directas (IED), pero muestran mayor dinamismo las inversiones en cartera; lo cual se deriva del retroceso general de los mecanismos del Estado del Bienestar y de la cobertura pública de jubilaciones, pensiones y enfermedad, que se han visto sustituidos por instrumentos de naturaleza privada, manifiestos en la creciente intervención de los bancos y

<sup>5</sup> Ramón Sánchez Tabares. La Evolución de los Mercados Financieros Internacionales. [http://redem.buap.mx/t1\\_tabares.html](http://redem.buap.mx/t1_tabares.html).

compañías de seguros y por el crecimiento de los fondos de inversión y de pensiones, en esos mercados, más interesados en el rendimiento financiero-fiscal de sus inversiones, que en el control directo del proceso productivo.

**Cuadro No. 3 Papel de los flujos financieros privados en la financiación de los países desarrollados**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	56,0	53,6	38,0	25,9	22,0	22,4	14,3
	44,0	46,4	62,0	74,1	78,0	77,6	85,7
	24,4	27,3	29,9	31,7	40,5	40,2	38,5
	3,2	5,9	7,5	21,2	15,8	13,5	16,1
	60,8	64,8	53,0	47,1	57,1	57,0	49,4
	7,2	12,7	12,2	28,7	20,3	17,4	18,7

Ramón Sánchez Tabares. La Evolución de los Mercados Financieros Internacionales.  
[http://redem.buap.mx/t1\\_tabares.html](http://redem.buap.mx/t1_tabares.html)

Los efectos sobre las cotizaciones de las divisas en que se materializan tales inversiones financieras -al producirse cambios en la composición de las carteras por las previsiones de modificación de las paridades monetarias- es el desarrollo de los mercados de instrumentos derivados, para dar cobertura al riesgo cambiario, y los movimientos especulativos.

Los flujos financieros privados para financiar a los países en desarrollo, se han concentrado en mercados muy concretos.

**Cuadro No. 4 Concentración de los flujos financieros privados**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	97-95*	1996*
EUROPEA	44,3	56,9	90,5	157,0	161,3	184,3	130,0	243,8
CHINA	8,1	7,5	21,3	39,6	44,4	44,3	31,4	52,0
MEXICO	8,2	12,0	9,2	21,2	20,7	13,1	15,2	28,1
BRASIL	0,5	3,6	9,8	16,1	12,2	19,1	12,2	14,7
INDONESIA	1,8	4,2	6,0	11,3	8,9	11,9	8,5	16,0
INDONESIA	3,2	3,4	4,6	1,1	7,7	11,6	5,7	17,9
PORCENTAJES ANUALES								
CHINA	18,3	13,2	23,5	25,2	27,5	24,0	24,2	21,3
MEXICO	18,5	21,1	10,2	13,5	12,8	7,1	11,7	11,5
BRASIL	1,1	6,3	10,8	10,3	7,6	10,4	9,4	6,0
INDONESIA	4,1	7,4	6,6	7,2	5,5	6,5	6,5	6,6
INDONESIA	7,2	6,0	5,1	0,7	4,8	6,3	4,4	7,3
PORCENTAJES ANUALES	49,2	54,0	56,2	56,9	58,2	54,3	56,1	52,8

TRABAJOS CON FALLA DE ORIGEN

Fuente: World Bank(1997) Global Development Finance, Washington, en Ramón Sánchez Tabares. La Evolución de los Mercados Financieros Internacionales.  
[http://redem.buap.mx/t1\\_tabares.html](http://redem.buap.mx/t1_tabares.html)

\*Promedios anuales

\*Etimaciones

Todo lo expuesto prueba la clara tendencia descendente de los flujos de capital procedentes de fuentes oficiales, sustituidos por flujos privados. En concreto, las IED mantienen su ascenso a lo largo de todo el período contemplado a una tasa anual del 28 % promedio, mientras que, aun con oscilaciones, las inversiones en cartera muestran una tasa de crecimiento más elevada (56%) durante el período 1990-96.

Si en su vertiente internacional, el mercado financiero ha existido desde hace mucho tiempo, en la medida en que el capital dinero de los países del centro del sistema ha servido para financiar inversiones públicas y privadas en la periferia, en sentido estricto no puede decirse que tuvieran gran importancia antes de la década de los 60, si se les compara con los mercados que se nutrían del ahorro interno, y sobre todo por el importante papel que jugaban las inversiones exteriores directas (IED) o los flujos canalizados por organismos e instituciones públicas.

Cuadro No. 5 Entradas y salidas de los flujos financieros de países centrales

	1976-80	1981-85	1986-90	1991-94	Entradas-Salidas	1976-80	1981-85	1986-90	1991-94
EUROPA	31,8	55,3	152,4	180,6		-13,7	-5,2	-31,8	-67,5
EUROPA CENTRAL Y DEL ESTE	25,3	36,2	126,8	108,9		5,6	17,3	16,5	48,3
EUROPA OCCIDENTAL	9,0	18,6	53,4	29,4		-8,1	12,1	-15,3	-19,2
EUROPA DEL NOROCCIDENTE	0,1	0,3	0,3	1,3					
EUROPA DEL SURESTE	5,6	4,3	21,7	14,5					
EUROPA DEL SUROCCIDENTE	8,7	9,9	38,8	54,3					
EUROPA DEL SURESTE	6,4	19,1	25,6	71,7					
EUROPA DEL SUROCCIDENTE		1,0	3,1	18,8					
EUROPA DEL SURESTE	2,1	4,6	12,1	26,4					
EUROPA DEL SUROCCIDENTE	3,6	5,6	6,6	16,5					
EUROPA DEL SURESTE	39,7	43,2	167,7	199,8					
EUROPA DEL SUROCCIDENTE	39,0	41,4	158,6	176,3					
EUROPA DEL SURESTE	16,9	7,6	25,3	47,2					
EUROPA DEL SUROCCIDENTE	2,3	5,1	32,1	19,9					
EUROPA DEL SURESTE	7,8	9,2	28,1	22,9					
EUROPA DEL SUROCCIDENTE	10,0	15,1	63,9	78,7					
EUROPA DEL SURESTE	0,8	1,8	9,1	23,4					
EUROPA DEL SUROCCIDENTE	0,1	1,1	7,8	19,8					
EUROPA DEL SURESTE	0,2	0,2	0,6	1,8					

Fuente: World Bank(1995 Fuente: World Bank(1995)  
Global Development Finance, Washington, en Ramón  
Sánchez Tabares. La Evolución de los Mercados  
Financieros Internacionales.  
[http://redem.buap.mx/t1\\_tabares.html](http://redem.buap.mx/t1_tabares.html).

<sup>a</sup>Promedios anuales <sup>\*</sup>estimaciones

Un fenómeno aparentemente paradójico es que las salidas por IED aumentan tanto en países industriales como en países en desarrollo, y aunque el ritmo de crecimiento es muy superior en el primer caso, el porcentaje de las inversiones emanadas desde los países industriales ha bajado 10 puntos entre los dos períodos límites contemplados. En cuanto a las entradas, el cambio de orientación puede verse más claramente. Si en el período 76-80 la parte de las inversiones exteriores directas entradas en los países industriales, representó prácticamente el 80% del total; a principios de los 90, ese porcentaje escasamente superó el 60%.

Puede señalarse que el papel de exportadores de capitales de los países miembros de la UE, se ha incrementado de forma notable durante el período contemplado, aunque teniendo en cuenta las tendencias deslocalizadoras, no pueda afirmarse con rotundidad que sean estrictamente capitales europeos los que participan en dicha evolución, pero al menos parecen traducir el creciente papel que la UE está comenzando a jugar en el proceso de globalización productiva y financiera.

Los movimientos de capitales, considerando sólo los países centrales, han tenido un dinamismo mucho mayor durante el período reseñado, lo cual pone de manifiesto el cambio de orientación

de las inversiones, que ahora se guían más, por los estrictos rendimientos y menos por el control del aparato productivo, lo que parece traducir el deseo de lograr mayores grados de flexibilidad para facilitar tanto su rápida deslocalización, como el cambio del instrumento financiero en que se concreta, sin graves quebrantos en términos de rentabilidad.

Los países industriales al comienzo del período contemplado, recogen flujos de capitales tanto de orden interno, como procedentes de la periferia, convirtiéndose en exportadores netos de capitales a partir del período 1986-90, sin que el tal comportamiento sea el mismo en todas las áreas ni a lo largo de todo el período analizado. Así, Japón resulta ser un exportador de capitales hasta la década de los 90 y a partir de entonces se convierte en importador, mientras que en Europa Occidental el proceso es oscilante. En EE.UU., aunque hay casi un equilibrio en la segunda mitad de los 70, las entradas superan a las salidas en los 80, como reflejo de la política monetaria interna y de la constitución del dólar en moneda refugio, mientras que la tendencia parece estar variando de signo en los primeros años de la década de los 90.

**Cuadro No. 6 Entradas y salidas de los flujos financieros de países centrales**  
**Movimientos de la cartera de capitales en países industriales (promedios anuales en millardos de USD)**

	1976-80	1981-85	1986-90	1991-94
<b>ENTRADAS TOTALES</b>	26,3	68,3	172,3	292,2
EE.UU.	5,2	29,4	44,7	67,6
JAPON	5,1	12,6	26,9	61,0
EUROPA*	16,1	26,4	100,7	163,6
<b>SALIDAS TOTALES</b>	21,3	63,6	182,7	338,9
EE.UU.	5,3	6,5	13,6	79,3
JAPON	3,4	25,0	85,9	36,8
EUROPA*	12,6	32,0	83,1	222,9
<b>ENTRADAS-SALIDAS</b>	5,0	4,7	-10,4	-46,7

Fuente: World Bank(1995) Global Development Finance, Washington, en Ramón Sánchez Tabares. La Evolución de los Mercados Financieros Internacionales.

[http://redem.buap.mx/t1\\_tabares.html](http://redem.buap.mx/t1_tabares.html)

\*Occidental. Incluye flujos intraregionales.

TECNOLOGÍA CON  
 FALLA DE ORIGEN

Esas variaciones reflejan los procesos de crisis de la deuda internacional; del propio ciclo fiscal interior por el que han atravesado los diversos países; de los cambios en el tratamiento fiscal de los activos financieros y de los procesos de desregulación sobre los movimientos de capital, factores que naturalmente han tenido efectos sobre las expectativas de los inversores y que al mismo tiempo son reflejo claro del cambio de orientación necesario en la búsqueda de mayores tasas de ganancia.

Fenómenos similares se han producido en los flujos de capital destinados a los países en desarrollo. Aunque las IED siguen siendo las primeras en volumen, las inversiones de cartera están experimentando tasas de crecimiento más elevadas, a pesar de sus fluctuaciones de tipo cíclico.

**Cuadro No. 7 Evolución de los flujos de capital destinados a los países en desarrollo**

Tipos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	91-95*	1996*
	5,5	17,3	20,9	80,9	62,0	60,6	48,3	91,8
	2,3	10,1	9,9	35,9	29,3	28,5	22,7	46,1
	3,2	7,2	11,0	45,0	32,7	32,1	25,6	45,7
	24,5	33,5	43,6	67,2	83,7	95,5	64,7	109,5
	3,0	2,8	12,5	-0,3	11,0	26,5	10,5	34,2
	11,3	3,3	13,5	9,2	4,6	1,7	6,5	8,3
	44,3	56,9	90,5	157	161,3	184,3	130,0	243,8
	56,3	65,6	55,4	55,0	45,6	53,1	54,9	40,7

Fuente: World Bank(1997), Global Development Finance, Washington en Ramón Sánchez Tabares. La Evolución de los Mercados Financieros Internacionales. [http://redem.buap.mx/t1\\_tabares.html](http://redem.buap.mx/t1_tabares.html).  
 \*Occidental. Incluye flujos intraregionales.  
 \* promedios anuales  
 (\*) estimaciones  
 (\*\*)créditos comerciales corto y largo plazo, préstamos, depósitos y divisas y otras cuentas.

La globalización financiera, se ha llevado a cabo mediante diversos instrumentos interdependientes: préstamos bancarios internacionales, emisiones de títulos de deuda a corto y largo plazo, inversiones exteriores directas y acciones. Lo cierto es que el fenómeno no se desarrolló de forma armónica ni en todos las plazas financieras, ni en todas las monedas, ni tampoco la participación de tales instrumentos ha evolucionado del mismo modo en todos los casos. Ese proceso ha tenido los siguientes efectos:

1. Aumento de las dificultades para mantener la libertad de los flujos comerciales ante la magnitud y la volatilidad de los movimientos financieros.
2. Problemas para proseguir con el Estado del bienestar como elemento de legitimación y mayores oportunidades, al extenderse los procesos desreguladores, para la evasión de impuestos de los que se nutre necesariamente éste.
3. Amenazas a la autonomía de la política económica, en el sentido de que quienes controlan la movilidad de los fondos financieros (gestores de fondos de pensiones y de inversión, empresas multinacionales y organismos bancarios) tienen un creciente poder para influir indirectamente en el uso de los diversos instrumentos según sus preferencias.

La merma en la autonomía de la política económica estatal ha tenido una excepción notable, pues el proceso de globalización financiera ha propiciado que las autoridades económicas de EE.UU. puedan desentenderse relativamente de sus crecientes déficits externo y presupuestario, dado el papel preponderante del dólar y del mercado de eurodólares en las transacciones internacionales y ello a pesar de que dicho protagonismo haya ido mermando progresivamente.

Otro rasgo sobresaliente del proceso de globalización financiera, es el explosivo crecimiento de las transacciones sobre instrumentos derivados (tanto los que se negocian mediante mercados organizados, como de los que realizan sus operaciones fuera de estos -OTC-). Ese crecimiento supera con creces, tanto al de los flujos de capital, como a las IED lo cual se refleja en el Cuadro No. 6.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

**CUADRO No. 8 Volumen de Intercambios en Productos Derivados  
 (promedios anuales en millardos de Usd)**

MERCADOS ORGANIZADOS(MO)	86-90	91-95	1996
	881,7	4.326,6	5.931,1
	13,8	29,2	50,3
	34,1	113,1	198,6
	929,6	4.468,9	6.180,0
	307,1	2.037,0	3.277,8
	50,7	61,4	46,5
	54,8	219,9	380,2
	412,6	2.318,2	3.704,5
	1.342,2	6.787,0	9.884,5
	1608,1	5477,2	
	448,7	870,5	
	561,3 <sup>a</sup>	1045,5	
	3450,3 <sup>a</sup>	9512,6	
	4.792,5	16.299,6	

(-) Promedio del 88-90

Las opciones son de compra y de venta.

\*Caps, collars, floors y swaptions.

<sup>a</sup> Corresponde a 1990 únicamente.

Fuente: Banco Internacional de Pagos, Informes anuales 1994-96, IMF(1996), International Capital Markets en Ramón Sánchez Tabares. La Evolución de los Mercados Financieros Internacionales. [http://redem.buap.mx/t1\\_tabares.html](http://redem.buap.mx/t1_tabares.html).

Ese comportamiento manifiesta que las transacciones han crecido como efecto de la búsqueda de sistemas de protección de las inversiones financieras frente al aumento de los problemas de volatilidad, tanto en el terreno de los cambios en los tipos de interés como en las paridades, y también por la posibilidad de flexibilizar los plazos de vencimiento de tales inversiones (búsqueda de rentabilidades en plazos más cortos).

Otro de los elementos a destacar es como ese tipo de transacciones se ha generalizado a las diversas zonas geográficas (Cuadro N° 7) y aunque el papel de los mercados de América del Norte, principalmente los EE.UU, sigue siendo preponderante, su participación ha ido disminuyendo progresivamente, mientras que la tasa de crecimiento del mercado europeo es la que ha sido mayor, lo que deja evidente la tendencia progresiva a la globalización.

**Cuadro No. 9 Diversificación de transacciones sobre instrumentos derivados a diversas zonas geográficas**

ZONAS	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	83,8	79,2	72,9	65,4	55,4	61,1	58,2	56,2	54,5	52,8
	2,1	1,8	13,6	14,2	20,1	20,2	24,1	22,9	20,7	24,4
	14,1	19,0	13,4	20,4	24,5	18,7	17,8	20,7	24,6	21,7
	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,4	1,2
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

**Volumen de Intercambios en Productos Derivados. Principales Mercados. Distribución por Zonas**

ZONAS	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	518.1	578.1	951.7	1,155.8	1,268.5	2,151.7	2,694.7	4,358.6	4,819.5	4,827.2
	13.1	13.3	177.7	251.0	461.2	710.1	1,114.3	1,777.9	1,831.7	2,241.3
	87.0	138.5	175.4	360.0	560.5	657.0	823.5	1,606.0	2,171.8	1,990.1
				0.1	0.2	0.5	1.8	28.7	39.5	106.7
	618.2	729.9	1,304.8	1,766.9	2,290.4	3,519.3	4,634.3	7,771.2	8,862.5	9,165.3

Este crecimiento, en las transacciones ad hoc y sobre todo en los instrumentos vinculados a los tipos de interés en comparación con el comportamiento de las inversiones exteriores directas y de las flujos comerciales, prueba que el fenómeno de la globalización ha tenido sus mayores derivaciones sobre todo en la esfera financiera.

**CUADRO No. 10 Evolución de transacciones vinculadas a los tipos de interés**

	Derivados	Comerciales.	Derivados	Comerciales.
	86-90	86-90	91-95	91-95
	1342,2		6794	
	3450,3		9457,1	
	4792,5	5476	16251,1	8130,4

Fuente: FMI(1996), International Capital Markets en Ramón Sánchez Tabares. La Evolución de los Mercados Financieros Internacionales. [http://redem.buap.mx/t1\\_tabares.html](http://redem.buap.mx/t1_tabares.html).

Como puede verse, si la relación entre el volumen medio de transacciones en productos derivados respecto al total del comercio mundial fue en el periodo 86-90 del 87.5%, en el período siguiente esa relación se invierte, y las transacciones en instrumentos derivados suponen el 199% del total de flujos comerciales.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## V. Modelos Económicos para la Economía Internacional

### 1 Productividad del Trabajo y Ventaja Comparativa: El Modelo de David Ricardo

En los años inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos dominaba la economía mundial. El comercio internacional era relativamente poco importante, debido, en parte, a la frecuente presencia de barreras comerciales. Las empresas americanas realizaban abundantes inversiones en otros países, contribuyendo a reconstruir una Europa devastada por la contienda.

Hasta principios de la década de los años 70, la relación entre los Estados Unidos y la economía mundial fue asimétrica. Para la mayoría de los ciudadanos de los Estados Unidos, la economía de su país parecía ser autosuficiente y cerrada. Se pensaba que la economía de los Estados Unidos era inmune a eventos económicos que tuvieran lugar en sitios alejados tales como Frankfurt, Seúl y Tokio. En contraste, los países extranjeros estaban influenciados en gran medida por los sucesos que tuvieran lugar en los Estados Unidos, debido al importante tamaño de su economía.

La guerra fría llevó a las economías de mercado de Estados Unidos y de Europa occidental a competir desde el punto de vista militar y económico con la Unión Soviética, que tenía un sistema económico muy distinto. Durante estos años de la posguerra la economía americana experimentó un enorme crecimiento y sus niveles de vida mejoraron considerablemente. Por su parte, algunos países de Asia y África, liberados de su estatus colonial, también esperaban ansiosos la mejora de los niveles de vida que creían que acompañaría a la libertad que acababan de alcanzar.

En la actualidad, las economías de los países de la antigua Unión Soviética se han hundido, junto con sus sistemas políticos. El comercio internacional ha cobrado más importancia, y Japón y otros países del este de Asia compiten ferozmente con las empresas americanas. Estados Unidos ha perdido su liderazgo en la carrera del crecimiento.

Durante las últimas décadas la economía mundial se ha enfrentado a grandes cambios estructurales, tales como la introducción de tasas de cambio flexibles, el auge y la caída de la OPEP y el éxito de los países recientemente industrializados en penetrar con sus manufacturas los mercados de las economías desarrolladas.

La economía se ha abierto a todo tipo de operaciones internacionales: movimientos de bienes, servicios y capital financiero, operando todo tipo de monedas nacionales e internacionales, y en la que el sistema de comercio internacional y financiero, en cambio constante, se rige por ciertas reglas del juego.

#### Comercio Internacional

El comercio internacional implica la realización de intercambios entre los diferentes países. La idea de las ganancias derivadas del comercio constituye uno de los conceptos fundamentales de la economía. Las diferentes personas o países tienden a especializarse en determinadas áreas y a intercambiar voluntariamente lo que producen por lo que necesitan.

La importancia del comercio surge del extensivo grado de especialización que existe en las sociedades del siglo XX. La especialización necesariamente implica comercio y no puede



ocurrir sin él. Los productores especializados utilizan sólo una pequeña parte, o quizás ninguna, de su producción para su consumo personal, e intercambian el excedente por los bienes y servicios de otros productores especializados.

Los países no pueden vivir solos más efectivamente de lo que podrían hacerlo los individuos. Cada país tiende a especializarse en la producción de aquellos bienes que puede producir más baratos que los demás, para intercambiar luego sus excedentes por los del resto del mundo. Este proceso origina una división internacional del trabajo que hace posible para todos los países consumir más de todos los bienes y servicios de lo que consumían en ausencia de tal especialización.

Teniendo en cuenta los beneficios mutuos del comercio, se esperaría que el flujo de comercio de bienes entre las fronteras nacionales estuviera libre de interferencias gubernamentales. Sin embargo, por cientos de años las naciones del mundo han impedido el libre flujo de comercio internacional a través de distintas barreras comerciales.

### **Teoría de la Ventaja Absoluta**

Adam Smith recalcó la importancia del libre comercio para incrementar la riqueza de todas las naciones comerciantes y señaló que el comercio es mutuamente beneficioso, basándose en el principio de la ventaja absoluta.

Adam Smith argumentaba que un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente en la producción de otros bienes. Independientemente de la causa de la diferencia, ambos países se pueden beneficiar si cada uno se especializa en la producción de aquello que puede hacer más eficientemente que el otro. Pensaba que el valor de los bienes puede representarse por la cantidad de horas-hombre necesarias para producirlos.

#### **Ejemplo: La ventaja Absoluta**

Supóngase que hay dos empresas, una española y una francesa, que trabajan la piel. Ambas empresas tienen 10 obreros cada una, que trabajan 140 horas al mes. Los obreros españoles son más hábiles fabricando zapatos, hacen un par de zapatos en sólo 2 horas mientras que los trabajadores franceses necesitan 4 horas. En cambio los franceses son más expertos con los abrigos de piel ya que hacen uno en 7 horas mientras que los españoles necesitan 10. Es decir, los españoles tienen una ventaja absoluta en la fabricación de zapatos (necesitan menos tiempo para hacerlos) mientras que los franceses tienen ventaja absoluta en la fabricación de abrigos, suponiendo iguales salarios relativos.

Si no existiese el comercio internacional, tanto la empresa española como la francesa tendrían que dedicar la mitad de sus empleados a fabricar zapatos y la otra mitad a fabricar abrigos. Mensualmente los españoles podrían producir 350 pares de zapatos y 70 abrigos mientras que la empresa francesa produciría 175 pares de zapatos y 100 abrigos.

Pero si existe la posibilidad de especializarse e intercambiar productos a través de la frontera, las empresas podrán dedicar todos sus obreros a la producción en la que son más hábiles, consiguiendo la española 700 pares de zapatos y la francesa 200 abrigos. Como la producción conjunta ha aumentado (antes había sólo 525 pares de zapatos y 170 abrigos en total) el comercio beneficiará a ambos países que podrán disponer de más zapatos y abrigos.

VENTAJA ABSOLUTA			
No. obreros	10	10	
Horas mensuales por obrero	140	140	
Horas en cada par de zapatos	2	4	
Horas en cada abrigo	10	7	
Pares de zapatos	$5 \times 140 / 2 = 350$	$5 \times 140 / 4 = 175$	525
Abrigos	$5 \times 140 / 10 = 70$	$5 \times 140 / 7 = 100$	170
Pares de zapatos	700	0	700
Abrigos	0	200	200

Cuadro 15.1. Las razones del comercio internacional.  
<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/eumed/15-1.htm>

ESTE CON  
FALLA DE ORIGEN

En esto radica la esencia de las ganancias del comercio, con una mayor producción de ambos bienes, los dos países pueden disfrutar de mejores niveles de vida. Las naciones obtienen grandes ventajas con la especialización y el intercambio comercial ya que mejora la productividad, los ingresos aumentan porque se vende más, se reducen los costos y se incrementa el consumo.

Mientras los mercantilistas creían que una nación podría beneficiarse solamente a expensas de otra y promulgaban una política nacional de proteccionismo, Adam Smith argumentaba que todos los países podrían beneficiarse del libre comercio y lideró una política de "laissez-faire" (es decir, ausencia de interferencia gubernamental en los asuntos económicos).

#### EL MERCANTILISMO

Antiguamente, las naciones comerciaban para obtener bienes que no se producían en su territorio; pero en el siglo XVII el deseo de los bienes fue sustituido por el de acumular oro.

El objetivo fundamental del comercio mundial era exportar lo más posible y acumular oro mediante el comercio. El oro y no los bienes, representaba la verdadera riqueza.

Identificaron la riqueza con atesoramiento, concluyendo que una nación podría ser poderosa sólo si acumulaba grandes cantidades de metales preciosos.

El acumular no era absurdo, pues las enormes cantidades de metales preciosos financiaban las grandes armadas y flotas navales en épocas de guerra y de paz, ya que el periodo mercantilista se caracterizó por continuas fricciones y guerras entre poderes agresivos. El éxito en la guerra era vital para conseguir intercambios comerciales y defender el comercio.

Argumentaban que las exportaciones eran una bendición, porque generaban el ingreso de metales preciosos y que las importaciones eran una carga porque generaban la salida de oro y plata. Así, los mercantilistas aplicaban una política nacional de proteccionismo: fomentaban las exportaciones a través de subsidios y restringían las importaciones por medio de aranceles.

**Adam Smith** respondió a los mercantilistas en su obra clásica *La riqueza de las naciones*: La riqueza de un país no se medía por su oro y plata, sino por sus características físicas. Sostuvo que las naciones y también los individuos se benefician con la especialización y el comercio. No mediante el intercambio de productos por oro, sino de productos por otros productos. "El ingreso", decía, "de la persona a quien se le paga no es una pieza de oro, sino lo que puede conseguir con él o aquello por lo cual puede cambiarlo".

Según Adam Smith, gracias al libre comercio los recursos del mundo podrían asignarse eficientemente, generando ganancias para todos y cada uno de los países comerciantes. Cualquier interferencia con el libre flujo de comercio impediría la asignación eficiente de los recursos en todo el mundo y le negaría a la comunidad mundial la oportunidad de disfrutar de las potenciales ganancias del comercio.

Pero, si un país desarrollado, como Estados Unidos, es más eficiente en la producción de maíz y cobre ¿Habría razones para que comerciara con Chile? David Ricardo demostró a principios de la década de 1800, que ambas naciones se beneficiarán con el comercio a condición de que exista una *ventaja comparativa relativa*.

**Adam Smith y la Ley de Ventaja Absoluta**

- a. Un país tiene una ventaja absoluta en la producción de un producto, sobre otro país, si produce ese producto a menos costo.
- b. Un país ganará económicamente si especializa en la producción de aquél producto que puede producir al costo más bajo (en términos de los insumos por unidad de producción) y lo intercambia a otros países, por otros productos.
- c. La producción mundial también se aumentará.

**Supuestos para observar las posibilidades de producción:**

2 países (EUA y Ecuador) | 2 productos (bananas y trigo) | 10 millones de Has. de tierra arable en cada país

PAÍS	Bananas (Millón de Kg.)	Trigo (Millón de Kg.)
EUA	200	1,250
ECUADOR	250	600

Autosuficiencia (no comercio).  
 En cada país, la mitad de sus territorios produce bananas y la otra mitad trigo

PAÍS	Bananas (Millón de Kg.)	Trigo (Millón de Kg.)
EUA	100	625
ECUADOR	125	300
	225	925

Especialización y comercio  
 Cada país produce solamente el producto que puede producir al menor costo  
 y lo intercambia al otro país por una cantidad del otro producto

PAÍS	Bananas (Millón de Kg.)	Trigo (Millón de Kg.)
EUA	100	625
ECUADOR	125	300
	225	925

<http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec01.pdf>

**La Ventaja Absoluta en Ambos Productos: ¿Por Qué Comerciar?**

2 países (EUA y Ecuador) | 2 productos (bananas y trigo) | 10 millones de Has. de tierra arable en cada país

PAÍS	Bananas (Millón de Kg.)	Trigo (Millón de Kg.)
EUA	250	1,250
ECUADOR	200	600

Autosuficiencia (no comercio).  
 En cada país, la mitad de sus territorios produce bananas y la otra mitad trigo

PAÍS	Bananas (Millón de Kg.)	Trigo (Millón de Kg.)
EUA	125	625
ECUADOR	100	300
	225	925

Especialización y comercio  
 Cada país produce solamente el producto que puede producir al menor costo  
 Y lo intercambia al otro país por una cantidad del otro producto

PAÍS	Bananas (Millón de Kg.)	Trigo (Millón de Kg.)
EUA	25	1,125
ECUADOR	200	0
	225	1,125

Especialización y Comercio  
 Cada país produce solamente el producto que puede producir relativamente más barato (en términos de insumo por unidad de producción) y lo intercambia al otro país por una cantidad del otro producto.

<http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec01.pdf>

**CONCLUSIONES**

- Aun un país productor de costo más alto en la producción de todos los productos, todavía puede exportar algún producto.
- Un país puede importar productos que puede producir a un costo más bajo que los países de los cuales los importa.
- Comparar costos de producción no revela el patrón de la ventaja comparativa entre países aun con comercio libre.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

### Teoría de la Ventaja Comparativa

Un discípulo de Adam Smith, David Ricardo, dio un paso más, demostró que todos los países se pueden beneficiar especializándose cada uno en la producción de bienes aunque no tengan ventaja absoluta en ellos; es suficiente que tengan **ventaja comparativa**, es decir, que sean **capaces de producirlo a un precio menor**.

Para David Ricardo, en ausencia de comercio internacional, los precios relativos de los bienes en cada país se determinan por los requerimientos de unidades de trabajo relativos, por lo que en el análisis de la ventaja comparativa hay que precisar los requerimientos de la unidades de trabajo y los precios relativos mundiales. David Ricardo afirma que el comercio internacional conduce a desplazamientos de la fuerza de trabajo de las industrias más ineficientes a las industrias más eficientes; de tal manera que todos los individuos mejoran con el comercio internacional.

#### Ejemplo: La ventaja Comparativa

Imagínese el comportamiento de las mismas empresas del ejemplo anterior en el caso de que la francesa tenga ventaja absoluta en la producción de ambos bienes. Supóngase que ambas siguen disponiendo de 10 obreros cada una, que trabajan 140 horas mensuales. Manteniendo el supuesto de que los obreros franceses son mejores con los abrigos, fabricando 1 en 7 horas mientras que los españoles necesitan dedicar 10 horas. Pero ahora los franceses resultarán también más hábiles con los zapatos, fabricando un par cada 2 horas mientras que los obreros españoles necesitan dedicar 4.

Si no hay comercio internacional ambas empresas tendrán que dedicar parte de sus trabajadores a cada uno de los productos. Supóngase que, como antes, la empresa española dedica la mitad de los obreros a cada uno de los bienes consiguiendo así producir mensualmente 175 pares de zapatos y setenta abrigos. Para facilitar la comprensión del modelo conviene suponer ahora que la empresa francesa dedica siete trabajadores a la producción de calzado y tres a la de abrigos, con lo que conseguirá 490 pares de zapatos mensuales y sesenta abrigos.

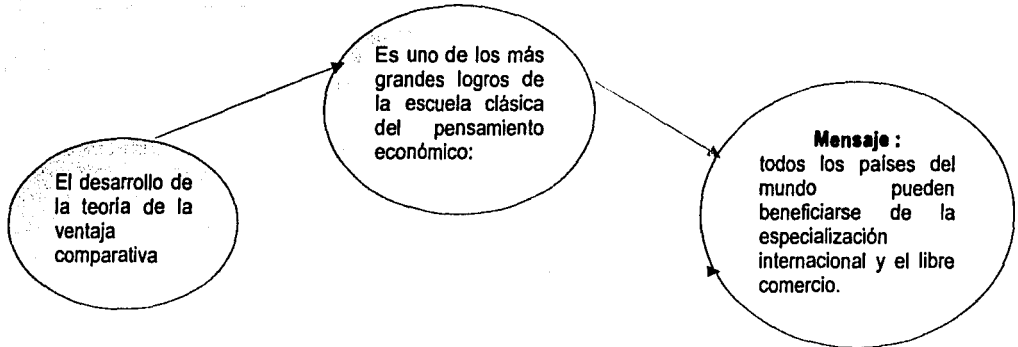
Aunque la empresa española es menos eficiente en la producción de ambos tipos de bienes, tiene ventaja comparativa en la producción de abrigos. Obsérvese que, si no hay comercio internacional, el precio de los abrigos españoles equivaldrá al de 2,5 pares de zapatos, mientras que a los franceses les costará un abrigo lo mismo que 3,5 pares de zapatos. Es decir, a los franceses les resultan más caros los abrigos, en comparación con los zapatos, que a los españoles.

Si la empresa española dedica todos sus trabajadores a fabricar abrigos y la francesa los suyos a producir zapatos el resultado conjunto será de 700 pares de zapatos, todos franceses, y 140 abrigos, todos españoles. El resultado conjunto sigue siendo superior al que se conseguiría si no fuese posible la especialización. Ambos países podrán disponer de más zapatos y más abrigos que antes. Ambos países saldrán beneficiados.

VENTAJA COMPARATIVA			
Nº obreros	10	10	
Horas mensuales por obrero	140	140	
Horas para cada par de zapatos	4	2	
Horas para cada abrigo	10	7	
<b>Precio abrigo/zapatos</b>	<b>1/2,5</b>	<b>1/3,5</b>	
Pares de zapatos	$5 \times 140 / 4 = 175$	$7 \times 140 / 2 = 490$	665
Abrigos	$5 \times 140 / 10 = 70$	$3 \times 140 / 7 = 60$	130
Pares de zapatos	0	700	700
Abrigos	140	0	140

Cuadro 15.2. Las razones del comercio internacional.

<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/eumed/15-1.htm>.



### Productividad del trabajo y ventaja comparativa: El Modelo Ricardiano

David Ricardo señaló que los países realizan comercio internacional basados en las diferencias de la productividad del trabajo, bajo el supuesto de que una economía solo cuenta con factor trabajo y la tecnología se expresa como la productividad del trabajo en cada industria, en términos de requerimientos de unidades de trabajo (número de horas requeridas para producir una unidad de producto).

Los países realizan comercio internacional por dos razones básicas:

- 1º Porque son diferentes entre sí.
- 2º Para conseguir economías de escala: Pueden producir un número limitado de bienes a una escala mayor, de manera más eficiente que si intentaran producirlo todo.

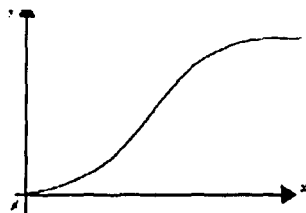
#### ECONOMÍA DE ESCALA

Estructura de organización empresarial en la que las ganancias de la producción se incrementan y/o los costos disminuyen como resultado del aumento del tamaño y eficiencia de la planta, empresa o industria. Dados los precios a que una empresa puede comprar los factores de producción, surgen economías de escala si el aumento de la cantidad de factores de producción es menor en proporción al aumento de la producción.

A medida que aumenta el factor de producción utilizado ( $n_1$ ), la empresa va generando producto a tasas bajas, luego a tasas mayores que el factor que emplea y luego vuelve a bajar. Por lo tanto, para ciertas cantidades de  $n_1$  se produce con rendimientos crecientes a escala y en determinado momento comienzan a operar rendimientos decrecientes a escala.

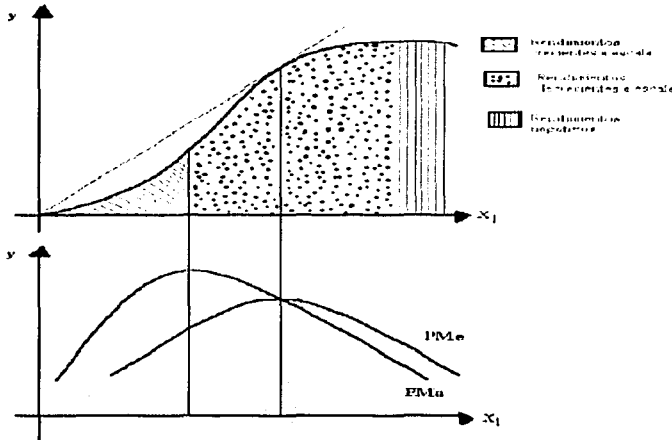
Fuente: <http://decon.edu.uy/~mito/cursos/microa/oferta1.PDF>

Gráfica 1.a: Economías de Escala



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Gráfica 1.b: Economías de Escala  
 Con respecto a cualquier factor de producción



La curva de producto marginal cortará a la curva de producto medio en su máximo.

El máximo del producto medio se da en el punto tangente a la curva.

El máximo del producto marginal se da cuando cambia el signo de la derivada segunda, o sea cuando cambia la concavidad (punto de inflexión).

Fuente:  
<http://decon.edu.uy/~mito/ursos/microa/oferta1.PDF>

## Modelo de una Economía con un factor productivo

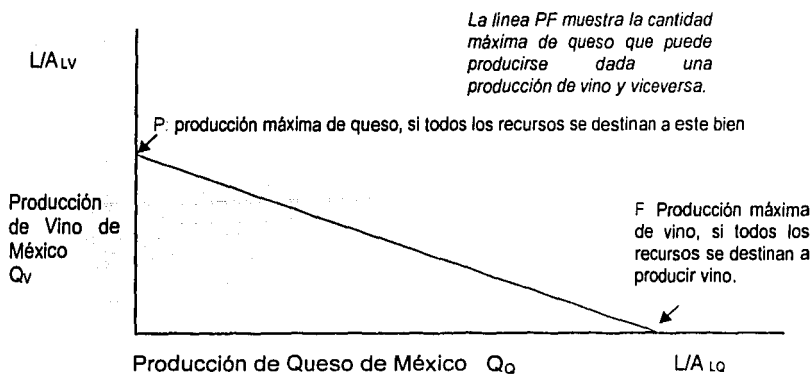
### Supuestos:

1. Una economía (México) solo tiene un factor de trabajo.
2. Sólo produce vino y queso.
3. La tecnología de la economía se expresa como la productividad del trabajo en cada industria (requerimiento de unidades de trabajo en horas para producir un Kg. de queso  $a_{LQ}$  o un litro de vino  $a_{LV}$ ).
4. Los recursos totales de la economía  $L$ , es la oferta total de trabajo.

**Las posibilidades de producción:** Cualquier economía tiene recursos limitados, por lo que hay límites para lo que puede producir, y siempre hay intercambios; para producir más de un bien la economía debe sacrificar una parte de la producción de otro bien, lo cual se ilustra con la frontera de posibilidades de producción, que muestra la cantidad máxima producida de vino, una vez tomada la decisión de producir una determinada cantidad de queso y viceversa.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

Gráfica 2: La Frontera de Posibilidades de Producción de México



Quando hay un solo factor de producción, la frontera de posibilidades de producción es una línea recta, por lo que el costo de oportunidad del queso en relación al vino es constante.

$a_{LQ}Q_Q$  = Trabajo utilizado en la producción de queso  
 $a_{LV}Q_V$  = Trabajo utilizado en la producción de vino

$T$  = Oferta total de Trabajo de la Economía.

Por tanto, los límites de la producción se definen por la desigualdad:

$$a_{LQ}Q_Q + a_{LV}Q_V \leq T$$

**COSTO DE OPORTUNIDAD:** No de lts de vino a que la economía debería renunciar, para producir un Kg. más de queso. Para producir otro Kg de queso se necesitan  $a_{LQ}$  horas-hombre. Cada una de estas horas-hombre podría a cambio, ser utilizada para producir  $1/a_{LV}$  lts de vino. El costo de oportunidad del queso en relación al vino es  $a_{LQ}/a_{LV}$  lo que es igual a la frontera de posibilidades de producción cambiada de signo, que es igual al requerimiento de trabajo de la producción de queso ( $a_{LQ}$  horas por Kg.) en relación al del vino ( $a_{LV}$  horas por lt.).

Fuente: Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª. Edición, España, 1994, p. 17, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis

Ricardo ilustra la frontera de posibilidades de producción como las diferentes combinaciones de bienes que la economía puede producir, para lo cual se requiere conocer los precios relativos de dos bienes, y por ende sus costos de oportunidad.

### Precios relativos y oferta

La frontera de posibilidades de producción ilustra las diferentes combinaciones de bienes que la economía puede producir, para lo cual se requiere conocer los precios relativos de la economía de dos bienes, esto es, el precio de un bien con relación al otro. En una economía competitiva, los precios están determinados por la intención de los individuos de maximizar sus utilidades; es decir, por el movimiento del factor trabajo hacia el sector que pague salarios más altos. Si, en este ejemplo  $p_Q$  y  $p_V$  son los precios de queso y de vino, respectivamente:

- Se necesitan  $a_{LQ}$  horas-hombre para producir un kilo de queso.
- Puesto que no hay beneficios en el modelo de un factor, la tasa de salario por hora en el sector del queso será igual al valor que un trabajador puede producir en una hora,  $P_Q/a_{LQ}$ .
- Puesto que se necesitan  $a_{LV}$  horas para producir un litro de vino, la tasa salarial en el sector productor de vino será igual a  $P_V/a_{LV}$ .
- Los salarios en el sector de queso serán más altos si  $P_Q/P_V > a_{LQ}/a_{LV}$ .
- Los salarios en el sector de vino si  $P_Q/P_V < a_{LQ}/a_{LV}$ . Pero como todo el mundo querrá trabajar en el sector que ofrezca los salarios mas altos, la economía se especializara en producir queso si  $P_Q/P_V > a_{LQ}/a_{LV}$ ; y se especializara en producir vino si  $P_Q/P_V < a_{LQ}/a_{LV}$ . Solo cuando  $P_Q/P_V = a_{LQ}/a_{LV}$ , la economía producirá ambos bienes.

La economía se especializará en la producción de queso si el precio relativo del queso excede su costo de oportunidad; se especializará en la producción de vino si el precio relativo del vino excede su costo de oportunidad.

En resumen, en el marco de la teoría simple del valor trabajo, en ausencia de comercio internacional, el precio relativo de los bienes es igual a sus requerimientos relativos de trabajo y como  $a_{LQ} / a_{LV}$  es el costo de oportunidad del queso en términos del vino, se concluye que la economía se especializará en la producción de queso si el precio relativo del queso excede su costo de oportunidad; o se especializará en la producción de vino si el precio relativo del vino excede su costo de oportunidad.

## El comercio en un mundo con un factor productivo

### Supuestos

1. Existen 2 países: México y el resto del mundo (extranjero).
2. Cada uno de estos países tiene un factor productivo (trabajo = L).
3. Cada uno de ellos, pueden producir 2 bienes: vino y queso.

Los requerimientos de unidades de trabajo pueden seguir cualquier modelo, de tal manera que México puede ser menos productivo que el resto del mundo en la producción de vino, pero más productivo en queso, o viceversa.

*De modo arbitrario se supone que México tiene ventaja comparativa en la producción de queso (o que la productividad relativa de queso en nuestro país es mayor que la del vino), lo cual se expresa:*

$$a_{LQ} / a_{LV} < a^*_{LQ} / a^*_{LV} \text{ lo que es equivalente a } a_{LQ} / a^*_{LQ} < a_{LV} / a^*_{LV}$$

Por lo que la frontera de posibilidades de producción del resto del mundo es más empinada que la de México.

### En el país

$L$  = Fuerza de trabajo.

$a_{LV}$  = Requerimientos de unidades de trabajo para producir vino en México.

$a_{LQ}$  = Requerimientos de unidades de trabajo para producir queso en México.

$L$  = Fuerza de trabajo de México.

### Notación

#### Resto del mundo

$a^*_{LV}$  = Requerimientos de unidades de trabajo para producir vino en el resto del mundo.

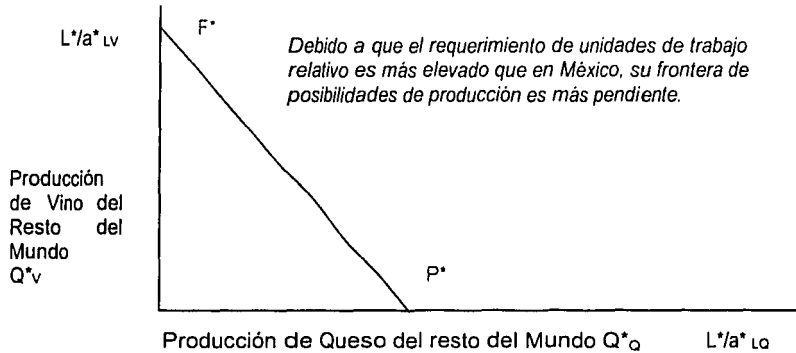
$a^*_{LQ}$  = Requerimientos de unidades de trabajo para producir queso en el resto del mundo.

$L^*$  = Fuerza de trabajo del resto del mundo.

La definición de la ventaja comparativa implica considerar los cuatro requerimientos de trabajo, y no solamente dos, ya que ello estaría mostrando la ventaja absoluta y no la ventaja comparativa: Si  $a_{LQ} < a^*_{LQ}$  = México tiene ventaja absoluta en la producción de queso.



**Gráfica 3: La Frontera de Posibilidades de Producción del Resto del Mundo**

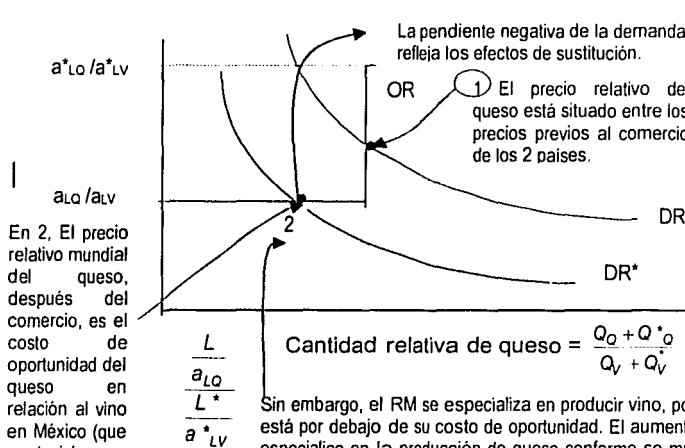


**La determinación del precio relativo después del comercio**

Permitida la existencia del comercio, los precios se determinan no sólo por consideraciones nacionales. Si el precio relativo de queso es más elevado en el extranjero que en México, será beneficioso exportar queso al extranjero e importar vino del extranjero; lo cual no se produce indefinidamente, México exportará queso, y el resto del mundo suficiente vino, hasta que se igualen los precios relativos. Por ello se requiere determinar el precio relativo del queso después del comercio mundial. Los precios de los bienes intercambiados internacionalmente, como los demás precios son determinados por la oferta y la demanda, para lo cual es imprescindible el análisis del equilibrio general que tiene en cuenta las interrelaciones entre los mercados.

En el ejemplo expuesto, es necesario el análisis de la oferta y demanda relativa, es decir, el análisis del número de kilos de queso ofrecidos o demandados, dividido por el número de litros de vino ofrecidos o demandados.

**Gráfica 4: Oferta y demanda relativas mundiales**



En 2, El precio relativo mundial del queso, después del comercio, es el costo de oportunidad del queso en relación al vino en México (que producirá queso y vino).

La oferta y demanda mundiales de queso respecto al vino es una función decreciente de la relación de precios entre el queso y el vino. La curva de oferta relativa es OR. El equilibrio general mundial exige que la DR iguale a la OR, y así el precio relativo mundial es determinado por la intersección de DR y OR. La curva DR muestra que la demanda de queso en relación al vino es función decreciente del precio relativo del queso y del vino, mientras que la curva OR muestra que la oferta relativa del queso en relación al vino es una función creciente del mismo precio relativo.

Si  $P_Q/P_V = a^*_{LQ} / a^*_{LV}$ , los trabajadores son indiferentes a producir queso y vino (sección horizontal de la curva de oferta); especializándose México y el extranjero en la producción de queso. No habrá producción de vino, por lo que la OR de queso será infinita.

Sin embargo, el RM se especializa en producir vino, porque su precio relativo de queso en relación al vino está por debajo de su costo de oportunidad. El aumento del precio relativo del queso, hará que México se especialice en la producción de queso conforme se muestra en la Gráfica 2 situándose en el punto F. La caída del precio relativo de queso en el extranjero, hará que este RM se especialice en la producción de vino en el punto F\* de la Gráfica 3.

Gráficamente se observa que no habrá oferta de queso, OR, si el precio mundial cae por debajo de  $a_{LQ} / a_{LV}$ , porque México se especializaría en la producción de vino siempre que  $P_Q/P_V < a_{LQ} / a_{LV}$ , igualmente, el Resto del Mundo se especializaría en la producción de vino siempre que  $P_Q/P_V < a^*_{LQ} / a^*_{LV}$ , que por hipótesis es mayor que  $a_{LQ} / a_{LV}$ . Por tanto, para precios relativos del queso inferiores a  $a_{LQ} / a_{LV}$ , no habrá producción mundial de queso.

- Si  $P_Q/P_V < a_{LQ} / a_{LV}$ , México se especializará en la producción de queso, produciendo:  $L / a_{LQ}$  kilos de queso.
- Si  $P_Q/P_V < a^*_{LQ} / a^*_{LV}$ , el resto del Mundo seguirá especializando en la producción de vino, produciendo  $L / a_{LV}$  litros de vino.
- El precio relativo se sitúa entre  $a_{LQ} / a_{LV}$  y  $a^*_{LQ} / a^*_{LV}$  la oferta relativa de queso es  $(L / a_{LQ}) / (L / a_{LV})$ .

### Las ganancias del comercio

El comercio es un método indirecto de producción. México podría "producir" vino mediante la producción de queso y su intercambio por vino, lo cual es más eficiente que la producción directa, porque si:

$$\begin{array}{llll}
 a_{LQ} = 2 & \text{y} & P_Q = 4 & \text{entonces:} & (1 / a_{LQ}) (P_Q / P_V) > 1 / a_{LV} & \text{o bien} & P_Q / P_V > a_{LQ} / a_{LV} \\
 a_{LV} = 8 & \text{y} & P_V = 1 & \text{Entonces:} & (1/2) (4/1) > 1/8 & \text{o bien} & 4/1 > 2/8
 \end{array}$$

En este ejemplo:

$$(0.50) (4.00) = 2 > 0.13 \text{ o bien } 4.00 > 0.25$$

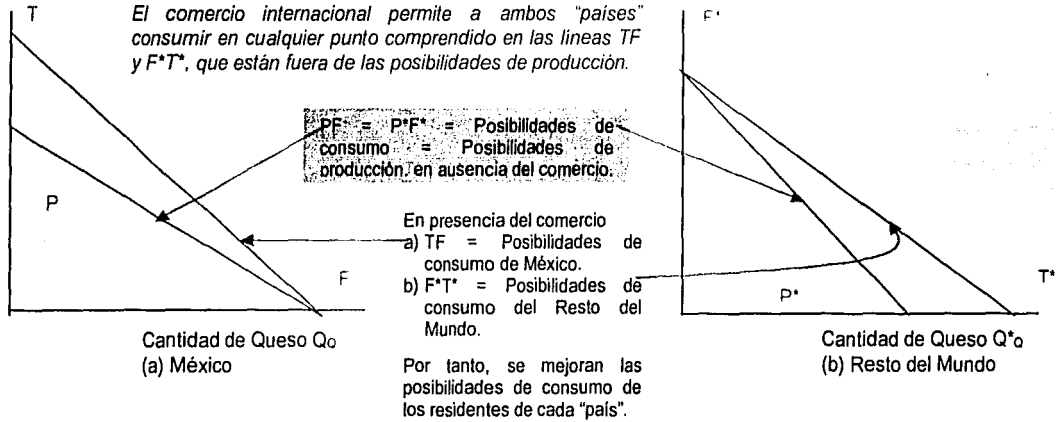
En esto radica la esencia de las ganancias del comercio, con una mayor producción de ambos bienes, los dos países pueden disfrutar de mejores niveles de vida. De esta manera se concluye que las naciones obtienen grandes ventajas con la especialización y el intercambio comercial ya que mejora la productividad, los ingresos aumentan porque se vende más, se reducen los costos y se incrementa el consumo.

Pero en equilibrio internacional, si ningún país produce ambos bienes, se tiene:

$$P_Q / P_V > a_{LQ} / a_{LV} = 4/1 > 2/8 = 4 > 0.25$$

México puede "producir" vino de forma más eficiente fabricando queso e intercambiándolo; y el Resto del Mundo puede "producir" queso de forma más eficiente fabricando vino e intercambiándolo, lo cual muestra que ambos "países" obtendrán una ganancia. Otro modo de ver las ganancias mutuas es analizando la influencia del comercio en las posibilidades de consumo.

**Gráfica 5: La influencia del comercio en las posibilidades de consumo**



Requerimientos de trabajo por unidad de producto	
México	
Resto del Mundo	

Queso	Vino
$a_{LQ} = 2$	$a_{LV} = 8$
$a^*_{LQ} = 6$	$a^*_{LV} = 3$

El precio relativo de queso  $P_Q/P_V$ , depende de la demanda, pero debe situarse entre el costo de oportunidad de ambos "países", que en México es  $a_{LQ} / a_{LV} = 2/8 = 0.25$  y, en el extranjero  $a^*_{LQ} / a^*_{LV} = 6/3 = 2$ . Consecuentemente el costo de oportunidad, el precio relativo de estos bienes debe situarse entre esos valores. Supóngase que en equilibrio mundial  $P_Q/P_V = 1$ : 1 Kilo de Queso se intercambia por un litro de Vino en el mercado mundial.

La **determinación del precio relativo**, en presencia del comercio internacional, del queso, en relación al vino,  $P_Q/P_V$  depende de la demanda, pero se sitúa entre el costo de oportunidad de ambos "países". Por tanto, en México, el costo de oportunidad del queso en relación al vino ( $a_{LQ}/a_{LV}$ ) es  $2/8 = 1/4$  y en el Extranjero ( $a^*_{LQ}/a^*_{LV}$ ) es  $6/3 = 2/1 = 2$ .

A este precio relativo del queso, México se especializará en la producción de queso y el Resto del Mundo, en vino; de tal forma que un trabajador en México ganaría la cuarta parte produciendo vino y no queso, mientras que en el extranjero ganaría más.

Supóngase que en equilibrio mundial  $P_Q/P_V = 1$ : un kilo de queso se intercambia por un litro de vino en el mercado mundial. Las implicaciones del comercio en las tasas salariales de los países, después del comercio, podrían plantearse para México, en caso de que le hiciera falta producir un kilo de queso más, de forma que el salario sería 1 kilo de queso por hora-hombre y en el extranjero, la tasa de salario es 1/3 litros de vino por hora-hombre.

Si un litro de vino cuesta lo mismo que un kilo de queso, entonces la tasa salarial en el Resto del Mundo debe ser 1/3 de la tasa salarial de México, de modo que la relación de tasas salariales se sitúa entre las relaciones de productividad de las dos industrias en ambos "países". México es 3 veces más productivo que el resto del Mundo en queso, pero sólo tiene

una productividad de 0.375 en vino respecto del extranjero, y su tasa salarial es 3 veces mayor que en el extranjero, por lo que el salario relativo está en un punto intermedio a las productividades relativas, por lo que cada "país" tiene una ventaja en el costo en un bien.

Debido a su menor tasa salarial, el extranjero tiene ventaja en el costo del vino, a pesar de que tiene menor productividad en el trabajo. México tiene ventaja en el costo del queso, pese a su tasa salarial más alta, porque el salario más alto es compensado por una mayor productividad.

El ejemplo expuesto plantea el debate de los mitos del comercio internacional:

MITO	ARGUMENTO(S)
<i>"El libre comercio es sólo beneficioso si un país es suficientemente productivo para resistir la competencia internacional"</i>	La ventaja competitiva de una industria depende no sólo de su productividad en relación a la industria extranjera, sino también de la tasa de salarios en relación a la tasa de salarios extranjera. Una tasa salarial de una industria depende, a su vez, de la productividad relativa en otras industrias del propio país.
<i>"La competencia exterior es injusta y perjudica a otros países cuando se basa en bajos salarios" (argumento de la explotación laboral)</i>	Que el menor costo de producción de un bien obedezca a la falta de productividad o a los bajos salarios no tiene importancia, lo que importa es que sea más barato, en términos del trabajo.
<i>"El comercio explota a un país y lo empobrece si dicho país utiliza más trabajo para producir los bienes que exporta que el que otros países utilizan para producir los bienes que dicho país recibe a cambio" (Intercambio Desigual).</i>	Un país está siendo explotado si sus exportaciones incorporan más trabajo que sus importaciones, porque el intercambio desigual no significa que el país con bajos salarios pierda en el comercio, y porque en la cuestión de si el comercio es beneficioso no debe compararse el trabajo para producir las exportaciones con el trabajo utilizado para producir las importaciones; sino el trabajo utilizado para producir las exportaciones con el que habría sido necesario para producir las importaciones.

## La ventaja comparativa con muchos bienes

### Supuestos

1. Existen 2 países: México y el Resto del Mundo (extranjero).
2. Cada uno de estos países tiene un factor productivo (trabajo =L).
3. Cada uno de estos países puede producir y consumir una amplia gama de bienes, -o sea, N bienes diferentes a la vez-. Se asigna a cada uno de estos bienes un número de 1 a N. La ordenación de los bienes se realiza de la siguiente manera:  $a_{L1}/a^*_{L1} < a_{L2}/a^*_{L2} < a_{L3}/a^*_{L3} < a_{L1}/a^*_{L1} < \dots < a_{LN}/a^*_{LN}$ .
4. La tecnología de cada "país" se define por sus requerimientos de unidades de trabajo para cada bien, es decir, el número de horas de trabajo necesarias para producir una unidad de cada bien.
5. A un menor número del bien corresponde un menor valor de la ratio.
6. El patrón del comercio depende solamente de la ratio salarial en México y en el Extranjero, con lo cual es posible determinar quién produce qué.
7. Si  $a^*_{Li}/a_{Li} > w/w^*$ , el bien i será producido en México. Si  $a^*_{Li}/a_{Li} < w/w^*$ , el bien i será producido en EL Resto del Mundo, porque los bienes serán producidos siempre donde es más barato fabricarlos.

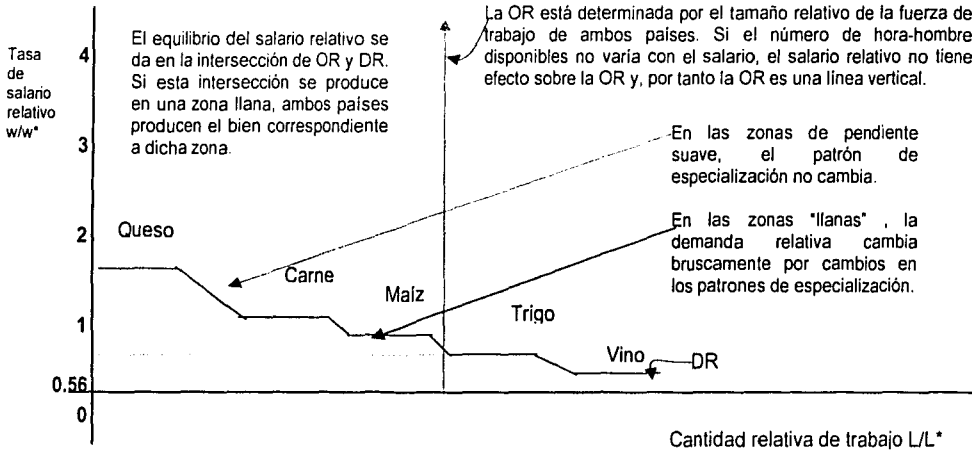
**NOTACIÓN**

$a_{Li}$  =Requerimientos de trabajo para un bien particular, en México.  
 $l_i$  = Número asignado al bien.  
 $a_{Lj}$  =Requerimientos de trabajo en la producción de queso.  
 $a^*_{Li}$  =Requerimientos de unidades de trabajo en el extranjero.  
 $a_{Li} / a^*_{Li}$  = Relación entre el requerimiento de México y el extranjero.  
 $w$  = Tasa salarial en México.  
 $w^*$  = Tasa salarial en el Resto del Mundo.  
 $w / w^*$  = Ratio de tasas salariales.  
 $w a_{Li}$  =Costo de producción del bien  $i$  en México.  
 $w^* a^*_{Li}$  =Costo de producción del bien  $i$  en el Resto del Mundo.

Bien	Requerimientos de trabajo de México $a_{Li}$	Requerimientos de trabajo del Resto del Mundo $a^*_{Li}$	Ventaja relativa de productividad de México $a^*_{Li} / a_{Li}$
Queso	4.00	6.00	1.50
Carne	10.00	9.00	0.90
Maíz	9.00	5.00	0.56
Trigo	8.00	4.00	0.50
Vino	8.00	3.00	0.38

Los bienes se han ordenado en orden de la ventaja de productividad de México.

**Gráfica 6: Determinación de los salarios relativos**



Alineados los bienes en orden creciente del valor  $a^*_{Li} / a_{Li}$ , el criterio de especialización produce un "corte" en la línea determinada por el ratio de las tasas salariales de ambos "países". Todos los bienes situados a la izquierda del corte, son producidos en México; todos los bienes situados a la derecha son producidos por el extranjero.

En un modelo ricardiano con muchos bienes, los salarios son determinados por la intersección de la curva de demanda relativa derivada del trabajo DR con la oferta relativa OR. Para determinar los salarios relativos en una economía de muchos bienes, se considera, detrás de la demanda relativa de bienes, la demanda relativa de factores implícita. No es una demanda directa de los consumidores, sino una **demanda derivada**, resultante de la demanda de bienes producidos con el trabajo de cada país.

**Productividades y salarios relativos**

A una tasa salarial de:

0.56 veces mayor que el salario del Resto del Mundo  
 0.69 veces mayor que el salario del Resto del Mundo  
 0.91 veces mayor que el salario del Resto del Mundo

México produciría queso, carne y maíz. El Resto del Mundo produciría trigo y vino.

El patrón de especialización no cambiaría.

Se produciría un cambio en el patrón de especialización, porque ahora es más barato producir maíz en el extranjero que en México. Se produce una brusca caída de la demanda relativa, al reducirse a cero la producción de maíz de México y adquirir una nueva industria el extranjero.

1.50 veces mayor que el salario del Resto del Mundo

Si el salario relativo en México continuara creciendo, la demanda relativa de trabajo de México decrecerá gradualmente con otra brusca caída para el salario relativo de 3, al cual la producción de carne se desplaza al extranjero.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Conviene advertir que una economía mundial marcada por una especialización internacional extrema (producción de un solo bien, en cada país), no opera en la realidad porque:

1. La existencia de más de un factor, reduce la tendencia a la especialización.
2. Los países a menudo protegen las industrias frente a la competencia extranjera.
3. Transportar bienes y servicios es costoso, por lo que en caso de que el costo de transporte sea muy elevado, se puede propiciar la autosuficiencia en algunos sectores, desincentivando el comercio, al llevar los costos a un nivel que es mejor producir un bien que importarlo. A menos que en los costos de transporte representen la misma fracción del costo de producción en todos los sectores y que las ventajas comparativas se manifiesten, el comercio estará operando.

Algunos servicios no son objeto de comercio internacional, como la peluquería o la reparación de vehículos, porque el transporte es virtualmente imposible, a menos que se ubiquen en una zona que trascienda las fronteras.

También hay poco comercio internacional en bienes con elevada relación peso-valor, como el cemento, porque la importación no compensa el costo del transporte (bienes no comerciables).

La teoría clásica ofrece una explicación clara a las ganancias del comercio y, como tal, ha hecho una importante contribución a la teoría del bienestar, en oposición a la economía positiva. **No obstante, el modelo ricardiano simple tiene limitaciones**<sup>1</sup>, porque: predice un grado de especialización extrema que no se observa en el mundo real (por ejemplo, bienes no comerciables); hace abstracción de algunos efectos negativos del comercio internacional, sobre la distribución del ingreso al interior de los países; no otorga ningún papel a las diferencias de recursos entre países, como causa del comercio; no explica porque difieren las funciones de producción entre los países<sup>2</sup>; e ignora el posible papel de las economías de escala como causa del comercio, lo que lo hace ineficaz para explicar los grandes flujos comerciales entre países aparentemente similares.

### Un modelo ricardiano con muchos bienes

Cuando el número de bienes se amplía, hasta hacerse incontables, el modelo ricardiano se hace aún más sencillo.

Supuestos:

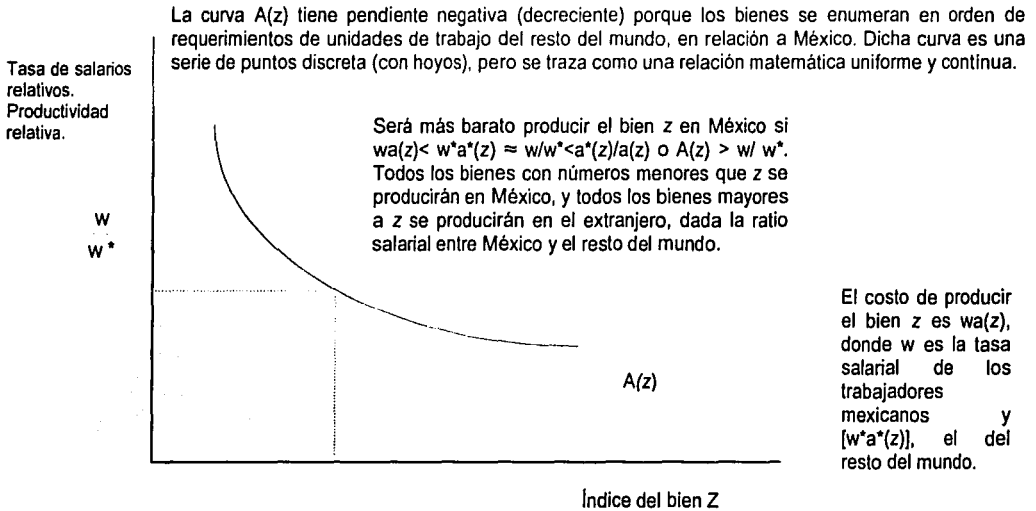
1. Existen 2 países: México y el Resto del Mundo (extranjero).
2. Cada uno de estos países tiene un factor productivo, disponible en las cantidades  $L$  y  $L^*$ , respectivamente.
3. México y el Resto del Mundo consumen y pueden producir, un número de bienes muy grande, para lo cual se designa a cada uno de ellos con un número, como  $a(=)$  y  $a^*(=)$ , que son los requerimientos de unidades de trabajo respectivas.
4. La ratio de productividades entre México y el Resto del Mundo es  $a(z) / a^*(z) = A(z)$ , asignándose el número 1 al bien con la ratio más alta, con el número 2 al bien con la siguiente y así sucesivamente:  
 $A(1) > A(2) > A(3) > \dots$  Se ordenan los bienes en orden decreciente de ventaja comparativa en México.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>1</sup> Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía internacional. Teoría y Política. Ed. McGraw-Hill, 2ª edición, España 1994; Cap. 2-P-33.

<sup>2</sup> Bajo, Oscar, Teorías del Comercio Internacional. De Antoni Bosch, Barcelona 1991, Cap. 3, pp.31-61. Si no hubiera tales diferencias significaría que todos los países serían igualmente eficientes en todas las líneas de producción, lo que no daría cabida al comercio internacional, ya que dentro de la teoría del valor-trabajo se dice que una condición necesaria para que existan estas diferencias es la existencia de diferentes funciones de producción entre países.

**Gráfica 7: Productividad relativa de México**



### Demanda y equilibrio en un modelo ricardiano con muchos bienes

La determinación del salario relativo requiere especificar la demanda derivada, para lo cual se supone que en cada bien  $z$  se gasta una fracción  $b(z)$  de la renta mundial.<sup>3</sup> Los bienes producidos en México son aquellos con números menores a  $\bar{z}$ , definiéndose:

$G(\bar{z}) = b(1) + b(2) + b(3) + \dots + b(\bar{z})$ .....Fracción del ingreso mundial gastado en México, percibido por los trabajadores como salarios en México.

$WL = G(\bar{z})(wL + w^*L^*)$  ... que se reordena  $\frac{w}{w^*} = \frac{G(\bar{z})}{1 - G(\bar{z})} \times \frac{L^*}{L} = B(\bar{z})L^*/L$ . El numerador de  $B(\bar{z})$  es mayor cuanto

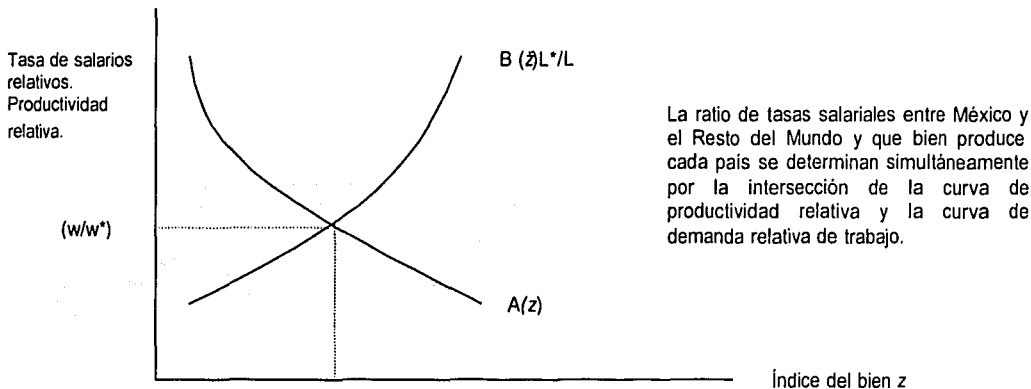
mayor es  $\bar{z}$ , mientras que el denominador es menor cuanto mayor es  $\bar{z}$ , por tanto  $B(\bar{z})$  se incrementa a medida que  $\bar{z}$  se incrementa.

Cuanto más bienes produce México y consecuentemente menos produce el extranjero, mayor es la demanda relativa de trabajo y más alto el salario relativo de México.

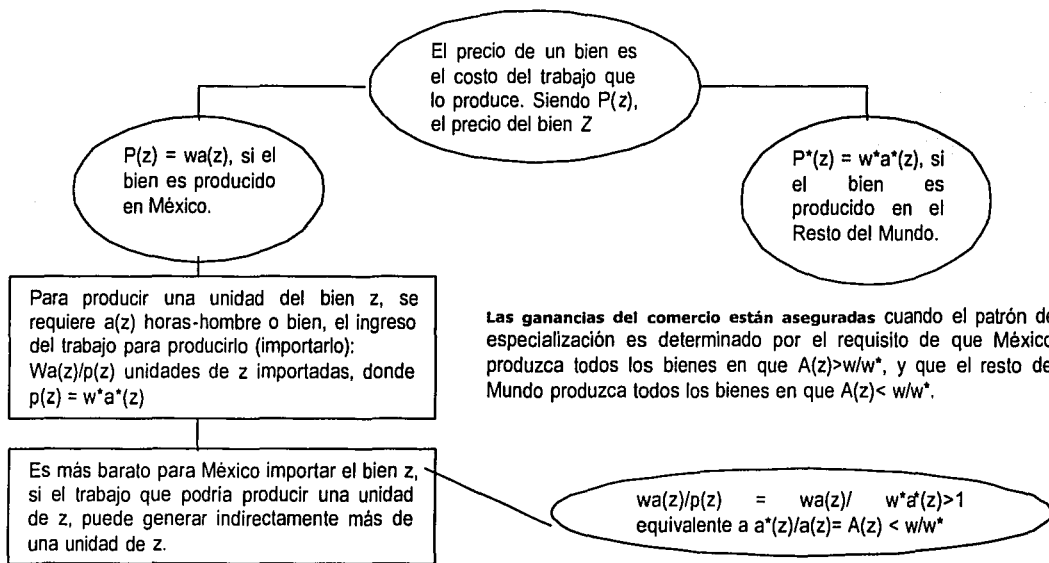
TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>3</sup> Un supuesto sencillo sobre la demanda en la economía internacional es que cada persona gasta una proporción constante de su renta en cada bien, por ejemplo, el 20% en la renta en alimento, el 15% en transporte, etc. Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía internacional. Teoría y Política. Ed. McGraw-Hill, 2ª edición, España 1994, Apéndice 2.1, P. 41.

Gráfica 8: Determinación de los salarios y del patrón de especialización



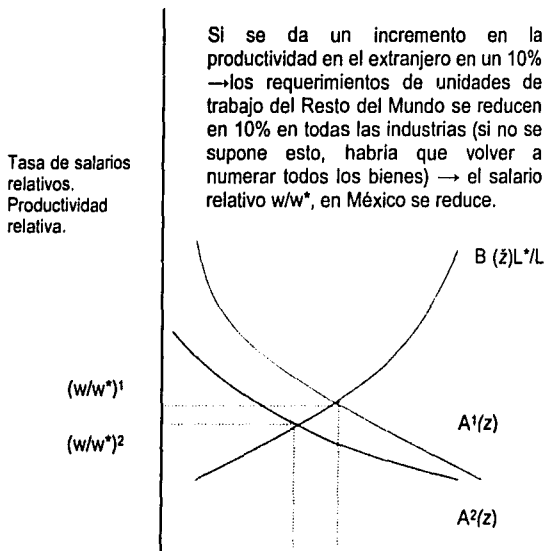
Las ganancias del comercio en un modelo ricardiano con muchos bienes



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



**Gráfica 9: Efectos de un aumento en la productividad del extranjero**



Los precios de los bienes que México importa consistentemente –bienes con  $z > z^1$ – dependen de los salarios y los requerimientos de trabajo del resto del mundo  $p(z) = w^*a^*(z)$  lo que implica  $w/p(z) = (w/w^*) \times [1/a^*(z)]$ . Es cierto que  $w/w^*$  se reduce, pero proporcionalmente menos que  $a^*(z)$ , por lo que para esas importaciones el salario real aumenta.

México abandonará la producción de los bienes de transición –bienes con  $z^1 < z < z^2$ – producidos en México y ahora en el extranjero, sólo si su precio cae por debajo del costo de producción:  $p(z) < wa(z)$  o  $w/p(z) > 1/a(z)$ , lo que implica que para estos bienes el salario real también debe haber aumentado.

Para los bienes que México exporta consistentemente no hay cambio. Por tanto, México mejora, porque mejora en su salario real para 2 tipos de bienes.

Los precios de los bienes que México exporta antes y después del cambio de productividad –bienes con un Índice  $z < z^2$ – son proporcionales a la tasa salarial mexicana:  $p(z)$ , por lo que la tasa de salarios real  $w/p(z)$  en términos de estos bienes no cambia.

Índice del bien  $z$

Antes del cambio, el salario real era la inversa de los requerimientos de las unidades de trabajo  $1/a(z)$

### Factores específicos y distribución de la renta

El comercio produce efectos sobre un país, sobre todo, sobre la distribución del ingreso al interior del mismo,<sup>4</sup> ya que en el mundo real los beneficios del comercio a menudo se distribuyen de forma muy desigual, porque:

1. Los recursos no pueden moverse inmediatamente y sin ningún costo de una industria a otra.
2. Las industrias difieren en los factores de la producción que demandan.

Por esas razones, el comercio no es tan ambiguamente beneficioso, porque puede beneficiar a una nación en general, pero puede perjudicar a grupos significativos de un país, al menos en el corto plazo.

El modelo de factores específicos fue desarrollado por Paul Samuelson y Ronald Jones. En él se parte de que pueden existir otros factores de la producción además del trabajo, que considera al trabajo un factor móvil, y a los otros factores, como son específicos, es decir sólo pueden ser usados en la producción de bienes particulares.

<sup>4</sup> En el modelo ricardiano se afirma que el comercio conduce a la especialización internacional con desplazamientos de la fuerza de trabajo en cada país, de las industrias en las que es relativamente ineficiente a las industrias en que es relativamente eficiente, y en consecuencia no sólo los países, sino todos los individuos mejoran porque el comercio afecta la distribución del ingreso.

**Supuestos:**

1. Una economía (México) tiene tres factores de producción: trabajo (L), capital (K) y tierra (T).
2. Produce dos bienes: manufacturas y alimentos.
3. Produce manufacturas utilizando sólo trabajo y capital (factor específico).
4. Produce alimentos utilizando sólo trabajo y tierra (factor específico).
5. El trabajo es un factor móvil que puede utilizarse en ambas industrias.

$Q_M = Q_M(K, L_M)$ .....Función de producción de manufacturas.

$Q_A = Q_A(T, L_A)$ .....Función de producción de alimentos.

La función de producción indica cuanto se puede producir de cada bien, utilizando una determinada cantidad de factores productivos.

**Notación:**

$Q_M$  = Producción de manufacturas de la economía.

$K$  = Stock de capital de la economía.

$L_M$  = Fuerza de trabajo empleada en la producción de las manufacturas.

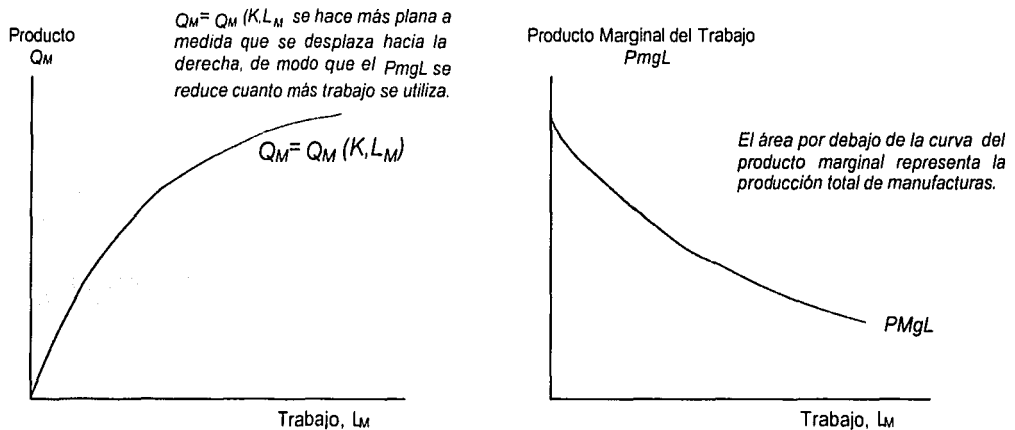
$Q_A$  = Producción de alimentos de la economía.

$T$  = Oferta de tierra de la economía.

$L_A$  = Fuerza de trabajo dedicada a la producción de alimentos.

Para la economía en su conjunto, el trabajo empleado debe ser igual al total de la oferta de trabajo:  $L = L_M + L_A$

**Gráfica 10: La función de producción de manufacturas y el producto Marginal del Trabajo**



Cuanto mayor es la cantidad de trabajo, dada una oferta de capital, mayor será el producto. La pendiente  $Q_M' = Q_M'(K, L_M)$  representa el PMG del trabajo (producto adicional generado al añadir una hora-hombre más), en el que se manifiesta que al aumentar la cantidad de trabajo, sin aumentar el capital, habrá rendimientos decrecientes al tener cada trabajador menos capital para trabajar, por lo que, en lo sucesivo, cada incremento de  $L$ , añadirá menos producto que el anterior.

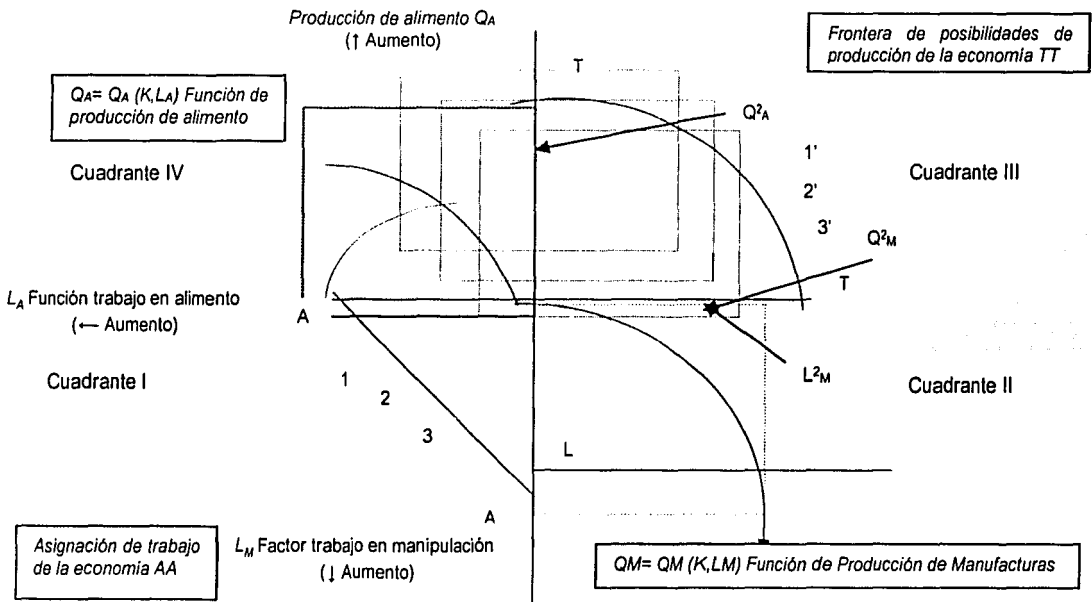
Fuente: Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill., 2ª. Edición, España, 1994, p.48, con adaptaciones didácticas de la autora de la presente tesis.

Para derivar la frontera de posibilidades de producción, se combinan los dos diagramas de la gráfica 10, representándose en una gráfica de cuatro cuadrantes, como se muestra a continuación y en la que:

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

1. El cuadrante I ha sido girado hacia abajo a lo largo del eje vertical ( $\downarrow$  aumento a lo largo del eje vertical,  $\leftarrow$  disminución del trabajo empleado en las manufacturas). La línea AA tiene una inclinación de  $45^\circ$  (pendiente de  $-1$ ) y representa las posibilidades de asignación, en ella se ha elegido el punto 2 para explicar que si todo el trabajo estuviera empleado en la producción de alimentos,  $L_A$  sería igual a  $L$ . Si se desplazara gradualmente el trabajo al sector manufacturero, cada hora-hombre desplazada incrementaría  $L_M$  en una unidad, trazando una línea con pendiente  $-1$ , hasta que toda la oferta de trabajo  $L$  estuviese empleada en las manufacturas.
2. El cuadrante II ha sido girado hacia abajo a lo largo del eje vertical ( $\downarrow$  aumento,  $\uparrow$  disminución del trabajo empleado en las manufacturas).
3. El cuadrante III se representa la frontera de posibilidades de producción (curva TT: costo de oportunidad de las manufacturas en términos de alimentos.- Número de unidades de alimentos sacrificadas, para aumentar la producción de manufacturas en una unidad  $PMg_{L_A} / PMg_{L_M}$ ) con rendimientos decrecientes, de tal manera que si se desplaza una hora-hombre de los alimentos a las manufacturas, el producto aumentará en este sector en una magnitud igual al producto marginal de las manufacturas ( $PMg_{L_M}$ ), por lo que para aumentar la producción de manufacturas en una unidad, debe aumentarse la cantidad de trabajo en  $1/PMg_{L_M}$  horas. No obstante, que  $L_M$  aumenta, el  $PMg_{L_A}$  aumenta.
4. El cuadrante IV ha sido girado hacia la izquierda ( $\leftarrow$  aumento a lo largo del eje horizontal,  $\uparrow$  disminución del trabajo empleado en alimentos, a lo largo del eje vertical).

**Gráfica 11: La frontera de posibilidades de producción en el modelo de factores específicos**



La producción de manufacturas y alimentos se determina por la asignación de trabajo entre sectores (todas las combinaciones de trabajo en las manufacturas y en alimentos), como se ilustra en el cuadrante I, por un punto en la línea AA que representa que suman la oferta total de trabajo ( $L$ ). En correspondencia a cada punto particular en AA (como en el punto 2), hay una cantidad de trabajo dedicada a las manufacturas ( $L^2_M$ ). Las curvas de los cuadrantes II y IV representan las funciones de producción de manufacturas y de alimentos, respectivamente, que determinan la producción ( $Q^2_M, Q^2_A$ ) dadas ciertas cantidades de trabajo. Por tanto, en el cuadrante III, la curva TT representa la variación de la producción de los dos bienes cuando cambia la asignación del trabajo de los alimentos a las manufacturas: Los niveles de producción 1', 2', 3' corresponden a las asignaciones de trabajo 1, 2, 3. Debido a los rendimientos decrecientes, TT es una curva cóncava y no una línea recta.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

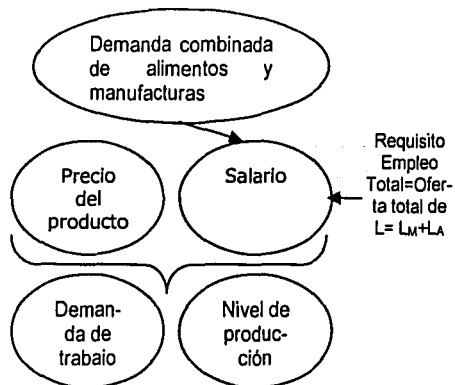
## Precios, salarios y asignación del factor trabajo

La demanda de trabajo y la producción en cada sector depende del precio del producto y del salario. A su vez, el salario depende de la demanda combinada de alimentos y manufacturas:

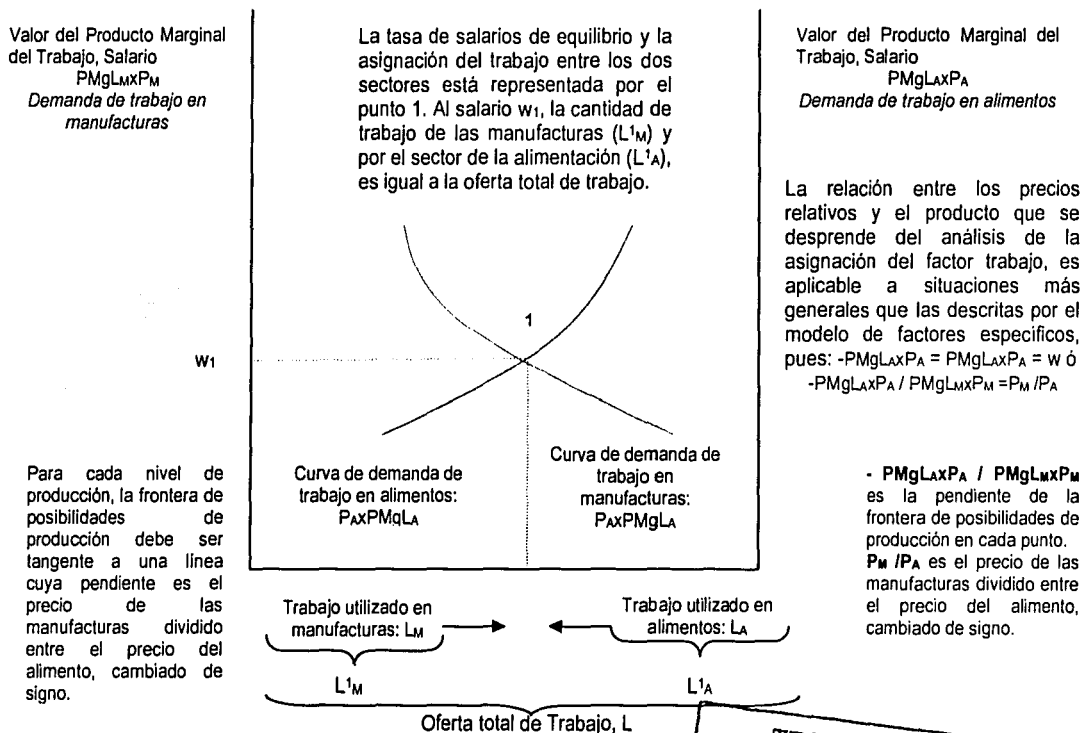
$w$  debe ser igual en todos los sectores, debido al supuesto de que el trabajo se desplaza libremente entre ellos. El trabajo es móvil hasta que se igualen los salarios.

El valor de una hora-hombre adicional =  $PMg$  del trabajo multiplicado por el precio del bien.

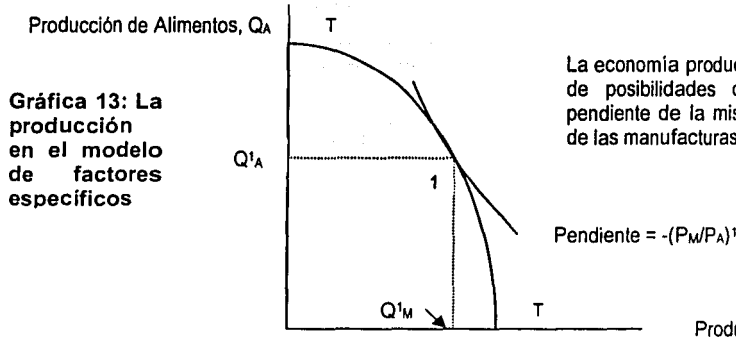
Los empleadores demandarán trabajo, maximizando sus beneficios hasta que: El valor producido por una hora-hombre = costo de emplear una hora de trabajo (salario =  $w$ ). P.E:  $PMgL_M \times P_M = w$



Gráfica 12: La asignación del trabajo



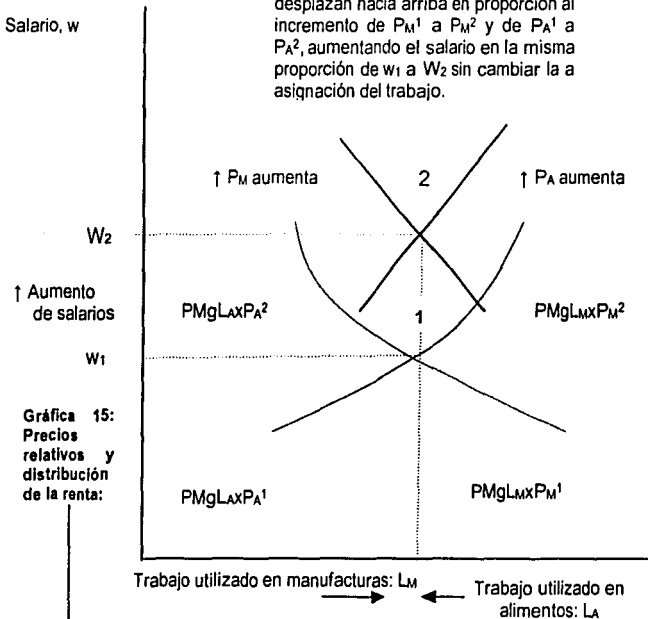
TESIS CON FALLA DE ORIGEN



Cuando los precios de los alimentos y las manufacturas ( $P_M$  y  $P_A$ ) cambian proporcionalmente el salario real cambia en la misma proporción. Cuando sólo cambia uno sólo de los precios (cambio en los precios relativos), se afecta el bienestar y la asignación de recursos.

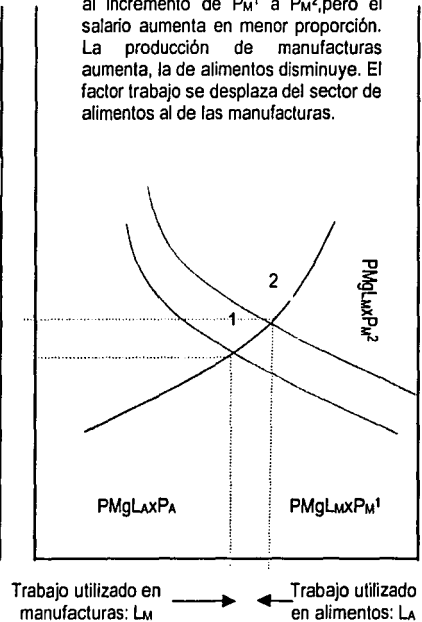
**Gráfica 14: Incremento de los precios de las manufacturas y los alimentos en la misma proporción**

Las curvas de demanda de trabajo en las manufacturas y los alimentos se desplazan hacia arriba en proporción al incremento de  $P_M^1$  a  $P_M^2$  y de  $P_A^1$  a  $P_A^2$ , aumentando el salario en la misma proporción de  $w_1$  a  $w_2$  sin cambiar la asignación del trabajo.



**Gráfica 15: Incremento en los precios de las manufacturas**

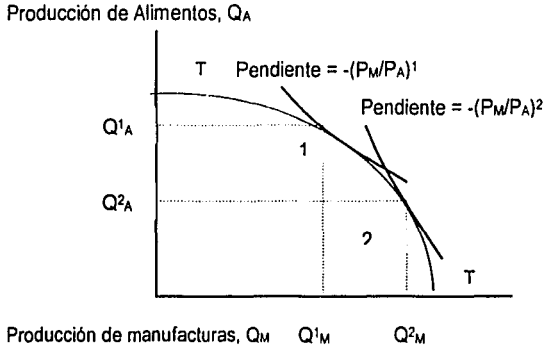
Las curva de demanda de manufacturas aumenta en proporción al incremento de  $P_M^1$  a  $P_M^2$ , pero el salario aumenta en menor proporción. La producción de manufacturas aumenta, la de alimentos disminuye. El factor trabajo se desplaza del sector de alimentos al de las manufacturas.



Disminuye el salario real en términos de las manufacturas ( $w/P_M$ ) y se  $\Delta$  el salario real en términos de los alimentos ( $w/P_A$ ), por lo que no se sabe si los trabajadores han empeorado o mejorado, porque ello depende de la importancia relativa de las manufacturas y la alimentación, en el consumo de ellos. Pero lo que sí ha ocurrido es que los capitalistas han  $\Delta$  sus beneficios (en términos del aumento de lo que producen en ambos bienes), en mayor proporción que el  $\Delta$  de  $P_M$ , puesto que estos han aumentado en términos de  $P_A$ . Los terratenientes están peor, pues pierden porque el salario real en términos de los alimentos aumentan y porque el aumento de los precios de las manufacturas reduce el poder adquisitivo de cualquier renta determinada.

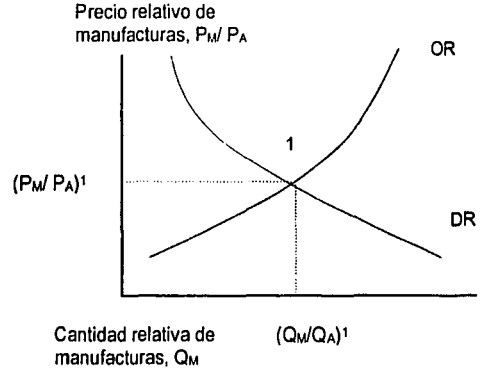
El efecto de un aumento en el precio relativo de las manufacturas de  $(P_M/P_A)^1$  a  $(P_M/P_A)^2$  hace cambiar el nivel de producción, situándose siempre donde la pendiente de TT es igual a la relación de precios cambiada de signo (cambia de 1 a 2) por lo que la producción de alimentos disminuye y la de manufacturas aumenta (Gráfica 16), puesto que el aumento del precio relativo de las manufacturas, en relación a la de los alimentos, hace que los precios relativos se determinen por la intersección de la oferta relativa (OR) y la demanda relativa (DR), como se muestra en la gráfica 17.

**Gráfica 16: La respuesta de la producción a un cambio en el precio relativo de las manufacturas**



La economía produce en el punto de su frontera de posibilidades de producción en que la pendiente de la misma iguala al precio relativo de las manufacturas, cambiado de signo. Un  $\Delta$  en  $P_M/P_A$  propicia un cambio en la producción hacia abajo y a la derecha.

**Gráfica 17: La determinación de los precios relativos**



En el modelo de factores específicos, un  $\Delta$  del precio relativo provoca un  $\Delta$  de la producción de manufacturas en relación a la de alimentos. Por tanto, la curva OR tiene pendiente positiva. Las cantidades y los precios de equilibrio están determinados por la intersección de OR y DR.

## El Comercio Internacional en el Modelo de Factores Específicos (Samuelson y Ronald Jones)

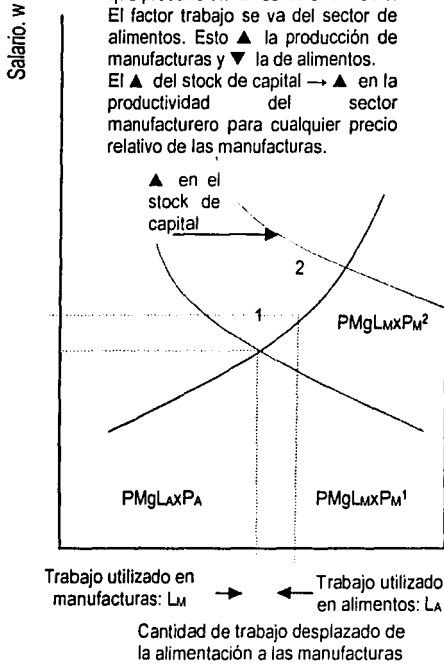
Supuestos:

1. Existen dos países, México y Japón, que comercian entre sí.
2. Ambos países difieren en el precio relativo de las manufacturas, antes del comercio, porque difieren en su demanda relativa o en su oferta relativa. La demanda relativa es la misma en los dos países.
3. Los países pueden tener diferentes ofertas relativas porque tienen diferencias tecnológicas o en su dotación de recursos. En este caso, tienen diferentes dotaciones de recursos.
4. *Ceteris paribus*<sup>5</sup>, un país con mucho capital y poca tierra, tiende a producir una ratio elevada de manufacturas y alimentos para cualquier precio dado; mientras que en un país con mucha tierra y poco capital, ocurre lo contrario. Japón tiene más capital por trabajador que México y, éste último tiene más tierra por trabajador que Japón (diferencias en costos determinados por diferencias en los precios relativos).

<sup>5</sup> Expresión que en economía significa: **manteniendo constante los restantes factores que afectan**. El economista, ante la imposibilidad de disponer de información perfecta, se remite a las abstracciones, es decir, reduce la vida real a proporciones manejables, para colocar su atención en aquellos aspectos fundamentales en la explicación de un evento o de un determinado comportamiento. Es decir se remite a la frase: **ceteris paribus**, lo cual quiere decir "asumiendo que todo lo demás permanece constante". <http://webs.sinectis.com.ar/mcagliani/prequntayr.htm>. "Preguntas y respuestas".

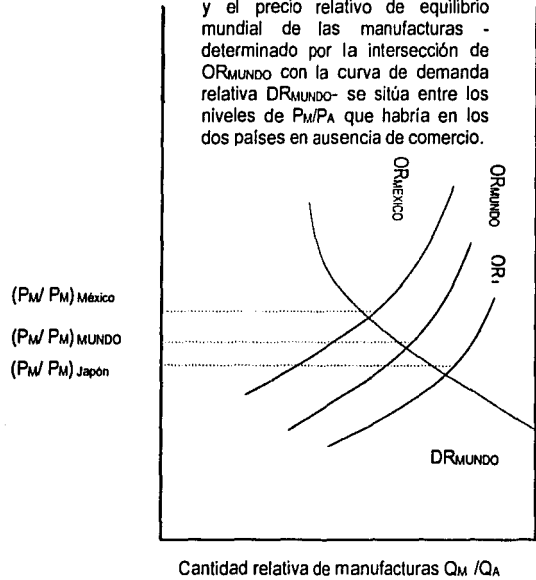
**Gráfica 18: Los cambios en el stock de capital**

Un  $\blacktriangle$  en el stock de capital aumenta el producto marginal del trabajo en las manufacturas para un nivel de empleo dado. Esto  $\blacktriangle$  la demanda de trabajo en el sector manufacturero, que produce un  $\blacktriangle$  del salario medio. El factor trabajo se va del sector de alimentos. Esto  $\blacktriangle$  la producción de manufacturas y  $\blacktriangledown$  la de alimentos. El  $\blacktriangle$  del stock de capital  $\rightarrow$   $\blacktriangle$  en la productividad del sector manufacturero para cualquier precio relativo de las manufacturas.



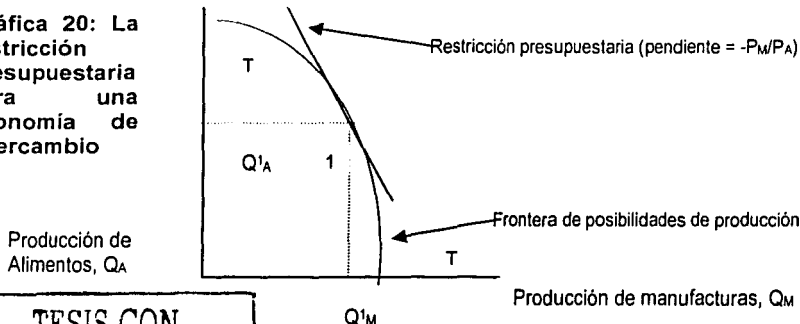
**Gráfica 19: Comercio y precios relativos**

$K$  POR TRABAJADOR JAPÓN  $>$   $K$  POR TRABAJADOR MÉXICO  $\rightarrow$   $OR$  JAPÓN se sitúa a la derecha de  $OR$  MÉXICO. Cuando las dos economías comercian, la oferta relativa mundial,  $OR_{MUNDO}$  se sitúa entre las dos curvas nacionales y el precio relativo de equilibrio mundial de las manufacturas -determinado por la intersección de  $OR_{MUNDO}$  con la curva de demanda relativa  $DR_{MUNDO}$ - se sitúa entre los niveles de  $P_M/P_A$  que habría en los dos países en ausencia de comercio.



El comercio se produce inicialmente por las diferencias en los precios relativos de las manufacturas, **convergiendo  $P_M/P_A$  al patrón de comercio internacional**, a partir de las relaciones básicas entre precios, producción y consumo.

**Gráfica 20: La restricción presupuestaria para una economía de intercambio**



El punto 1 representa la producción de la economía. El consumo debe situarse a lo largo de la línea que pasa a través del punto 1 y tiene una pendiente igual al precio relativo de las manufacturas, con signo menos.

En un país que no puede comerciar (economía cerrada), la producción de un bien debe igualar su consumo ( $D_M = Q_M$  y  $D_A = Q_A$ , en donde  $D_M$  es el consumo de manufacturas y  $D_A$  es el consumo de alimentos).

El comercio internacional hace posible que la combinación de manufacturas y alimentos consumidos difiera de la combinación producida. No obstante, no puede gastar más de lo que gana: el valor del consumo debe ser igual al valor de la producción. Es decir:

$$P_M \times D_M + P_A \times D_A = P_M \times Q_M + P_A \times Q_A \text{ que puede ser reagrupada } D_A - Q_A = (P_M/P_A) \times (Q_M - D_M)$$

(Importaciones = Exportaciones ó consumo = producción) es una RESTRICCIÓN PRESUPUESTARIA que se rebasa cuando los países pueden obtener préstamos o prestar a otros países, por lo que, por lo pronto, se hace abstracción de esta posibilidad

Donde:

$D_A - Q_A$  = importaciones de alimentos de la economía (cantidad de consumo de alimentos que excede a la producción)

$(P_M/P_A) \times (Q_M - D_M)$  = exportaciones de manufacturas de la economía (producto del precio relativo por la cantidad de las manufacturas en que el producto de éstas excede al consumo).

Las características de la restricción presupuestaria, para una economía de intercambio, es, primera, que la pendiente de esa curva, es el precio relativo de las manufacturas,  $-P_M/P_A$ , porque la sociedad al consumir una unidad menos de manufacturas ahorra  $P_M$ , suficiente para adquirir  $P_M/P_A$  unidades extras de alimentos; y segunda, que es tangente a la frontera de posibilidades de producción en el punto que representa la elección de la producción de la economía dado el precio de las manufacturas, como se muestra en el punto 1 de la Gráfica 20 "La restricción presupuestaria para una economía de intercambio", en la cual la economía siempre se puede permitir consumir lo que produce. La curva de restricción presupuestaria permite explicar el equilibrio del intercambio, ya que muestra la producción, la propia restricción presupuestaria y las elecciones de consumo.

Lo anterior se muestra en dicho gráfico, donde al incrementarse el precio relativo de las manufacturas, se incrementa el consumo de alimento, en relación a las manufacturas, y se cae la producción relativa de alimentos. Japón produce  $Q_A^J$  alimentos pero consume  $D_A^J$ , por lo que se convierte en exportador de manufacturas e importador de alimentos. En México, la reducción del precio de las manufacturas después del comercio, conduce a un aumento en el consumo y a una caída en la producción relativa de manufacturas, convirtiéndose así en importador de manufacturas y exportador de alimentos. **En equilibrio, las exportaciones de manufacturas de Japón deben ser exactamente iguales a las importaciones de México, y las importaciones japonesas de alimentos, deben ser exactamente iguales a las exportaciones de México**, como se muestra a continuación.

### La distribución del ingreso y las ganancias del comercio

**El comercio afecta el bienestar de los individuos y de los países en su conjunto.** Así, en el ejemplo, Japón, en ausencia del comercio, tiene un menor precio relativo de las manufacturas



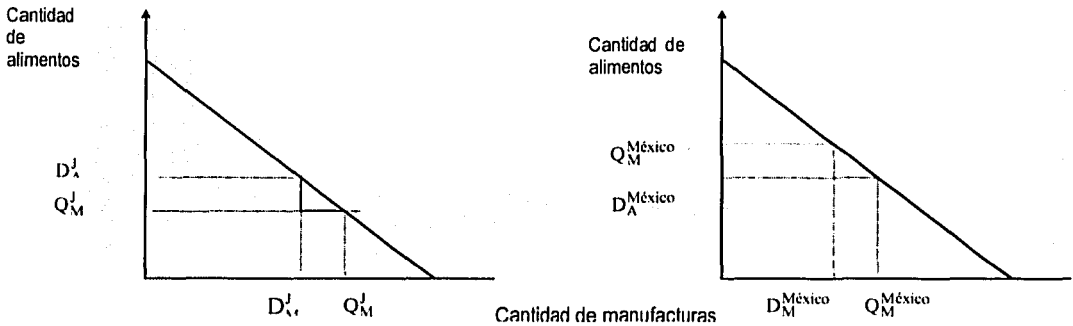
que el resto del Mundo. Por tanto, el comercio, que conduce a la convergencia de los precios relativos, propicia un aumento un aumento en  $P_M/P_A$ , de tal manera que los capitalistas están mejor; los trabajadores experimentan un cambio ambiguo en su posición y los terratenientes están peor. En México, el efecto del comercio es inverso porque, al disminuir el precio de las manufacturas, los terratenientes mexicanos están mejor, los capitalistas peor y el efecto sobre los trabajadores es también ambiguo.

El comercio beneficia el factor que es específico para el sector exportador de cada país, pero perjudica al factor específico de los sectores competidores con la importación, con ambiguos efectos sobre el factor móvil.<sup>6</sup>

El comercio es una fuente de ganancia potencial para todos, porque:

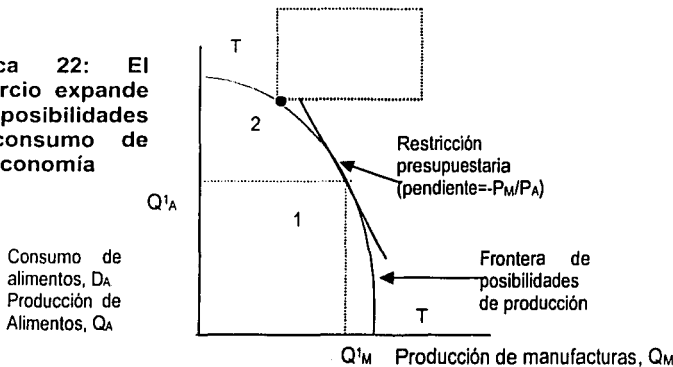
1. En ausencia del comercio, el consumo es un punto sobre la frontera de posibilidades de producción.

Gráfica 21: Equilibrio del intercambio



2. En presencia del intercambio internacional, una economía consume más de ambos bienes de lo que consumiría antes del comercio, ya que hay una parte de la restricción presupuestaria que así lo permite.

Gráfica 22: El comercio expande las posibilidades de consumo de una economía



Antes del comercio, la producción y el consumo de la economía estaban en el punto 2. después del comercio, la economía puede consumir en cualquier punto de su restricción presupuestaria. La porción de la zona sombreada contiene mayores opciones de consumo de ambos bienes que el punto 2, anterior al comercio.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

<sup>6</sup> Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional. Teoría y Política. Ed. McGraw-Hill, 2ª edición, España 1994, Cap.3. P. 64.

3. El comercio proporciona a cada individuo más de ambos bienes, por lo que todos pueden potencialmente ganar con el comercio, al expandirse las opciones de elección de la economía, teniendo como prerrequisito la distribución del ingreso, de tal modo que todos ganen.

**Sin embargo, en el mundo real, la existencia de ganadores y perdedores del comercio es una de las razones más importantes por las que el comercio no es libre. El comercio generalmente produce ganadores y perdedores, por lo que resulta crucial que los gobiernos analicen la política comercial.**

Hay muchas razones por las que un grupo podría tener más importancia que otro, pero uno de las más convincentes es que algunos grupos necesitan tratamiento especial, porque ya son relativamente pobres.

Si un gobierno quiere maximizar el bienestar de su población, si toda ella fuera igual en gustos y en nivel de ingreso, la solución sería sencilla pues podría escoger las políticas que la mejorarán en la mayor medida posible. Pero en la realidad, la población no es homogénea y el gobierno debe sopesar la ganancia de una persona frente a la pérdida de otra. Por ejemplo, si un gobierno está más preocupado más por los terratenientes que por ayudar a los capitalistas, y el comercio internacional perjudica a los terratenientes, podría ser malo para esa política gubernamental.

La mayor parte de los economistas coinciden en que el comercio internacional debe efectuarse, con menor o mayor libertad, pero debe ejercerse; por las siguientes razones:

1. Los efectos específicos sobre la distribución del ingreso, no son específicos del comercio internacional.
2. Es mejor permitir el comercio y compensar a quienes resultan por él perjudicados, que prohibirlo.
3. Las personas, para las que el comercio supone una pérdida, están mejor organizados, que los que resultan beneficiados, para hacer escuchar sus quejas.

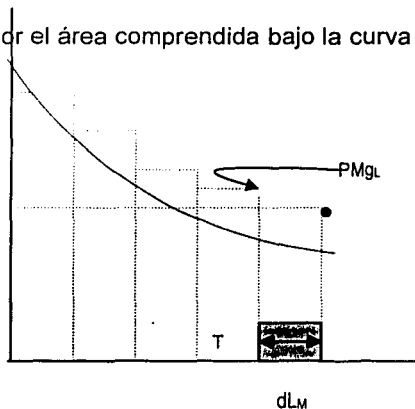
TESIS CON FALLA DE ORIGEN

### Producto marginal y producto total

El producto total se mide por el área comprendida bajo la curva del producto marginal (PMg) <sup>7</sup>

**Gráfica 23: El producto es igual al área bajo la curva de producto marginal**

Producto Marginal del Trabajo PMg.



Cantidad de trabajo,  $L_m$

La aproximación a la curva del producto marginal del trabajo, mediante una serie de pequeños rectángulos, demuestra que el producto total de las manufacturas es igual al área comprendida bajo la curva.

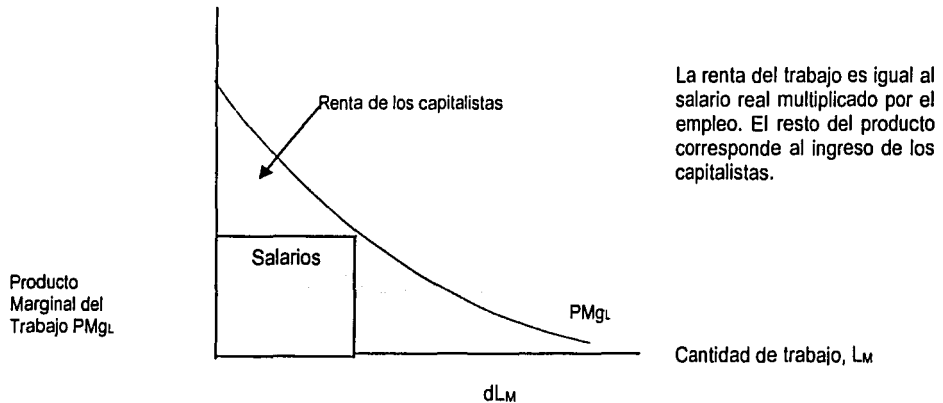
<sup>7</sup> La pendiente de la curva es el PMg del trabajo. El PMg es la derivada del producto total, por tanto, el producto total es la integral del producto marginal.

Si se utiliza una cantidad muy pequeña de horas-hombre, menos ( $dL_M$ ), el producto total será menor en aproximadamente  $dL_M \times PMg_{L_M}$  (área del rectángulo, sombreada en la Gráfica 23: reducción de la fuerza de trabajo multiplicada por el  $PMg_L$  al nivel inicial del empleo). Si se va sustrayendo otra pequeña cantidad de horas-hombre, el producto se reducirá en otro rectángulo de tamaño mayor, porque el  $PMg_L$  aumenta a medida que la cantidad de trabajo disminuye. Si este proceso continuá hasta reducir todo el trabajo, la reducción del producto total sería aproximadamente igual a la suma de todos los rectángulos mostrados en la gráfica anterior (cuando no se emplea trabajo, el producto se reduce a cero). En consecuencia, el producto total manufacturero es igual aproximadamente a la suma de las áreas de los rectángulos por debajo del producto marginal: **El producto total de las manufacturas producidas con el trabajo  $L_M$ , es igual al área situada bajo la curva del  $PMg_{L_M}$  hasta  $L_M$ .**

### Precios relativos y distribución del ingreso

Los empresarios contratarán trabajo hasta el punto en que el salario real, en términos de las manufacturas,  $w/P_M$ , iguale al producto marginal.

Gráfica 24: la distribución de la renta en el sector manufacturero



En la gráfica se observa que:

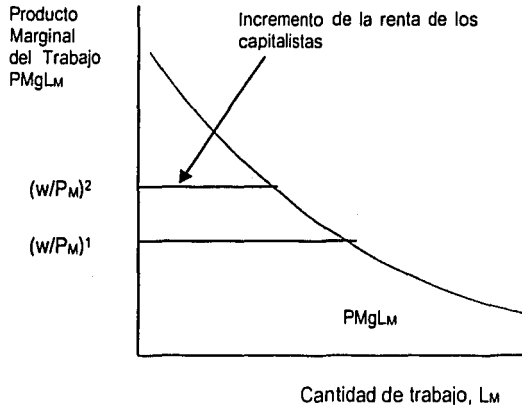
1. El área situada debajo de la curva del producto marginal, es el producto total.
2. Parte de la producción de manufacturas, se paga en forma de salarios (salario real x empleo: rectángulo).
3. La parte apropiada por los capitalistas es lo que queda.

Si se incrementa el precio relativo de las manufacturas ( $P_M/P_A$ ), reduce el salario real de las manufacturas e incrementa el correspondiente a los alimentos.

Los capitalistas reciben más ingresos, en términos de las manufacturas. Su podera adquisitivo se ha incrementado considerablemente por el aumento del precio de las manufacturas, en relación a la de los alimentos.

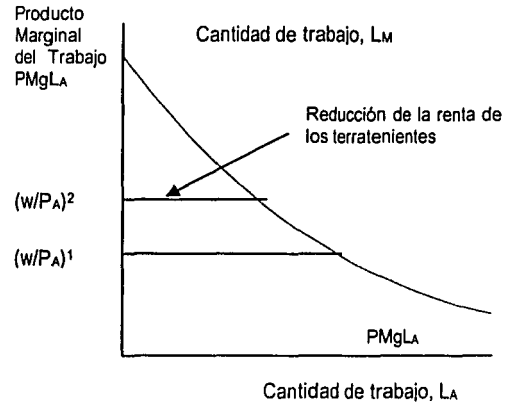
Los terratenientes reciben menos ingresos, en términos de los alimentos y se encuentran todavía peor, debido al aumento del precio de las manufacturas.

**Gráfica 25: Un incremento de  $P_M$  beneficia a los capitalistas**



El salario real en términos de los alimentos se incrementa, reduciendo la renta de la tierra.

**Gráfica 26: Un incremento de  $P_M$  perjudica a los terratenientes**



El salario real en términos de las manufacturas disminuye, provocando un incremento de la renta de los capitalistas.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



## V. Modelos Económicos para la Economía Internacional

### 2. Precios Relativos y Ventaja Comparativa: El Modelo Heckscher-Ohlin

El trabajo no es el único factor de producción, como suponía el modelo ricardiano, ya que en el mundo real el comercio se explica por la productividad del trabajo y por diferencias en los recursos de los países.

El Modelo Neoclásico del Comercio Internacional plantea las diferencias de recursos como la única fuente del comercio. Sostiene que la ventaja comparativa está influida por la interacción entre los recursos de las naciones (abundancia relativa de los factores de la producción) y la tecnología de producción (intensidad relativa con que los diferentes factores de la producción son utilizados en la producción de diferentes bienes). Esta teoría fue desarrollada por dos economistas suecos, **Eli Heckscher** (premio nobel de economía en 1977) y **Bertil Ohlin**, a la que también se le denomina "Teoría de las Proporciones Factoriales" o Teoría de Neoproporciones Factoriales.<sup>1</sup>

#### El modelo de una economía con dos factores con coeficientes fijos

##### Supuestos:

1. La economía puede producir dos bienes: tela (metros) y alimentos (calorías).
2. La producción de estos bienes requiere dos factores que tienen una oferta limitada: trabajo (horas) y tierra (hectáreas).
3. Inicialmente la tecnología de producción es de coeficientes fijos (hay una sola forma de producir cada bien).
4. La producción de tela es trabajo-intensiva:<sup>2</sup>
5. La producción de alimentos es más tierra-intensiva.
6. Ninguno de los factores utilizados en cada industria es específico, pues los mismos factores son utilizados en ambos sectores.

$$a_{LC} / a_{TC} > a_{LA} / a_{TA} \text{ ó } a_{LC} / a_{LA} > a_{TC} / a_{TA}$$

##### Notación:

$a_{TC}$  = Hectáreas de tierra requeridas por metro de tela.  
 $a_{LC}$  = Horas de trabajo requeridas por metro de tela.  
 $a_{TA}$  = Hectáreas de tierra requeridas por caloría de alimentos.  
 $a_{LA}$  = Horas de trabajo requeridas por caloría de alimentos.  
 $L$  = Oferta de trabajo de la economía.  
 $T$  = Oferta de tierra de la economía.  
 $Q_C$  = Cantidad de metros de tela.  
 $Q_A$  = Cantidad de calorías de alimentos.

PROBLEMA CON  
 FALLA DE ORIGEN

#### Posibilidades de producción

La economía no puede utilizar más de ningún factor (trabajo y tierra) de lo que tiene disponible:  
 $a_{LC} Q_C + a_{LA} Q_A \leq L$  y  $a_{TC} Q_C + a_{TA} Q_A \leq T$ .....(1)

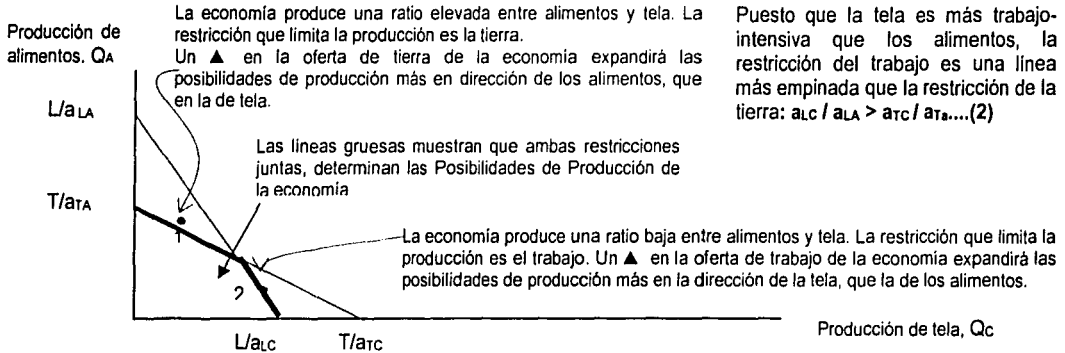
Si todo el trabajo ( $L$ ) se utiliza para producir alimentos, se puede producir como máximo:  $L/a_{LA}$ .

Si se produce algo también de tela, cada unidad de tela requiere que se desvíen de la producción de alimentos  $a_{LC}$  unidades de trabajo y, por tanto, se reduce la producción máxima de tela en:  $a_{LC} / a_{LA}$  calorías.

<sup>1</sup> Bajo, Oscar. Teorías del Comercio Internacional. Antoni Bosch, editor. Barcelona 1991. P. 64.

<sup>2</sup> La intensidad del trabajo y tierra depende de la ratio de tierra y trabajo utilizados en la producción, no la ratio de tierra o trabajo con el producto; por lo que un bien no puede ser intensivo a la vez en tierra y trabajo.

**Gráfica 1: La Frontera de Posibilidades de Producción en el modelo de proporciones factoriales**

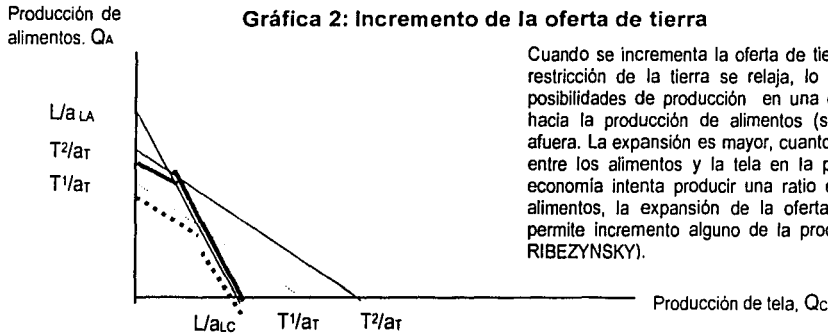


Las ofertas limitadas de trabajo  $Q_A \leq L/a_{LA} - (a_{LC} / a_{LA})Q_C$ .....(3) y de tierra  $Q_A \leq T/a_{TA} - (a_{TC} / a_{TA})Q_C$ .....(4), restringen la producción de la economía.

Fuente: Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.82, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis.

Una economía tenderá a ser relativamente efectiva en la producción de los bienes que son intensivos en los factores en los que el país está relativamente mejor dotado.

**Gráfica 2: Incremento de la oferta de tierra**



Fuente: Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.83, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis.

**Precios de los bienes y precios de los factores**

El comercio internacional conduce a una convergencia de los precios relativos y ello produce importantes efectos sobre la distribución del ingreso. Como en el modelo de Heckscher-Ohlin

<sup>3</sup> Teorema de Rybezynski, describe los efectos del crecimiento económico sobre el comercio internacional. Afirma que dados los precios de los bienes, un incremento en la oferta de un factor lleva a un incremento en la producción del bien que utiliza intensivamente dicho factor y a una disminución en la producción del otro bien.

cada factor puede ser utilizado en ambos sectores, la distribución del ingreso se ve afectada por los precios de la tela y los alimentos.

Supuesto:

- Hay competencia perfecta en la producción de tela y alimentos (no existen beneficios de monopolio, por lo que el precio de cada bien es exactamente igual al costo de producirlo: costo de la tierra y costo del trabajo).

$$P_C = a_{LC}w + a_{TC}r \dots\dots\dots(5)$$

$$P_A = a_{LA}w + a_{TA}r \dots\dots\dots(6)$$

Estas ecuaciones definen las combinaciones de  $w$  y  $r$  para las que el costo de producción iguala el precio de la tela y los alimentos, lo cual se muestra en la siguiente gráfica.

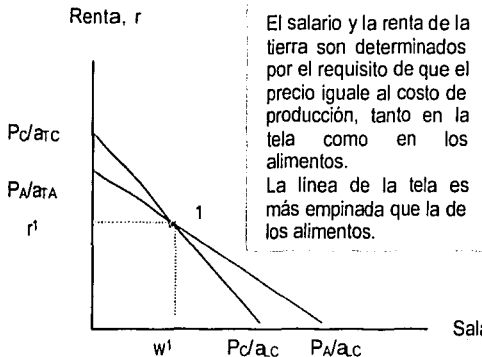
$P_C$ = Precio de 1 metro de tela	$P_A$ = Precio de 1 caloría de alimentos
$w$ = Salario de 1 hora de trabajo	$r$ = Renta que debe ser pagada por el uso de 1 hectárea de tierra.

El precio iguala el costo de los factores en el punto 1. Hay una relación de 1 a 1 entre los precios de los bienes y el precio de los factores, por lo que no es necesario averiguar la oferta relativa de los factores (Gráfica 3). Cuando el precio de los bienes cambia, los precios de los factores también cambian; cuando se incrementa el precio de la tela, el precio del trabajo se incrementa más que el de la tierra.

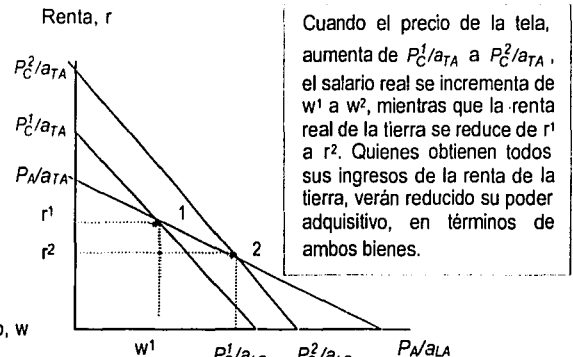
Cuando el precio de la tela se incrementa de  $P_C^1$  a  $P_C^2$ , desplaza la línea hacia fuera y el punto de equilibrio de los precios, se desplaza del punto 1 al punto 2, lo cual implica un incremento del salario de  $w^1$  a  $w^2$ , una caída de la renta de la tierra de  $r^1$  a  $r^2$ . Igualmente un aumento del precio de los alimentos, incrementa la renta de la tierra y reduce el salario.

Cuando el precio de la tela aumenta, el salario aumenta más que proporcionalmente al precio de la tela –por ejemplo, si el precio de la tela aumenta un 10%, el salario se incrementará en más del 10%, porque la renta de la tierra realmente disminuye. Por tanto, quienes obtienen sus ingresos únicamente de los salarios, tendrán un incremento en su poder adquisitivo, en términos de ambos bienes.

**Gráfica 3: Determinación del precio de los factores**

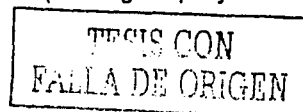


**Gráfica 4: El incremento en el precio de la tela**



Fuente: Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional*, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.85, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis.

En una economía con dos factores, los cambios en los precios relativos de los bienes tienen un efecto muy fuerte sobre la distribución de la renta. El efecto expansivo del precio de los bienes sobre el precio de los factores es conocido como el *efecto Stolper-Samuelson* (Wolfgang Stolper y Paul Samuelson).



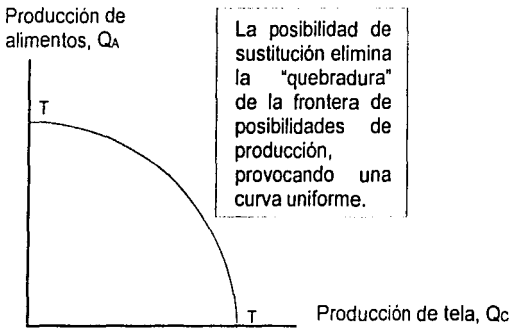


### La posibilidad de la sustitución de factores

La producción de tela es intensiva más en trabajo, siempre que la tela utilice una relación trabajo-tierra más alta que los alimentos, en presencia, para ambos sectores, de los mismos precios de los factores. De esta manera, no puede afirmarse que un solo recurso restrinja la producción.

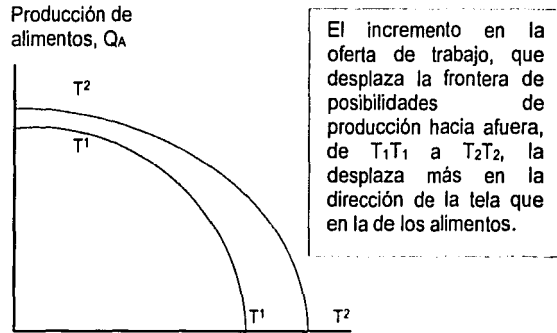
Una vez permitida la sustitución de los dos factores, aun cuando la economía elija producir abundantes alimentos y muy poca tela; un incremento en la oferta de trabajo permite producir más de ambos bienes, sustituyendo tierra por trabajo. La frontera de posibilidades de producción pierde la forma "quebrada" y se vuelve una curva uniforme, como a continuación se muestra.

**Gráfica 5: Posibilidades de producción con sustitución**



La forma de la frontera de posibilidades de producción suavizada, al permitir la sustitución de factores, no invalida el que los incrementos de la oferta de factores, desplacen las posibilidades de producción de forma sesgada, hacia fuera, más en dirección del producto trabajo intensivo (tela), que en dirección del producto intensivo en tierra (alimentos).

**Gráfica 6: El incremento en el precio de la tela**



Un  $\blacktriangle$  de la oferta de tierra, desplaza las posibilidades de producción hacia fuera, más en dirección del producto intensivo trabajo (tela) que en dirección de los alimentos. La relación que **NO** se suaviza, es la relación entre los precios de los bienes y los precios de los factores, ya que un  $\blacktriangle$  en el precio de la tela, conduce a un  $\blacktriangle$  de mayor proporción del salario y a una reducción real del precio de la tela.

Fuente: Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.87-88, con adaptaciones de la autora de esta tesis.

### Los efectos del comercio internacional entre economías de dos factores

Ahora, se ve qué ocurre cuando dos economía del tipo analizado, comercian.

Supuestos:

1. Existen dos países, México y el Resto del Mundo que comercian.
2. México y el Resto del Mundo tienen los mismos gustos y, por tanto, idénticas demandas relativas de alimento y tela, cuando se enfrentan a los mismos precios relativos de los dos bienes.
3. Los países tienen la misma tecnología: una cantidad dada de tierra y trabajo producen la misma cantidad de tela o alimento en los dos países.
4. Los alimentos son tierra-intensivos.
5. La tela es trabajo-intensiva.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

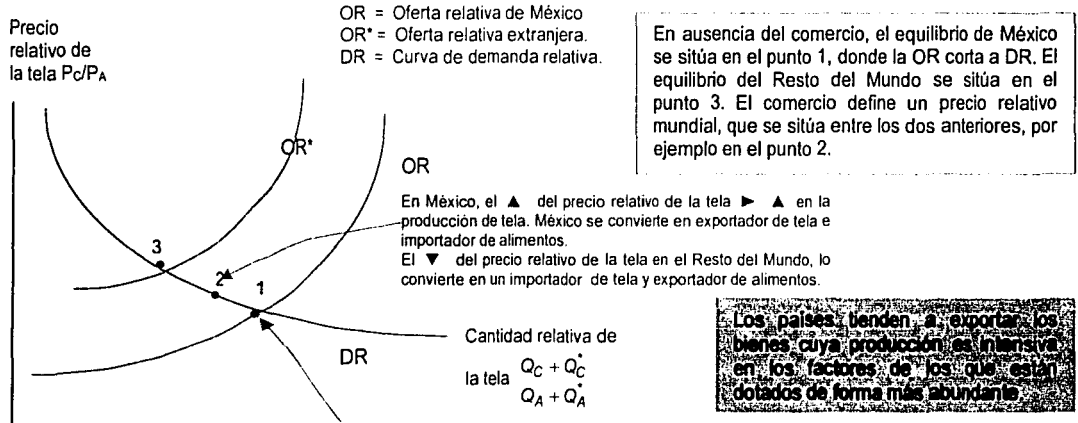
- México tiene una mayor ratio de trabajo y tierra que el resto del mundo. México es trabajo-abundante<sup>4</sup>. Exporta tela (el bien trabajo intensivo).
- El Resto del Mundo es tierra-abundante. Exporta alimentos (el bien tierra-intensivo).
- La producción de tela utiliza una ratio entre trabajo y tierra más alta que la de los alimentos. La tela es trabajo-intensiva.

### Precios relativos y patrón de comercio

Puesto que la tela es el bien trabajo-intensivo, la frontera de posibilidades de producción de México, con relación a la del resto del mundo, está más desplazada hacia afuera en la dirección de la tela que en la dirección de los alimentos. Puesto que el comercio lleva a la convergencia de los precios relativos, una de las cosas que será igual es el precio de la tela con relación al de los alimentos.

México tendrá una mayor oferta relativa de tela, por lo que su curva de oferta relativa se sitúa a la derecha de la del resto del mundo, conforme se ilustra en la gráfica siguiente.

Gráfica 7: El comercio conduce a la convergencia de precios



México es abundante en trabajo. La producción de tela utiliza una ratio entre trabajo y tierra más elevada, que la de los alimentos.

Fuente: Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.90, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis.

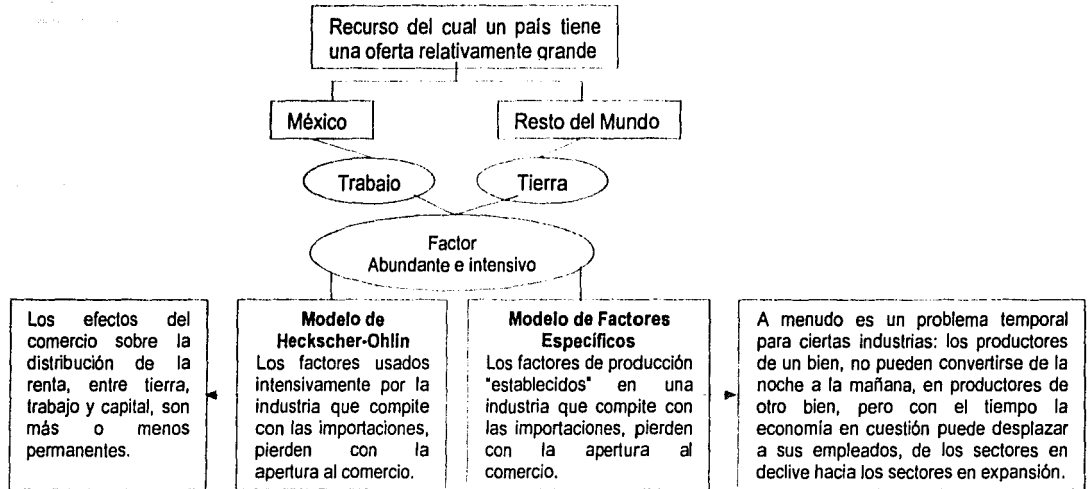
### El comercio y la distribución de la renta

El comercio internacional tiene un poderoso efecto sobre la distribución de la renta, porque la convergencia de precios relativos, tienen fuertes efectos sobre las rentas de la tierra y los salarios relativos: Los propietarios de un factor abundante del país ganan con el comercio; sin embargo, los propietarios de un factor escaso del país pierden, de manera más o menos permanente.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

<sup>4</sup> La abundancia se define en términos de ratio (términos relativos) y no en cantidades absolutas; por lo que ningún país es abundante en todo.  
 Fuente: Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.94.

**Figura 1**  
**Organizador Gráfico: Efectos del comercio internacional**



**CONFLICTO DE INTERESES A CORTO Y A LARGO PLAZO**

Ejemplo: EUA está abundantemente dotado de trabajo cualificado. Si un trabajador altamente cualificado está empleado en una industria intensiva en trabajo no cualificado, que se vea afectado por el comercio internacional y que no puede cambiar de trabajo instantáneamente, tendrá un interés de restringir el comercio internacional en el corto plazo, pero a largo plazo, es posible que lo beneficie el libre comercio.

Fuente: Elaboración didáctica propia de la autora de esta tesis

**La igualación del precio de los factores**

La diferencia de los precios relativos de los *bienes*, implica una diferencia aun mayor en los precios relativos de los *factores*. Cuando los países comercian, los precios relativos de los bienes convergen, convergiendo también, los precios relativos de los factores, porque se trasciende el simple intercambio de bienes; ya que de forma indirecta los países están intercambiando factores de producción.

México, por ejemplo, permite al extranjero el uso de su abundante fuerza de trabajo, no mediante la venta directa, sino mediante el intercambio de bienes producidos con una relación elevada de trabajo y tierra, por bienes producidos con una baja relación trabajo-tierra.

No obstante, en el mundo real, los precios de los factores no se igualan necesariamente entre países con relaciones radicalmente diferentes entre capital y trabajo o entre trabajo calificado y no calificado, porque:

1. Los bienes que México vende requieren para su producción más trabajo que los bienes que recibe a cambio; es decir, hay más trabajo incorporado en sus exportaciones, que en sus importaciones. Así, México exporta su trabajo, incorporado en sus exportaciones trabajo-intensivas. Las exportaciones del Resto del Mundo incorporan más tierra que sus importaciones y, en consecuencia, está exportando indirectamente su tierra.
2. Los precios de los factores no se igualan cuando los países tienen diferentes tecnologías de producción, ya que un país con tecnología superior puede tener mayor salario y mayor renta, que un país con tecnología inferior.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

3. La igualación de los precios de los factores depende de la completa convergencia de los precios de los bienes, lo cual no ocurre en la realidad, debido a las barreras naturales, tales como: costos de transporte, aranceles, cuotas de importación y otras restricciones.

La Unión de Bancos Suizos realizó una comparación internacional de los salarios y su poder adquisitivo en 58 ciudades del mundo, entre las cuales se incluyó a Bogotá en representación de Colombia. En el segundo trimestre del año 2000 se midieron directamente los salarios de las 12 ocupaciones más representativas y también se obtuvieron los precios de 108 bienes y servicios comparables. Los resultados permiten ubicar a los países, en términos absolutos y en relación con el resto del mundo. Los salarios son muy diferentes en las distintas profesiones, y entre los distintos países clasificados por su geografía.<sup>5</sup>

### 1. Salario hora

Colombia tiene un salario hora nominal promedio de US\$2,30 que, si se valoran al poder adquisitivo de Nueva York, representa US\$4,40. En América Latina, Venezuela y México tienen salarios menores, pero Panamá, Brasil, Chile y Argentina los tienen mayores.

### 2. Los salarios frente a países desarrollados

#### a. En Norteamérica

Los salarios promedio son 312% más altos que en Colombia. Pero el mayor atractivo está para los albañiles o los profesores de primaria, quienes tendrían allá más de 7 veces mayor salario. La diferencia salarial para los cocineros o para los empleados bancarios, una vez se descuentan las diferencias de poder adquisitivo, es apenas del 60%.

#### b. En Europa

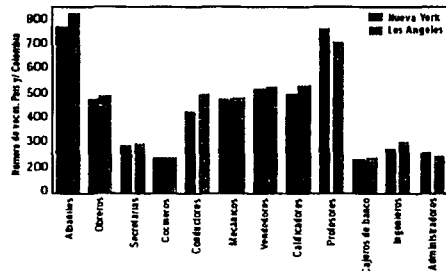
Los salarios en promedio son 252% más altos que en Bogotá. Los mayores atractivos se dan para los profesores de primaria en Madrid, y para los albañiles, conductores de bus y vendedoras. Un empleado bancario o un administrador de almacén apenas si gana más en Madrid que en Bogotá.

Las comparaciones de salarios efectivos frente a los países en desarrollo revelan aspectos sorprendentes:

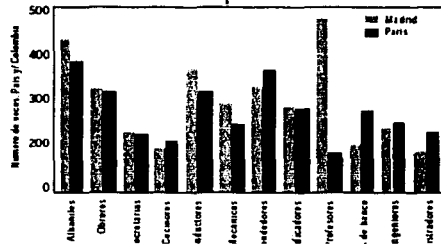
#### a. Frente a los vecinos

Un trabajador colombiano ganaría, hoy en día, apenas el 70% de su salario actual si se fuera para Caracas o México. Por su lado, para los ejecutivos colombianos, el atractivo por migrar es muy bajo pues podrían esperar en esas ciudades apenas un 30% de lo que hoy ganan en Bogotá. Los profesores

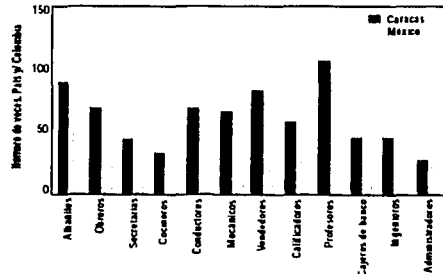
El atractivo del Norte



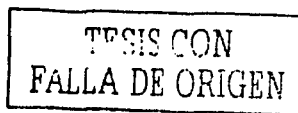
El atractivo de Europa



El atractivo de los vecinos

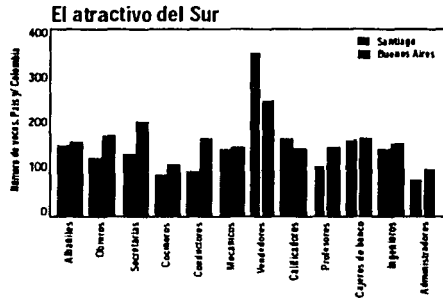


<sup>5</sup> Unión de Bancos Suizos <http://www.dinero.com/larevista/119/TENDENCIAS.asp>



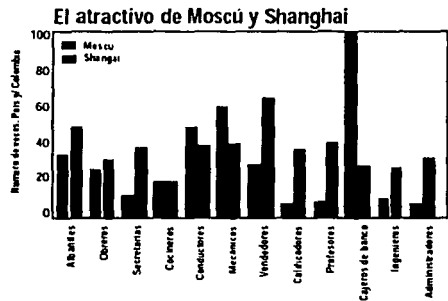
tienen un pago similar, pero las vendedoras tendrían mayor remuneración en México.

En el Cono Sur, un colombiano podría ganar aproximadamente un 40% más por hora. Solo ganarían menos los cocineros y los ejecutivos, pero también tendrían mucho mejor pago las vendedoras en Santiago, y en Buenos Aires las secretarías.



En Moscú o en Shanghai, el trabajador promedio ganaría una tercera parte de su actual salario colombiano. En Moscú, los ejecutivos o los ingenieros apenas recibirían la décima parte de lo que ganan en Colombia, pero los empleados bancarios podrían recibir el 250% de su pago actual. En Shanghai les iría especialmente mal a los cocineros colombianos.

Los mayores incentivos para migrar se dan para las profesiones menos educadas, a las que les iría mucho mejor en los países desarrollados. Entre los países latinoamericanos, el incentivo para ir "al Sur" es ahora mayor que para ir a Venezuela o a México. Las únicas que pueden estar seguras de que les va mejor en casi cualquier parte es a las vendedoras colombianas. Hoy, paradójicamente, los incentivos económicos están dados para que Colombia se llene de soviéticos y chinos.

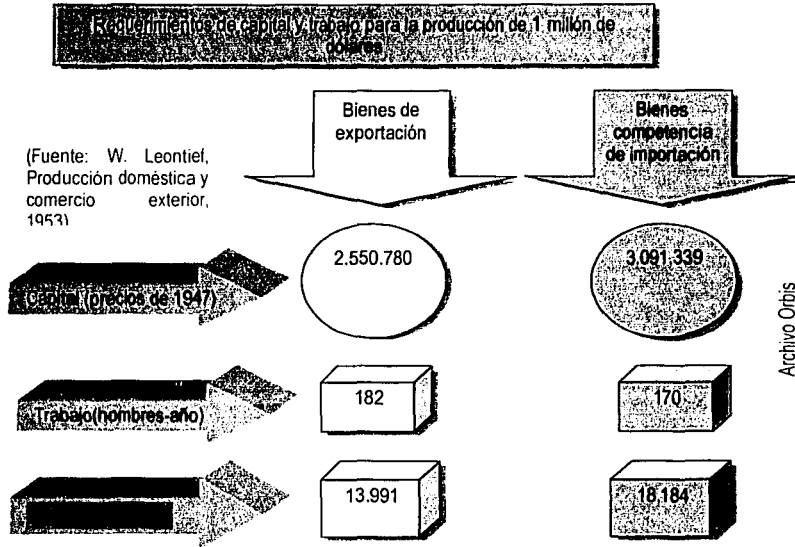


**Evidencias empíricas del modelo Heckscher-Ohlin**

Una de las refutaciones empíricas de una hipótesis teórica que más resonancia ha alcanzado en la historia de la economía, fue la acometida en 1953 por Wassily Leontief (ganador del premio nobel en 1973) respecto a la teoría de Heckscher-Ohlin, sobre la determinación de la estructura del comercio internacional. Según esta última teoría, los países tienden a exportar aquellos bienes en cuya producción se utilizan los factores de producción de los que el país resulta estar relativamente bien dotado.

Leontief quiso comprobar con datos la validez de esta proposición y, a tales efectos, procedió a computar los requerimientos de capital y de trabajo necesarios en Estados Unidos para la producción de 1 millón de dólares de bienes de exportación y de 1 millón de dólares de bienes de producción y consumo interno que sufrían en el mercado estadounidense la competencia de productos importados. Los resultados quedan resumidos en el siguiente esquema:

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



Dado que se suponía que Estados Unidos era el país más capitalizado del mundo, se entendía que el teorema de Heckscher-Ohlin implicaba que Estados Unidos debía exportar bienes intensivos en capital e importar bienes cuya producción en los propios Estados Unidos era intensiva en mano de obra. Pero los análisis de Leontief contradecían estas implicaciones, ya que mostraban que los bienes de exportación incorporaban solamente 13.991 dólares de capital por hombres-año de trabajo, mientras que los bienes de importación requerían 18.184 dólares de capital. Comprobaciones de este tipo fueron después hechas para otros países

Así se observó que, respecto al resto del mundo, India tiende a exportar bienes intensivos en mano de obra y a importar aquellos que son intensivos en capital, aunque en su comercio específico con Estados Unidos ocurría lo contrario. También se vio que Japón, cuyo problema tradicional hasta los años sesenta había sido la abundancia de mano de obra, tendía a exportar al resto del mundo bienes intensivos en capital y a importar intensivos en mano de obra. De nuevo, esta característica se invertía cuando se analizaban exclusivamente sus relaciones comerciales con Estados Unidos.<sup>6</sup>

### La contrastación del modelo Heckscher-Ohlin<sup>7</sup>

Considerando que Estados Unidos fue hasta hace pocos años mucho más rico que otros países, y los trabajadores de Estados Unidos trabajaban notoriamente con más capital por persona que los trabajadores de otros países, podría esperarse, por lo tanto, que Estados Unidos fuera exportador de bienes capital-intensivos e importador de bienes trabajo-intensivos. Sin embargo, sorprendentemente no fue éste el caso durante los 25 años posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>6</sup> Enciclopedia Práctica de Economía. Volumen IV. La Economía Internacional. Ediciones Orbis, S.A., 1983. P.45

<sup>7</sup> Bajo, Oscar, Teorías del comercio internacional. De. Antoni Bosch, Barcelona 1991, cap. 3, pp.31-61.

Wassily Leontief encontró que las exportaciones de Estados Unidos eran menos capital-intensivas que sus importaciones. Este resultado es conocido como la paradoja de Leontief. Es la única y la mayor prueba de la evidencia contraria a la teoría de las proporciones factoriales.

Si la teoría de las proporciones factoriales fuera cierta, un país exportaría siempre factores cuya participación factorial proporcional excediera a la participación proporcional en la renta, e importaría factores cuya participación fuera menor que la de la renta.

### a. Estudios Empíricos

Los estudios empíricos realizados sobre el modelo **Heckscher-Ohlin** del comercio internacional, basados en la metodología input output (cálculo de los requerimientos totales de los distintos factores productivos incorporados en las exportaciones e importaciones de un país), arrojaron los siguientes resultados:

1. Leontief (1953) (Paradoja de Leontief): Calculó las cantidades de capital y trabajo requeridas para producir un millón de dólares de exportaciones de Estados Unidos y un millón de dólares de bienes que competían con las importaciones de los EUA. Los resultados entraron en contradicción con el teorema Heckscher-Ohlin, ya que se suponía que este país era el de mayor abundancia relativa de capital de todo el mundo, por lo que sus exportaciones deberían ser relativamente más capital-intensivos que sus importaciones y el resultado decía lo contrario.
2. Tatemoto e Ichimura (1959): Estudiaron el comercio exterior del Japón, un país entonces teóricamente abundante en trabajo, concluyendo que sus exportaciones eran relativamente capital-intensivas respecto a las importaciones. La paradoja se invertía en la contrastación bilateral Japón-EUA.
3. Wahl (1961): Hizo una contrastación para Canadá y obtuvo que las exportaciones canadienses eran relativamente capital-intensivas respecto a las importaciones, lo que constituía un resultado paradójico dado que la mayor parte de su comercio exterior se realizaba con EUA; además, la paradoja se confirmó en contrastaciones bilaterales Canadá-EUA y Canadá-Reino Unido.
4. Stolper y Roskamp (1961): Estudiaron las exportaciones de la RDA (República Democrática Alemana), relativamente capital-intensivas, respecto a sus importaciones, lo que fue consistente con el teorema de Heckscher-Ohlin, puesto que la mayor parte del comercio exterior de la RDA se realizaba con los países del Este de Europa, entre los cuales Alemania Oriental era relativamente abundante en capital.
5. Bharadwaj (1962): Estudio el comercio exterior de la India, concluyendo que sus exportaciones eran relativamente trabajo-intensivas respecto a las importaciones, lo que fue también consistente con el teorema de Heckscher-Ohlin; sin embargo, posteriormente obtuvo la conclusión opuesta para el caso del comercio bilateral entre la India y EUA.
6. Roskamp (1963): En un estudio sobre la RFA (República Federal Alemana) obtenía que las exportaciones de la RFA eran relativamente capital-intensivas respecto a sus importaciones, resultado paradójico pues en el año a que refería dicho estudio (1954) Alemania Occidental era un país relativamente abundante en trabajo.
7. Baldwin (1971): Calculó el contenido factorial del comercio exterior de EUA en 1962, obteniendo como conclusiones una mayor importancia relativa del capital humano y del trabajo más calificado en las exportaciones con respecto a las industrias competitivas de las importaciones, y el mantenimiento de la paradoja de Leontief para 1962, que además no desaparecía cuando se agregaban capital físico y capital humano.
8. Stern y Maskus (1981): Estudiaron el contenido factorial del comercio exterior de E.U. en 1958 y 1972 mediante un modelo de tres factores: capital físico, trabajo y capital humano (a través de diferenciales salariales), concluyendo que las exportaciones norteamericanas eran relativamente intensivas (respecto a las importaciones competitivas) en trabajo y capital humano en 1958, y en capital humano y capital físico en 1972. La paradoja de Leontief se mantenía en 1958, pero no en 1972.
9. Leamer (1980): Demostró que en un contexto multidimensional, caracterizado por la presencia de muchos factores y muchos bienes, un país puede ser simultáneamente exportador neto o importador neto de los servicios de más de un factor, con lo que el criterio de Leontief ya no sería inequívoco. 8 Propuso una alternativa

<sup>8</sup> Según Leontief, un factor productivo es relativamente más abundante que otro, como por ejemplo el capital respecto del trabajo, si en el país en cuestión la relación entre el capital y el trabajo incorporados en las exportaciones es superior a la relación capital-trabajo incorporada en

para considerar a un país estará relativamente bien dotado de capital respecto al trabajo si y sólo si se mantenía alguna de las siguientes condiciones:

- a. El país es exportador neto de los servicios del capital e importador neto de los servicios del trabajo.
- b. El país es exportador neto de los servicios de ambos factores y la relación capital-trabajo incorporada en las exportaciones netas es mayor que la relación capital-trabajo incorporada en el consumo.
- c. El país es importador neto de los servicios de ambos factores y la relación capital-trabajo incorporada en las exportaciones netas es menor que la relación capital-trabajo incorporada en el consumo.

Leamer aplicó la definición anterior, a los datos de Leontief, encontrando que en 1947 los EUA se ajustaban al caso (b), por lo que en realidad eran un país relativamente abundante en capital y la paradoja de Leontief desaparecía.

10. Brecher y Choudhri (1981): Muestran, de acuerdo con el modelo de Leamer, que un país sólo puede ser exportador neto de los servicios del trabajo, si su gasto agregado por trabajador es menor que en el resto del mundo; como esto último no era cierto en el caso de EUA, argumentan que se mantiene una versión modificada de la paradoja de Leontief, pues el resultado obtenido por Leamer de que los EUA era un exportador neto de los servicios del trabajo en 1947, constituía en sí mismo una paradoja.
11. Bowen, Leamer y Sveikauskas (1987): Contratan el teorema de Heckscher-Ohlin-Vanek para 12 factores productivos y 27 países con datos de 1967, mediante la comparación del contenido factorial del comercio exterior de dichos países, con una medida de sus dotaciones factoriales. La pobreza de los resultados obtenidos lleva a estos autores a proponer como explicación del fracaso empírico del teorema, la existencia de diferencias tecnológicas entre los países y de errores de medida, tanto respecto a las cifras del comercio exterior como a las dotaciones factoriales.

#### **b. Estudios de la Composición del Comercio**

Los resultados de los estudios empíricos realizados sobre el modelo **Heckscher-Ohlin** del comercio internacional, basados en la regresión de alguna medida representativa del comercio exterior de un país sobre una serie de posibles determinantes, fueron.

1. Baldwin (1971): Realizó diversas regresiones del volumen de exportaciones netas de EUA en 1962, sobre una serie de características sectoriales, obteniendo un coeficiente negativo y significativo, para la relación capital-trabajo; y un coeficiente positivo y significativo para los niveles más altos de calificación de la mano de obra.
2. Branson y Junz (1971): Hicieron conclusiones del trabajo de Baldwin pero con datos de 1964, encontrando coeficientes, negativo y positivo respectivamente, para la relación capital-trabajo y el capital humano (medido por diferenciales salariales).
3. Harkness y Kyle (1975): Utilizando los datos de Baldwin arrojaron conclusiones diferentes. Si bien el signo positivo del coeficiente del trabajo cualificado se mantenía, la relación capital-trabajo aparecía también con signo positivo en la estimación.
4. Branson y Monoyios (1977), Stern y Maskus (1981): Estimaron un modelo de tres factores: capital físico, trabajo y capital humano (medido por diferenciales salariales), con datos de EUA, para los años 1963 y 1967 -en el primer caso y todos los años comprendidos entre 1958 y 1976 en el segundo-, obteniendo coeficientes negativos tanto para el capital físico como para el trabajo, y un coeficiente positivo para el capital humano, además los resultados no empeoraban cuando el capital humano se aproximaba por diferentes niveles de calificación profesional, y el coeficiente negativo del capital físico no se alteraba.
5. Maskus (1983): Es una extensión de Stern y Maskus, que analizó la evolución de la ventaja comparativa de los EUA (mediante la consideración conjunta de datos de corte transversal y de series temporales); concluyó que a lo largo del período estudiado, las exportaciones netas norteamericanas incorporaban cada vez menos trabajo no cualificado y cada vez más capital humano e inputs tecnológicos al tiempo que no existía una tendencia clara para el contenido en capital físico.

En conclusión, las evidencias empíricas del modelo Heckscher-Ohlin -en especial, los análisis intersectoriales para un país dado- ofrece resultados no del todo claros acerca de la influencia de las dotaciones e intensidades

---

las importaciones competitivas; como en la economía norteamericana ocurría lo contrario, Leontief infería que los EUA debían ser en realidad un país relativamente abundante en trabajo.



factoriales sobre el comercio internacional; ya que los modelos utilizados en la contrastación de dicha teoría proporcionaban frecuentemente conclusiones contradictorias respecto de sus postulados; siendo particularmente persistente la menor intensidad relativa en el factor capital de las exportaciones de EUA y otros países, supuestamente bien dotados de capital.

**El Modelo de Heckscher-Ohlin con coeficientes variables**

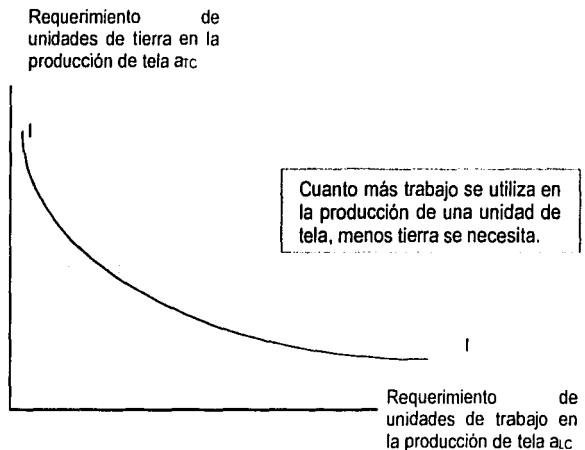
En un modelo de dos factores con coeficientes fijos, se supone que la ratio de tierra y trabajo utilizada en la producción de cada bien está completamente determinada por la tecnología; pero en el mundo real es posible la sustitución de factores. Así las empresas, en un país con trabajo barato, pueden elegir producir con técnicas menos capital-intensivas y más trabajo-intensivas, de lo que harían en un país con trabajo caro.

**La elección de la técnica**

Las empresas podrán elegir la relación de tierra y trabajo que minimice el costo de producir tela (isocuenta unitaria de tela), por ejemplo. El costo que minimiza la relación tierra-trabajo  $a_{TC}/a_{LC}$ , está inversamente relacionado con la relación entre el precio de la tierra y el trabajo,  $r/w$

Fuente: Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.101, con adaptación didáctica de la autora de esta tesis.

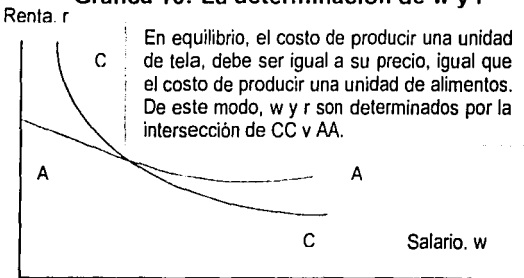
**Gráfica 8: La isocuenta unitaria de tela**



**Precios de los bienes y precios de los factores**

El precio debe igualar su costo de producción, requisito que define un conjunto de precios de factores posibles

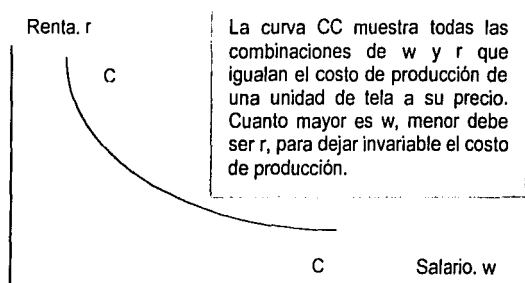
**Gráfica 10: La determinación de  $w$  y  $r$**



En equilibrio, el costo de producir una unidad de tela, debe ser igual a su precio, igual que el costo de producir una unidad de alimentos. De este modo,  $w$  y  $r$  son determinados por la intersección de  $CC$  v  $AA$ .

Fuente: Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.103, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis.

**Gráfica 9: Precios de los factores que igualan el precio y el costo**



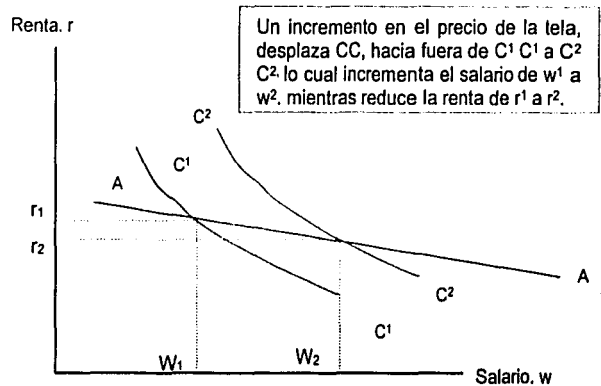
Fuente: Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.102.

Los precios de los factores de producción deben ser tales que el costo de producción iguale al precio de la tela y los alimentos.

La curva CC representa todas las combinaciones de  $w$  y  $r$  para las que el precio iguala el costo de la tela. AA representa todas las combinaciones para las que el precio y el costo son iguales para los alimentos. Puesto que la tela es más trabajo-intensiva y menos tierra-intensiva, el salario tiene relativamente más efecto en el costo de producción de la tela y la renta tiene menos efecto.

Si el precio de la tela aumenta, la industria de la tela puede pagar un salario más alto, mayor renta de la tierra o ambas: CC se desplaza hacia fuera, de  $C^1C^1$  a  $C^2C^2$ , lo cual incrementa el salario de  $w^1$  a  $w^2$ , mientras la renta disminuye de  $r^1$  a  $r^2$ . El incremento de  $w$  debe ser de mayor proporción que el incremento de  $P_c$ . Por lo tanto, los cambios en los precios relativos tienen importantes efectos en la distribución del ingreso, tanto en el esquema de coeficientes variables, como en el de coeficientes fijos.

Gráfica 11: Un incremento en el precio de la tela



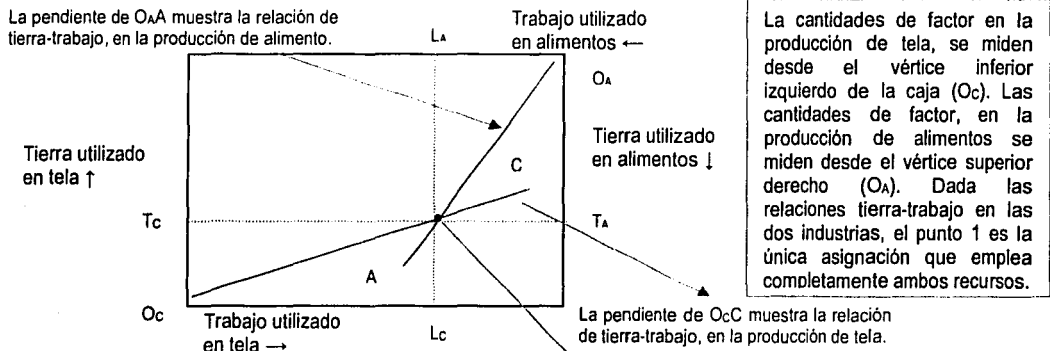
Fuente: Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.103, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis. **SUL**

### Asignación de recursos

Para determinar la asignación de recursos económicos, entre la producción de tela y alimentos, se:

1. Determinan los precios de los factores, a partir de los precios de los bienes.
2. Emplean los precios de los factores para fijar la relación tierra-trabajo en cada sector.
3. Utiliza el supuesto de que la tierra y el trabajo están siempre empleados para determinar la asignación de recursos.

Gráfica 12: Asignación de recursos en el caso de coeficientes variables



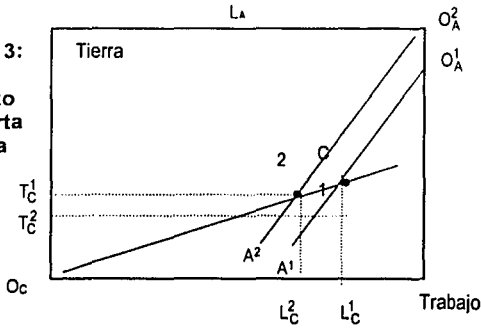
Fuente: Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.104, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis.

Punto 1: pleno empleo de los factores. La economía asigna  $O_cL_c$  unidades de trabajo y  $O_cT_c$  unidades de tierra, a la producción de tela; así como  $O_aL_a$  unidades de trabajo y  $O_aT_a$  unidades de tierra, a la producción de alimentos.

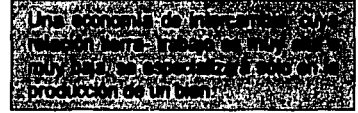
Si la oferta de la tierra aumenta, la caja se amplía, por lo que los recursos utilizados en los alimentos se miden desde  $O_A^2$  en lugar de  $O_A^1$ . El equilibrio se desplaza del punto 1 al 2, la tierra y el trabajo utilizados en la producción de tela se reducen de  $O_C T_C^1$  a  $O_C T_C^2$  y de  $O_C L_C^1$  a  $O_C L_C^2$ , respectivamente. Consecuentemente, la producción de tela se reduce, la tierra y el trabajo empleados y la propia producción de alimentos, aumenta.

El resultado de que el incremento en la oferta de tierra, conduzca a una caída de la producción del bien trabajo-intensivo confirma el resultado del modelo de coeficientes fijos: los incrementos en la oferta de factores tienen importantes efectos *sesgados* sobre la producción.

Gráfica 13:  
Un  
incremento  
en la oferta  
de la tierra



Si continuará el incremento en la oferta de la tierra de la economía, aún permaneciendo los precios de los bienes fijos, no se utilizaría ningún recurso para producir tela: la economía se especializaría en la producción de alimentos.



Fuente: Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.104, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis.

## V. Modelos Económicos para la Economía Internacional

### 3 El Modelo de Competencia Imperfecta

El inmenso crecimiento de los intercambios de mercancías a partir de la Segunda Guerra Mundial se ha producido en un contexto difícil de reconciliación con los postulados del modelo Heckscher-Ohlin, ya que actualmente el comercio internacional se caracteriza:

1. Alrededor del 65% del total del comercio internacional se lleva a cabo por los países industriales, con supuestas dotaciones factoriales similares.
2. Más del 60% del total del intercambio internacional se constituye por productos manufacturados.
3. El creciente comercio intraindustrial, con la consecuente dificultad para definir las intensidades factoriales relativas para muchos productos manufacturados.
4. Los productos intercambiados, difieren unos de otros por pequeños rasgos, tales como: diferencias en diseño o marcas de fábrica, que deberían tener similares o idénticas intensidades factoriales, lo cual complica la definición de la ventaja comparativa y de un patrón comercial inequívoco.
5. Creciente papel desempeñado por las empresas multinacionales, con muchas operaciones intraempresa (entre la compañía matriz y sus filiales), y con  $\frac{3}{4}$  partes de sus inversiones localizadas en los países industriales.
6. Empresas que disfrutan de ventajas sobre sus competidoras, ya que internalizan esta ventaja, en vez de utilizar los mecanismos tradicionales de mercado (como serían la concesión de licencias o la exportación de la producción), realizando transacciones dentro de la misma empresa mediante la inversión en el extranjero. El incentivo se propicia a partir de la existencia de imperfecciones en los mecanismos de asignación de recursos. Así, el comportamiento de las empresas multinacionales se liga íntimamente a situaciones de competencia imperfecta<sup>1</sup>, siendo el oligopolio<sup>2</sup> diferenciado "el más probable entorno de mercado para la inversión directa".<sup>3</sup>

#### Teorías neotecnológicas

Estas teorías subrayan, al igual que la teoría clásica ricardiana, el papel de las diferencias internacionales en las condiciones tecnológicas como fuente de la ventaja comparativa y el comercio internacional; en la que la generación y transmisión de tecnología, son una variable endógena del modelo; subrayándose el concepto de progreso tecnológico, como "la incorporación material de nuevo conocimiento hasta entonces desconocido" en sus dos formas básicas: innovación de proceso (dirigido al proceso) o innovación del producto (dirigida al resultado de la actividad productiva).

Dentro de las teorías neotecnológicas se pueden distinguir dos hipótesis principales:

<sup>1</sup> Situación en el mercado en la que un comprador (o varios) o vendedor es lo suficientemente grande para tener un efecto notable en el precio. <http://195.53.102.131:8150/web/pdf/glosario.PDF>.

<sup>2</sup> Situación de mercado en la que un producto lo suministra un pequeño número de empresas cuyas actividades y políticas vienen determinadas por las reacciones esperadas de las otras empresas que componen este mercado. Debido a que en el oligopolio, cada empresa actúa por reacciones e interacciones mutuas, existe incertidumbre. El problema del oligopolio, es semejante a un juego de cartas, a una lucha diplomática o a una confrontación estratégica. En el oligopolio, cada empresa puede hacer más de un supuesto sobre el comportamiento de las otras (en el nivel de precios y producción) y diferenciar sus productos, por lo que a los ojos de los consumidores no son idénticos. En el mundo real, las incertidumbres del oligopolio alientan probablemente las políticas que persiguen una vida tranquila, más bien que aquellas que buscan la maximización del beneficio. Arthur Seldon y F. G. Pennance. Diccionario de Economía. Ediciones Orbis, S.A. Barcelona, 1983. P. 391

<sup>3</sup> INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: La define el FMI como "la inversión cuyo objeto sea adquirir una participación permanente y efectiva en la dirección de una empresa en una economía que no sea la del inversionista." La inversión debe contemplar los cambios en la participación efectiva en el capital de las empresas, incluidas las utilidades que se reinvierten. Glosario Económico & Financiero. <http://www.businesscol.com/resources/glecon-abc.htm>.

- a **El modelo del desfase tecnológico (Michael Posner):** Un país que disfruta una ventaja tecnológica en la producción de un cierto bien tenderá a exportarlo. Si la innovación disponible al principio sólo en el primer país, pasa a ser conocida en el exterior (por imitación, o de cualquier otra manera), la fuente de la ventaja comparativa desaparecería pero surgirían nuevas innovaciones (en el mismo país, en el mismo bien, o en diferentes bienes o países) y, por tanto, seguiría existiendo un motivo para el comercio internacional. Al mismo tiempo, y dado que se espera que las innovaciones estén concentradas en una industria o grupo de industrias, aparecerían economías de escalas dinámicas, o sea reducciones en los costos medios, cuando tiene lugar el progreso técnico, ya que las empresas pueden confiar en su experiencia sobre la producción pasada.
- b **El modelo del ciclo del producto (Raymond Vernon):** Introduce explícitamente la inversión extranjera para explicar las características del mercado de los Estados Unidos, en las que sus empresarios se incentivan a introducir en el mercado, productos destinados a consumidores con rentas altas, o que sean ahorradores de trabajo. Así en una primera etapa, el producto nuevo se localizaría en los Estados Unidos, sobre la base de comunicaciones más fáciles y economías externas<sup>5</sup> (que reducirían los costos, presumiblemente más altos en los Estados Unidos, a la hora de localizar la producción) y el nuevo producto se vendería tanto en los EUA, como fuera de ellos. A medida que la demanda de ese producto aumenta, las economías de escala y los costos se hacen más importantes, de modo que en una segunda etapa (el producto maduro) la producción se localizaría en el exterior, preferiblemente en países avanzados, tales como los de Europa Occidental, sirviendo mercados locales e incluso exportando a los Estados Unidos (si las diferencias de costos compensan los costos de transporte). Finalmente, en una tercera etapa (el producto estandarizado) la producción tendería a localizarse en países menos desarrollados, debido a sus características de altos requerimientos de trabajo, elevada elasticidad de demanda-precio<sup>6</sup> o menor dependencia de las economías externas.

Así, las teorías neotecnológicas explican la ventaja comparativa, no por diferencias en las dotaciones factoriales relativas, sino por diferencias en la distribución de la inversión entre las industrias, dependiendo la elección entre exportar o producir en el exterior, de la clase de ventaja disfrutada por las empresas, junto a los costos de transporte y los aranceles. Si se escoge la exportación, esta se basaría en la innovación tecnológica (de proceso o de producto)<sup>7</sup> y continuaría hasta que se difundiera y la producción se extendiera a otros países, bien por parte de productores locales (que pueden adquirir el conocimiento mediante imitación, licencia, o su propia investigación) o bien a través de la inversión en el exterior (lo que podría ocurrir como una reacción defensiva frente a posibles acciones de productores o de otros competidores internacionales). Mientras tanto, surgirían nuevas innovaciones tecnológicas, asegurando la continuidad del comercio mundial.

Este enfoque es de particular relevancia en la explicación del intercambio de productos manufacturados entre países industriales, en especial el intercambio de productos pertenecientes a una misma industria (comercio intraindustrial), al subrayar las diferencias en las condiciones tecnológicas en la producción de bienes estrechamente relacionados. En la medida en que se espera que las innovaciones estén concentradas en las empresas más grandes (principalmente empresas multinacionales), se reconoce implícitamente la existencia de competencia imperfecta; de todas formas, sería importante considerar una oportunidad para empresas más pequeñas, en productos que requieran calidad y diseño. Las teorías neotecnológicas subrayan el papel del

<sup>4</sup> Consistente en un método de producción eficiente o en un mejor diseño o calidad. Bajo, Oscar, Teorías del comercio internacional. De. Antoni Bosch, Barcelona 1991. Cap. 4, P 67.

<sup>5</sup> Economías externas. Término que a veces se usa para designar las externalidades. También se emplea para aludir a las otras economías nacionales con respecto a la que se está considerando o para referirse -con menos frecuencia- a las economías de escala externas. Diccionario de economía y finanzas. <http://www.eumed.net/cursecon/dic/index.htm>.

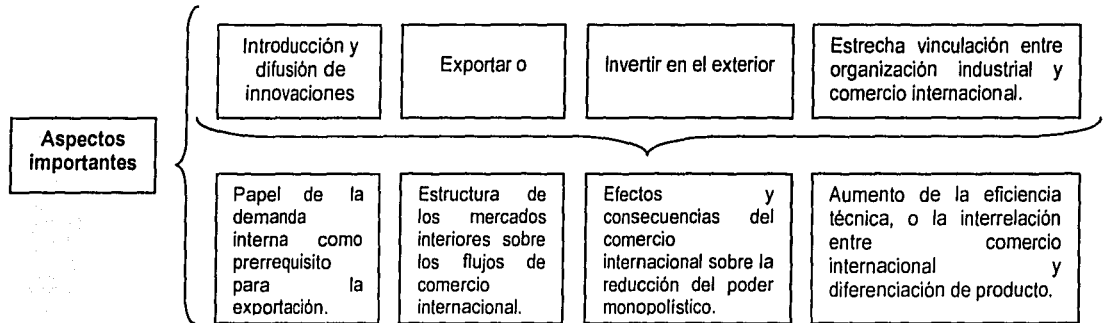
<sup>6</sup> Grado de respuesta de la cantidad que se demanda de un bien, ante cambios en el precio. Graham Bannock, R.E. Baxter y Ray Rees. Diccionario de Economía. Editorial Trillas, S.A. 1988. México, D. F. P. 143.

<sup>7</sup> La innovación se concentra en las industrias que utilizan intensivamente los factores de producción relativamente más caros y esta innovación se traduce en exportaciones, el patrón comercial sería el opuesto al sugerido por el Modelo de Heckscher-Ohlin. Davidson, William H. (1979): "Factor Endowment, Innovation and International Trade Theory", Kiklos, vol. 32, octubre, pp. 764-774 (en Bajo, Oscar, Teorías del comercio internacional. De. Antoni Bosch, Barcelona 1991, cap. 4, pp.68).

comercio internacional como un proceso dinámico, su estrecha vinculación con el proceso tecnológico y el comportamiento de las empresas.

### Organización Industrial y comercio internacional

Las teorías neotecnológicas destacan la importancia de las decisiones adoptadas por las empresas envueltas en el comercio internacional, en lo que respecta a:



Los efectos de la estructura de los mercados interiores, sobre el comercio internacional, según Withe<sup>8</sup> residen en que un mayor grado de monopolio en los mercados interiores produce, respecto a una situación competitiva, un aumento de las importaciones siempre que no exista certidumbre plena sobre los precios de los bienes de importación (ya que la cantidad producida en el interior, de acuerdo con el criterio de maximización del beneficio, tendería a ser la menor, lo que favorecería las importaciones para satisfacer la demanda interna) y en particular si los productos nacionales y extranjeros son sustitutos imperfectos<sup>9</sup> (puesto que la demanda del producto nacional sería menos que infinitamente elástica y esto haría que el monopolista fijase un precio superior al de la industria competitiva, facilitando por tanto las importaciones).

Los resultados respecto de las exportaciones, son ambiguos, pues la existencia de monopolios podría llevar a mayores exportaciones que en una situación competitiva, ya que si existen barreras al comercio la empresa puede segmentar los mercados, cargando precios más altos en el mercado nacional respecto al exterior (si se permite el dumping). Si el dumping<sup>10</sup> no está permitido, la empresa monopolista puede optar por abastecer preferentemente el mercado interno, con lo que evita costos adicionales e incertidumbre, asociados con la actividad exportadora; además, si los productos nacionales y los extranjeros son sustitutos imperfectos, el monopolista ejerce también su poder en los mercados exteriores y no solo en el mercado interno, cargando un precio superior al competitivo. Las exportaciones pueden caer (al menos en volumen) porque el efecto sobre su valor, depende de la elasticidad de la demanda.

<sup>8</sup> Withe, Lawrence J. (1974) "Industrial Organization and International Trade: Some Theoretical Considerations", American Economic Review, vol. 64, diciembre, pp. 1020 (en Bajo, Oscar, Teorías del comercio internacional. De. Antoni Bosch, Barcelona 1991, cap. 4, pp.69).

<sup>9</sup> Bienes sustitutos. Un bien o servicio que satisface similares necesidades que otro. Dos bienes lo serán si un aumento en el precio de uno motiva un desplazamiento a la derecha en la curva de demanda del otro. <http://195.53.102.131:8150/web/pdf/glosario.PDF>.

<sup>10</sup> DUMPING: Venta de la producción de la empresa a un precio inferior al costo, para competir eficazmente en el mercado (competencia desleal). Se considera fundamentalmente como una acción sobre los precios de exportación, por lo que se lleva a cabo por el Estado (a través de subvenciones), o con su apoyo, y por grupos de empresas. Glosario Económico & Financiero. <http://www.businesscol.com/resources/glecon-abc.htm>.

Los efectos inversos del comercio internacional, sobre el poder de mercado de las empresas, radica en que las importaciones reducen el poder monopolístico, al aumentar la competencia en el mercado interior. La influencia de las exportaciones sobre el grado de competencia interna es mucho menos clara, aunque tienden a limitar el poder de mercado de las empresas, que operan en los sectores más abiertos a la competencia internacional. Además, el comercio internacional tiende a aumentar la eficiencia técnica al expandir el tamaño del mercado, lo que permite reducir los costos medios de las empresas (que así aprovechan sus economías de escala) y en general, aumenta el número de variedades producidas, lo que constituye una fuente adicional de ganancias del comercio.<sup>11</sup>

Basevi y Frenkel<sup>12</sup> destacaron el papel jugado por la demanda interna, como requisito previo para poder exportar, cuando el precio neto que los exportadores reciben del mercado exterior, es inferior a su costo medio<sup>13</sup> mínimo, debido a barreras, tales como ineficiencia relativa o costos de transporte en su sentido amplio.

Drèze<sup>14</sup>, vincula el patrón comercial con las economías de escala y la diferenciación de producto, relacionándolos con el tamaño de los países, ya que la diferenciación del producto segmenta un mercado dado, por lo que se necesita un mercado total (nacional e internacional) muy grande para que los productores de cada variedad aprovechen plenamente sus economías de escala. Como a los países pequeños les resulta muy difícil ejercer algún tipo de influencia sobre los gustos de otros países, para los países grandes es más ventajosa la especialización en productos diferenciados, mientras que a los países pequeños les es más ventajoso especializarse en productos altamente estandarizados, internacionalmente.

### Economías de escala

La relación existente entre, los flujos comerciales y las economías de escala, y la diferenciación de producto, como dos aspectos de la organización industrial en condiciones de competencia imperfecta,<sup>15</sup> obliga a explicar dos clases de economías de escala (o de su equivalente, rendimientos crecientes a escala)<sup>16</sup>:

<sup>11</sup> Jacquemin, Alexis; De Ghellinck, Elisabeth y Huveneers, Chistrian (1980): "Concentration and Profitability in a Small Open Economy", Journal of Industrial Economics, vol. 29, diciembre, pp. 131-144 (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>12</sup> Basevi, Giorgio (1970): "Domestic Demand and Ability to Export", Journal of Political Economy, vol. 78, marzo- abril, pp. 330- 337; y Frenkel (1971): "Domestic Demand and Ability to Export", Journal of Political Economy, vol. 79, Mayo-junio, pp. 668- 672 (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>13</sup> El concepto de *costo medio*, llamado a veces también *costo unitario*, se refiere al valor promedio que, a cierto volumen de producción, cuesta producir una unidad del producto. Se obtiene dividiendo el costo total -suma de los costos fijos y variables- por la cantidad total producida. El costo medio desciende a medida que aumenta la producción, pues los costos fijos inciden cada vez menos, relativamente, en el total. Esto ocurre hasta cierto punto pero luego, cuando se rebasa una cierta frontera de eficiencia, los costos medios comienzan entonces a subir, dando por resultado una curva en forma de "U". Diccionario de economía y finanzas . <http://www.eumed.net/cursecon/dic/index.htm>.

<sup>14</sup> Drèze, Jackes (1960) "Quelques reflexions sereines sur l'adaptation de l'industrie belge au Marché Comùn", Comptes Rendus des Travaux de la Societé Royale de Economie Politique de Belgique, no 275, diciembre, pp.4-26; 1961: "Les exportations intra-CEE en 1958 et la position belge", Recherches Economiques de Louvain, vo. 27, No. 8, pp. 717-738 (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>15</sup> Para ahondar en los temas de economías de escala y diferenciación del producto, en competencia imperfecta, véanse Jhonson Harry G. "International Trade Theory and Monopolistic Competition Theory, en R. Kuenne .(ed) Monopolistic Competition Theory: tudies of Impact, Wiley, New York, pp. 203-218, 1967. Helpman, Paul "New Theories of Trade among Industrial Countries", American Economic Review, vol. 73, mayo, pp. 343-347, 1983. Helpman, Elhanan, "Increasing Returns, Imperfect Markets, and Trade Theory", capítulo 7 de Jones y Kenen (1984), 325-365. Venables, Anthony J. "International Trade, Trade and Industrial policy, and Imperfect Competition: A: Survey", Discussion paper, No 74, Center for Economic policy Research, London, 1985(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>16</sup> La relevancia de esta distinción ha sido puesta de manifiesto por Ethier, Wilfred J. "Internationally Decreasing Costs and World Trade, Journal of International Economics, vol. 9, febrero, pp. 1-24, 1979; y "National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade", American Economic Review, vol. 72, junio, pp. 379-405, 1982 (en Bajo, Oscar, Op Cit).

a ) **Economías de escala nacionales.** Son internas a la empresa y dependen del tamaño de la planta; pueden tener su origen en reducciones de costos, debidas a una mayor especialización acompañada de una mejor organización, en indivisibilidades de factores productivos (subutilización más eficiente, a medida que aumenta la escala de producción), o en la existencia de costos fijos. Si la función de producción de la empresa  $i$  se representa por:  $x_i = f(v_1, \dots, v_m)$  .....(1)

Donde:  $x_i$  = Nivel de producción de la empresa.  $v_1, \dots, v_m$  = Niveles de utilización de los  $m$  factores productivos.

Existirán economías de escala (o rendimientos crecientes a escala ) nacionales siempre que:

$$f(\lambda v_1, \dots, \lambda v_m) > \lambda f(v_1, \dots, v_m) \quad \forall \lambda > 1 \dots \dots \dots (2)$$

o, en otros términos, si la función de producción es homogénea de grado mayor que uno.

b **Economías de escala internacionales:** Son externas a la empresa pero internas a la industria (definida desde el punto de vista internacional, e incluyen tanto las empresas nacionales y extranjeras) y dependen del tamaño del mercado mundial. Las economías de escala internacionales se basan en las ventajas derivadas de la división internacional del trabajo. Si ahora la función de producción de la empresa  $i$  es:  $x_i = f(v_1, \dots, v_m, X)$  .....(3)

Donde:

$X = \sum_{i=1}^n x_i$  = Producción de las  $n$  empresas, nacionales y extranjeras, del sector. Existirán economías de escala (rendimientos crecientes a escala) internacionales, siempre que:  $0 < e_x < 1$  .....(4). Siendo  $e_x = \frac{\delta f(\cdot)}{\delta X} \frac{X}{f(\cdot)}$  = elasticidad de la función de producción, respecto de la producción total de la industria.

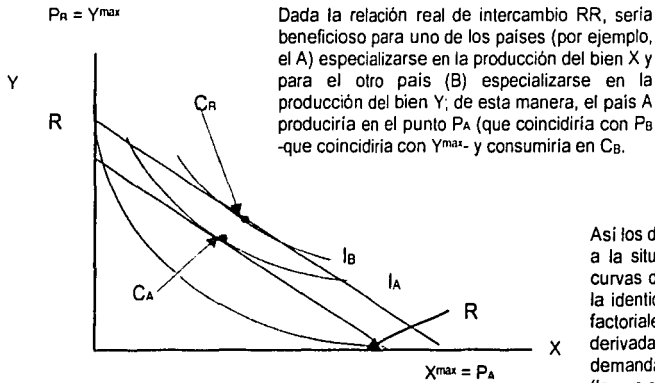
La presencia de economías de escala nacionales<sup>17</sup> -rendimientos crecientes a escala: (internos a la empresa)- en la producción de bien, constituye por sí sola un motivo para que exista comercio internacional.<sup>18</sup> Si existen dos países idénticos, en tamaño, dotaciones factoriales y gustos, implica que su curva de transformación ( $Y^{max}$ -  $X^{max}$ ) y su mapa de curvas de indiferencia social (IA e IB), serán también idénticos.

<sup>17</sup> Las principales referencias de economías de escala nacionales son Jones, Ronald W. "Variable Returns to Scale in General Equilibrium Theory", International omic Review, vol. 9, octubre, pp. 261-272, 1968. Melvin; James R. "Production and Trade with Two Factors and Three Goods", American Economic Review, vol. 58, diciembre, pp. 1268, 1968. Markusen James R. "Trade and the Gains from Trade with Imperfect Competition", Journal of International Economics, vol. 11, noviembre, pp. 531-551, 1981. Panagariya, Arvind "Variable Returns to Scale in Production and Pattern of Specialization", American Economic Review, vol. 71, marzo, pp. 221-230; "Variable Returns to Scale in Production and Heckscher- Ohlin and factor-Price- Equalization Theorems", Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 119, No 2, pp. 259-280, 1983; "Specialization", American Economic Review, vol. 71, marzo, pp. 221-230; "Creasing Returns, Dinamic Stability, and International Trade", Journal International Economics, vol. 20, febrero, pp. 43-63, 1986(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>18</sup> Uno de los supuestos básicos del Modelo de Heckscher-Ohlin, coherente con una situación de competencia perfecta, es el de rendimientos constantes a escala.



Gráfica 1: Curva de Transformación y Mapa de Indiferencia Social de dos países idénticos



La presencia de rendimientos crecientes a escala en la producción de uno de los bienes, origina una curva de transformación convexa hacia el origen, pues las economías de escala llevan a costos de oportunidad crecientes con el nivel de producción.

Así los dos países ganarían con el comercio internacional respecto a la situación de autarquía (puesto que se situarían en sendas curvas de indiferencia social más alejadas del origen) a pesar de la identidad de tamaño, de gustos y, en particular, de dotaciones factoriales para ambos países. No obstante las ganancias derivadas del comercio serían mayores para el país B, ya que la demanda del bien Y es relativamente más fuerte que la del bien X (lo que se reflejaría en una línea  $RR$  con escasa pendiente).

Fuente: en Bajo, Oscar, Teorías del comercio internacional. De. Antoni Bosch, Barcelona 1991, cap. 4, pp.74, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis.

Las diferentes intensidades factoriales en la producción de los bienes X e Y, hacen cóncava la curva de transformación, y no son capaces de compensar esa tendencia a la convexidad, por la presencia de rendimientos crecientes a escala.

Si los dos países fueran de distinto tamaño, el país más grande tendería a exportar el bien cuya producción está sujeta a rendimientos crecientes a escala, al ser su precio en autarquía<sup>19</sup> inferior en dicho país, ya que al ser mayor el mercado nacional en el país más grande, las empresas aprovechan sus economías de escala, reduciendo los costos unitarios.

La igualación de los precios de los bienes no lleva a la igualación de los precios de los factores, pues el precio relativo del factor utilizado más intensivamente en el bien producido, con rendimientos crecientes a escala, sería mayor en el país grande, y no habría certeza de que se produjeran ganancias derivadas del comercio para los países implicados. No obstante, una condición suficiente para su existencia es que la producción del bien, sujeto a rendimientos crecientes, aumente respecto a la situación de autarquía.

Si hay movilidad perfecta de los factores productivos, el equilibrio lleva a que cada país esté relativamente bien dotado del factor usado intensivamente en la producción de su bien de exportación; por lo que, para el modelo de Heckscher-Ohlin es la causa del comercio internacional, en estos modelos es un resultado del mismo. Además, el bien sujeto a

<sup>19</sup> Autarquía. Una situación en la cual un país se aísla del comercio internacional con las restantes, procurando consumir sólo lo que produce internamente. Esta autosuficiencia se obtiene normalmente por medio de restricciones no arancelarias y prohibiciones directas, y ha estado normalmente motivada por consideraciones políticas o culturales. El término puede aplicarse también a cualquier unidad económica, no sólo a las economías nacionales. En el mundo moderno, dada la fuerte interdependencia de las economías nacionales, la autarquía absoluta no resulta posible. Pero muchos países -guiados por una corriente de pensamiento que a veces se denomina nacionalismo económico- han tratado de incrementar al máximo su autosuficiencia. Para ello han creado fuertes barreras arancelarias y no arancelarias al comercio exterior, procurando a la vez sustituir importaciones mediante una elevada protección a la industria y a la agricultura local. Los intentos de este tipo han arrojado resultados claramente negativos, pues han redundado en el atraso tecnológico, el encarecimiento de los bienes producidos y la disminución de la variedad de la oferta nacional. Diccionario de economía y finanzas . <http://www.eumed.net/coursecon/dic/index.htm>.

rendimientos crecientes a escala, se produce en condiciones de monopolio y el aumento de la producción de dicho bien, se convierte en una condición necesaria para obtener ganancias derivadas del comercio.

Cuando existen rendimientos variables a escala (tanto crecientes como decrecientes), en lo general, no se igualan los precios de los factores y el patrón comercial no siempre sigue el sugerido por el teorema de Heckscher-Ohlin; lo cual es más incierto con la definición de abundancia factorial, basada en los precios, que con la definición física.

En los modelos que incorporan economías de escala internacionales, se demuestra que los patrones de comercio internacional se desarrollan conforme a las dotaciones factoriales de los países, pero no existe tampoco certidumbre plena sobre la existencia de ganancias derivadas del comercio, cuya condición suficiente, es el aumento de la producción mundial del bien producido con rendimientos crecientes a escala, respecto a la situación autárquica.

Lo relevante de estos modelos es el papel predominante que le asignan al comercio intraindustrial, a costa de la especialización interindustrial (que se infiere de los modelos ortodoxos basados en las proporciones factoriales); siendo que el comercio intraindustrial es complementario (y no sustitutivo, como el interindustrial) de la movilidad internacional de los factores productivos, pues la similitud de dotaciones factoriales promueve el comercio intraindustrial, al limitar la especialización interindustrial.

### Diferenciación de producto y comercio intraindustrial

La diferenciación de producto constituye uno de los principales rasgos que han caracterizado la evolución reciente de comercio intraindustrial<sup>20</sup>. Como ya se menciono, en el mundo actual predomina, dentro de las cifras globales del comercio mundial, los intercambios de productos manufactureros entre países industriales, gran parte de los cuales son de tipo intraindustrial, consistentes en la exportación e importación, simultáneas, de productos pertenecientes a una misma industria, por parte de un mismo país.

Este fenómeno atrajo la atención de los analistas del comercio internacional a partir de la formación de uniones aduaneras en la Europa de la posguerra, en particular la Comunidad Económica Europea (CEE), tales como Balassa<sup>21</sup> y Grubel<sup>22</sup>, quienes confirmaron los resultados anteriores de Verdoorn referidos a la unión aduanera del Benelux,<sup>23</sup> en el sentido de

<sup>20</sup> Bajo, Oscar, Teorías del comercio internacional. De. Antoni Bosch, Barcelona 1991, cap. 4, pp.76.

<sup>21</sup> Bela Balassa (1928-1991). Profesor de economía política en la universidad de Johns Hopkins y consultor del Banco Mundial. Autor o coautor de más de 20 libros, incluyendo *nuevas direcciones en la economía mundial* (1989), *ventaja comparativa, la política comercial, y el desarrollo económico* (1989), *Japón en la economía mundial* (1988), y *los patrones comerciales que cambiaban en los productos manufacturados* (1988). <http://www.google.com/search?hl=es&q=Bela+Balassa&lr=>

<sup>22</sup> Herberto G. Grubel Profesor de economía (honorario) en la universidad de Simon Fraser en Vancouver, A.C.C., Canadá, con un B.A. en la universidad de Rutgers y un Ph.D. en economía de la universidad de Yale. Ha enseñado a tiempo completo en la universidad de Stanford, la universidad de Chicago, y la universidad de Pennsylvania; y ha tenido citas temporales en las universidades en Berlín, Singapur, ciudad del cabo, Nairobi, Oxford, y Canberra. Herberto Grubel era miembro del partido de la reforma del parlamento para el sonido de Capilano-Howe a partir de 1993 a 1997, sirviendo como el crítico de las finanzas a partir de 1995 a 1997. Él ha publicado 16 libros y 180 artículos profesionales de comercio internacional, finanzas y de una amplia gama de ediciones de política económica. Sus intereses recientes de la investigación incluyen impuestos de las ganancias sobre el capital y unión monetaria. <http://www.google.com/search?hl=es&q=Grubel+Herbert+G.&lr=>

<sup>23</sup> Unión aduanera. Acuerdo entre países que crea un territorio aduanero único dentro del cual se eliminan los aranceles y otras barreras al intercambio, mientras se mantienen aranceles comunes frente a terceros países. Las uniones aduaneras requieren de cierta integración en las políticas fiscales y monetarias de los países miembros, por lo que obligan a establecer algunos compromisos políticos básicos. Las uniones aduaneras, en la práctica, no se producen sino progresivamente: los miembros de la misma van incorporando bienes y servicios a ciertas listas que se comprometen a ampliar a intervalos regulares, hasta que se consuma la unión. El ejemplo más conocido de unión

que gran parte del incremento del comercio en manufacturas en la CEE, tras la formación de la unión aduanera, ocurrió *dentro*, más que *entre* grupos de mercancías, que contrariamente a lo supuesto por la teoría tradicional, el establecimiento de la Unión Aduanera, dio lugar a un aumento de la especialización intraindustrial en vez de interindustrial, sin cambios sustanciales en la estructura productiva.

Adicionalmente, el aumento de la especialización intraindustrial no es un fenómeno que se limite a los países industrializados de economía de mercado, ya que posee una magnitud destacable también en economías de planificación central.

Así, en un estudio sobre la evolución del comercio intraindustrial para 11 países industriales durante los años 1970-80, desarrollado por Culem y Lundberg,<sup>24</sup> se pone de manifiesto que:

- a. El comercio intraindustrial de los países industriales es muy importante cuantitativamente (osciló en el año 1980, entre un 35% y un 80% del comercio total en los países de la muestra) y es mayor con otros países industriales (especialmente entre los europeos) que con los países en desarrollo; además, los patrones de comercio intraindustrial difieren según los países: los países industriales tienden a intercambiar entre sí bienes de consumo mientras que entre países industriales y en desarrollo predomina el Intercambio de bienes semimanufacturados.
- b. Durante los años 70 se produjo un aumento de la participación del comercio intraindustrial de los países industriales, en su comercio total, siendo mayor el incremento del comercio intraindustrial con los países en desarrollo, que con los otros países industriales, observándose además una tendencia a la homogeneización de los patrones de comercio intraindustrial entre los diferentes grupos de países.
- c. No obstante, el crecimiento del comercio intraindustrial se ha desacelerado en los años 80, debido en parte al elevado nivel que había alcanzado al principio de la década (Globerman y Dean).<sup>25</sup>

La **diferenciación de producto** consiste en que las empresas producen bienes que, si bien son sustitutos cercanos, difieren en ciertas especificaciones (como diseño, calidad o presentación), de manera que las empresas se enfrentan a curvas de demanda decrecientes (con el consiguiente grado de poder monopolístico) para cada bien. La diferenciación de producto se lleva a cabo por las empresas como una forma de competencia alternativa a la competencia en precios, al tiempo que funciona como una barrera a la entrada de nuevas empresas en el mercado. Existen tres tipos de diferenciación de producto:<sup>26</sup>

- a. Diferenciación horizontal, debida a la combinación de atributos o características, en el sentido de Lancaster (1979), contenida en cada bien.<sup>27</sup>
- b. Diferenciación vertical, referida a diferencias en las cantidades absolutas de las características contenidas en los distintos bienes y se manifiesta en diferencias de calidad.
- c. Diferenciación tecnológica, que ocurre cuando uno o más de las características fundamentales de un grupo de productos son alterados técnicamente.

---

aduanera la constituye la Comunidad Económica Europea (CEE) o Mercado Común, dentro del cual existe otro convenio aduanero, el Benelux, formado por Bélgica, los Países Bajos (Holanda) y Luxemburgo. Diccionario de economía y finanzas . <http://www.eumed.net/cursecon/dic/index.htm>.

<sup>24</sup> Culem, Claudy y Lundberg (1986), Lars, "The Product Pattern of Intra-industry Trade: Stability among Countries and over time", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 122. No 1, pp.113-130 (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>25</sup> Globerman, Steven y Dean, James W. (1990): "Recent Trends in Intraindustry Trade and Their Implications for Future Trade Liberalization", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 126. No 1, pp.25-49 (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>26</sup> Bajo, Oscar, Teorías del comercio internacional. De. Antoni Bosch, Barcelona 1991, cap. 4, pp.81).

<sup>27</sup> Lancaster define la calidad como el conjunto de características de un producto que influyen en su valor comercial. Hay características de tres tipos en función de la información que tienen los consumidores sobre ellas. En primer lugar están las que pueden ser conocidas antes de la compra (atributos de búsqueda); después las que son conocidas una vez consumido el producto (atributos de experiencia)- y, finalmente, las que no son conocidas ni siquiera entonces, o lo pueden ser a un costo muy alto (atributos de confianza). De todas ellas, son estas últimas las que más problemas plantean. [http://www.google.com/search?hl=es&q=Diferenciaci%F3n+del+producto+segun+Lancaster&lr=lang\\_es](http://www.google.com/search?hl=es&q=Diferenciaci%F3n+del+producto+segun+Lancaster&lr=lang_es).

La aportación pionera que introduce la diferenciación de producto en el comercio internacional se debe a Linder<sup>28</sup>. Según este autor, si bien el comercio internacional en productos primarios dependería básicamente de las dotaciones factoriales de los países (en especial de recursos naturales), no ocurrirá lo mismo en el caso de los productos manufacturados, dada la presumible similitud en las intensidades con que se utilizan los factores productivos en la obtención de dichos bienes.

Linder argumentaba que el principal determinante de los intercambios internacionales de productos manufacturados deberían buscarse no en las dotaciones factoriales, sino en la estructura de la demanda, entendiéndola como las calidades de los productos diferenciados que se demandan en un país. De este modo, un país tendería a producir bienes diseñados para satisfacer los gustos del mercado interior (debido a la necesidad de un contacto cercano entre productores y consumidores en las primeras etapas del desarrollo de un producto) y los bienes se exportarían si existiera demanda exterior para ellos. Dado que los gustos tienden a ser más parecidos en países con niveles de renta per capita<sup>29</sup> similares, se obtiene así la conocida proporción, según la cual el volumen de comercio internacional en productos manufacturados tendería a ser mayor entre países con similares niveles de renta per capita.<sup>30</sup>

Grubel<sup>31</sup> hace una contribución posterior acerca de la relación entre diferenciación de producto y comercio internacional, subrayando el papel de la diferenciación de producto como respuesta de los productores nacionales a una liberalización arancelaria,<sup>32</sup> que aumenta las importaciones y da lugar a una interpretación de los mercados, nacional y extranjero, que resulta en comercio intraindustrial.

En el modelo formulado por Gray<sup>33</sup>, el comercio intraindustrial entre dos países, surge si existen gamas de precios de exportación recíprocas en ambos países, para los bienes diferenciados, donde la gama de precios de exportación son la diferencia entre el precio correspondiente a la cantidad mínima que los productores estarían dispuestos a exportar y el costo marginal<sup>34</sup> a largo plazo (incluyendo una cuasi renta potencial esperada en caso de entrar en el mercado extranjero). La probabilidad de que existan gamas de precios de exportación recíprocas (y, por tanto, comercio intraindustrial) sería tanto mayor cuanto más diferenciados sean los bienes,

<sup>28</sup> Linder, Staffan Burenstam (1961): An Essay on Trade and transformation, Almqvist & Wicksell, Uppsala (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>29</sup> PIB PER-CÁPITA: Valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional durante un cierto período de tiempo, dividido por el valor de la población total. El producto per cápita es un promedio alrededor del cual pueden encontrarse más o menos dispersos los ingresos de los habitantes. Además, es una medida de actividad económica que se eleva si el PIB crece más rápidamente que la población total. PIB p.c. = (PIB/PT). Glosario Económico & Financiero. <http://www.businesscol.com/resources/glecon-abc.htm>.

<sup>30</sup> Si se produce para satisfacer los gustos del mercado interno, el aprovechamiento de las economías de escala implicaría que las variedades correspondientes a grupos minoritarios se producirían en los países más grandes, mientras que a los países pequeños les resultaría más ventajosa la especialización en productos destinados a la satisfacción de gustos masivos. Bajo, Oscar, Teorías del comercio internacional. De. Antoni Bosch, Barcelona 1991, cap. 4, pp.82.

<sup>31</sup> Grubel, Herbert G. "Intra-Industry Specialization and the Pattern of Trade", Canadian Journal and Political Science, vol. 33, agosto, pp. 374-388, 1967; "The Theory Intra-Industry Trade", en I.A. Mc-Dougal y R.H. Snape (eds): Studies in International Economics, North-Holland, Amsterdam, pp. 35-51, 1970 (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>32</sup> ARANCEL: Impuesto o derecho que se cobra a los bienes de importación. Generalmente, el término "derecho arancelario" indica la clasificación exacta de la mercancía, y por ende, la tasa que debe pagar una mercancía por entrar o salir de un país. Por su parte, la palabra "arancel" es utilizada para denotar la lista de mercancías con sus respectivos derechos aduanales, que serán pagados al gobierno por parte de los importadores de los productos. Glosario Económico & Financiero. <http://www.businesscol.com/resources/glecon-abc.htm>.

<sup>33</sup> Gray, H. Peter: "Two-Way International Trade: Reply", (1973) Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 113. No 1, pp.182-184, 1973 (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>34</sup> El *costo marginal* de un producto, por otra parte, es el valor que cuesta añadir una unidad más a las ya producidas y resulta, matemáticamente, la derivada del costo total, en función de la cantidad producida. El costo marginal es el valor al cual, en una situación de competencia perfecta, se venden cada una de las mercancías. Diccionario de economía y finanzas. <http://www.eumed.net/cursecon/dic/index.htm>.

más similares las rentas *per cápita* de ambos países, o menores los aranceles y costos de transporte.

Barker <sup>35</sup> propone la "hipótesis de la variedad", al suponer diferenciación de producto y economías de escala, un aumento de la renta real hace que los consumidores adquieran más variedad de un producto, y en consecuencia, aumenta la participación de las importaciones en la demanda, dado que un mayor número de estas variedades adicionales están disponibles en el exterior. Esta hipótesis permite al autor explicar el mayor incremento relativo del comercio mundial, respecto a la producción, experimentado en la posguerra, pues de su modelo se derivan unas elasticidades entre la ratio <sup>36</sup> importaciones- renta y la renta real *per cápita* y, entre la importación total y la renta *per cápita*, mayor que cero y mayor que uno, respectivamente.

### Modelos de competencia monopolísticas

La formalización de los recientes modelos que incluyen diferenciación de producto y economías de escala, en una estructura de mercado de **competencia monopolística**, se deriva de Chamberlin<sup>37</sup>; que permite obtener conclusiones, en cuanto al intercambio de productos diferenciados y las ganancias derivadas del comercio. Estos modelos parten de dos supuestos:

- i Existe diferenciación de producto (horizontal), así como una demanda en cada país para la gama completa de variedades de cada producto.
- ii Cada variedad de un producto diferente se produce con economías de escala (internas a las empresas), en una estructura de mercado de competencia monopolística, donde cada empresa produce una variedad diferente.

De este modo, si en un equilibrio se producen diferentes variedades en diferentes países (y cada variedad se produce solamente en un país), el primer supuesto asegura la existencia de comercio intraindustrial.

Krugman<sup>38</sup> considera solamente una industria, entendida como un grupo de empresas, que producen bienes diferenciados horizontales, con las mismas proporciones del único factor existente, trabajo y sus supuestos en un modelo de economía cerrada son:

- En el lado de la demanda, las preferencias se especifican conforme al enfoque de Dixit y Stiglitz (1977), según el cual los consumidores desean consumir un gran número de variedades, y todos los bienes son igualmente sustitutos entre sí. A partir de aquí se propone una función de utilidad igual para todos los individuos, en la que todos los bienes entran de forma simétrica y las elasticidades de demanda para cada variedad, son iguales y constantes.
- En el lado de la oferta, la función de costos, para cada variedad del producto diferenciado tiene dos componentes: uno fijo y otro creciente con el nivel de producción, que garantizan que cada país produzca sólo un número limitado de variedades dentro de la industria.
- El modelo se cierra, suponiendo que la producción de un bien se iguala a la suma de los consumos individuales del mismo, así como que existe pleno empleo de trabajo.

<sup>35</sup> Barker, Terry (1977): "International Trade and Economic Growth: An Alternative to the Neoclassical Approach", Cambridge Journal of Economics, vol. 1, junio, pp. 153-172 (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>36</sup> Ratio: Índice. Número que sirve para indicar el comportamiento de una o más variables relacionadas: se habla así del índice de precios al consumidor, cuando se calcula lo que vale una canasta de bienes y servicios en un momento dado con respecto a un año base en que se asume que su valor era 100; de índices bursátiles, que calculan el valor promedio de un conjunto de acciones determinado, y de otros índices económicos y financieros. Los índices o ratios financieros son iguales a los coeficientes que se calculan como relación entre diversos componentes de un estado financiero (activos, pasivos, capital, etc.) con la diferencia de que casi siempre se presentan como una relación porcentual. Diccionario de economía y finanzas. <http://www.eumed.net/cursoecon/dic/index.htm>.

<sup>37</sup> Chamberlin, Edward (1933): The Theory of Monopolistic Competition, Harvard University Press, Cambridge, Mass (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>38</sup> Krugman (1979): Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Economics, vol. 9, noviembre, pp. 469-479; y, Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade, American Economic Review, vol. 70, diciembre, pp. 950-959 (1980).

Así, se obtienen los valores del precio de los bienes, la cantidad producida de cada variedad (igual para todas ellas, debido al supuesto de simetría) y el número de variedades producidas.

La posibilidad de comercio internacional, suponiendo la existencia de un segundo país idéntico al primero (en gustos, tecnología y dotaciones factoriales), es equivalente a un aumento del tamaño de la fuerza de trabajo (ya que precios y salarios serían iguales en ambos países) y da lugar a un aumento del nivel de producción de cada variedad, así como del número de variedades producidas, siendo el volumen de comercio de cada país, proporcional a su renta nacional (sin embargo, la dirección del comercio, quedaría indeterminada); al mismo tiempo, aumenta el bienestar de ambos países al reducirse los precios (lo que incrementaría el salario real) y aumenta el número de variedades del bien diferenciado, a disposición de los consumidores. En resumen, el comercio internacional (que sería en su totalidad comercio intraindustrial) aparece en estos modelos, aunque los países tengan los mismos gustos, la misma tecnología y las mismas dotaciones factoriales.

Entre los modelos, con diferenciación vertical de producto, destacan los de Shaked y Sutton<sup>39</sup>, en los que los costos variables medios crecen lentamente con la calidad (lo que podría ocurrir si el peso principal de la mejora de calidad de los productos recayera en costos fijos de investigación y desarrollo, más que en incremento de los inputs de trabajo y materias primas), denominándoles "oligopolio natural". En estas condiciones, y a diferencia de diferenciación horizontal, habría una tendencia a la disminución del número de empresas, al ser expulsados del mercado los productores de las variedades de peor calidad, de manera que en la situación de equilibrio final, el comercio internacional aumentaría el bienestar de los países participantes, al reducirse los precios y aumentar la calidad de los productos, al tiempo que disminuiría el número de variedades disponibles. En el análisis de estos modelos, se da lugar, únicamente, al comercio intraindustrial.

Krugman<sup>40</sup> modificó sus primeros modelos, mediante la inclusión de dos industrias, cada una de las cuales utiliza un tipo específico de trabajo; suponiendo que los consumidores gastan la mitad de su renta en cada industria. Después introdujo un segundo país idéntico al primero, excepto en el tamaño relativo de la fuerza de trabajo en las dos industrias, que se supone exactamente inversas en los dos países (la industria 1 en el país 2, y lo mismo respecto de la industria 2 en el país 1, lo cual es equivalente a incluir en el modelo, las diferencias de dotaciones factoriales entre países).

Así, la apertura al comercio internacional no modifica ni los niveles de producción ni el número de variedades producidas. El volumen de comercio (proporcional a la renta nacional) es independiente de la mayor o menor similitud de dotaciones factoriales y da lugar a dos tipos de comercio: interindustrial (el intercambio de productos de la industria 1 por productos de la industria 2), basado en la diferencia de dotaciones factoriales (predicción del teorema de Heckscher-Ohlin), e intraindustrial (el intercambio de diferentes variedades de un mismo producto dentro de cada industria), que crece con la similitud de dotaciones factoriales.<sup>41</sup>

Krugman explica los "hechos estilizados" del comercio internacional, sosteniendo que la posibilidad de ganancias derivadas del comercio, produce dos tipos de efectos: la igualación de

<sup>39</sup> Shaked Avner y Sutton, John (1984): Natural Oligopolies and International Trade, en Kierkowsky (1984), pp. 34-50 (en Oscar bajo, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.83), (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>40</sup> Krugman, Paul, (1981): Intraindustry Especialization and the gains from Trade, Journal of Political Economy, vol. 8, octubre, pp. 959-973 (en Oscar bajo, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.85), (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>41</sup> Oscar bajo, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.86).

los precios de los factores lleva a que el salario real del trabajo (en términos de los productos de la otra industria) aumente para el factor abundante y disminuya para el factor escaso (lo que esta de acuerdo con el teorema de Stolper-Samuelson) y, por otra parte, el aumento del tamaño del mercado beneficia a todos, al poner a disposición de los consumidores una mayor variedad de productos; el segundo efecto tiende a dominar al primero (la posibilidad de ganancias del comercio sería tanto mayor) cuanto mayor sea el grado de diferenciación de producto y mayor sea la similitud de dotaciones factoriales de los países. Gran parte del comercio mundial se realiza entre países con similares dotaciones factoriales, siendo este comercio en gran medida intraindustrial, que no plantea graves problemas distributivos o de asignación de recursos.

En el enfoque alternativo de Helpman<sup>42</sup>, a diferencia de Krugman, en el que el diseño de las preferencias se realiza de acuerdo con la aportación de Lancaster (los productos se diferencian porque incorporan características distintas), cada consumidor tiene un producto ideal (es decir, una variedad favorita consistente en una combinación de las características más deseadas) y no todos los bienes son igualmente sustitutivos entre sí, siendo mejores sustitutos cuanto más próximos se encuentran al producto ideal de cada consumidor.

A consecuencia de ello, y a diferencia de Dixit y Stiglitz<sup>43</sup>, la elasticidad de la demanda para cada variedad no es constante (dependiendo del número de variedades disponibles y de sus precios), y las empresas compiten no sólo via precios sino también por el tipo de producto que ofrecen. A su vez, en el lado de las ofertas, existe un bien diferenciado (manufacturas) del que se producen diversas variedades con economías de escala, y un bien homogéneo (alimentos) producido bajo rendimientos constantes a escala, que suponen relativamente capital-intensivo y trabajo-intensivo, respectivamente.

La introducción de un segundo país idéntico en todo al primero, excepto en su dotación factorial relativa, abre la posibilidad de que exista comercio internacional, demostrándose que, en la situación de equilibrio, se igualan los precios de los factores y el país con la mayor ratio capital-trabajo será exportador neto de manufacturas e importador neto de alimentos.

Lo anterior es una generalización del teorema de Heckscher-Ohlin (en el sentido de que existe comercio intraindustrial al exportar e importar los dos países simultáneamente ambos bienes), donde las diferentes dotaciones factoriales explican el comercio interindustrial y las economías de escala y la diferenciación de producto explican el comercio intraindustrial. Asimismo, se demuestra que la proporción del comercio intraindustrial sobre el comercio total disminuye al aumentar la diferencia en las dotaciones factoriales de los países, mientras que el volumen total de comercio será tanto mayor cuanto mayor sea la diferencia de dotaciones factoriales y menor la desigualdad de tamaño de los países.

Markusen<sup>44</sup> introduce un tercer determinante del comercio internacional, junto a las distintas dotaciones factoriales relativas y la competencia monopolística (que se refleja a su vez en la existencia de economías de escala y diferenciación de producto): demanda no homotética, lo que permite explicar no sólo la dirección, sino también el volumen del comercio. La consideración de preferencias no homotéticas por parte de los consumidores, que se traducirían

<sup>42</sup> Helpman, Elhanan (1981): International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition: Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach, *Journal of International Economics*, vol. 11, agosto, pp. 305-340 (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>43</sup> Dixit, Avinash y Stiglitz, Joseph E. (1977): "Monopolistic Innovation, and Optimum Product Diversity", *American Economic Review*, vol. 67, junio, pp. 297-308, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>44</sup> Markusen R. (1986) "Explaining the Volume of Trade: An Eclectic Approach", *American Economic Review*, vol. 76, diciembre, pp. 1002-1011, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

en una mayor elasticidad de demanda- renta para los bienes relativamente capital-intensivos (supuestamente, los productos manufacturados diferenciados), hace que el volumen de comercio intraindustrial sea mayor, y el volumen de comercio interindustrial menor, respecto a la situación en que las preferencias son homotéticas.

Como ya se señaló, el comercio internacional actual se caracteriza por la importante presencia de las empresas multinacionales, que da lugar a la existencia de un creciente comercio intraempresa, consistente en el intercambio de productos entre la compañía matriz y sus afiliadas. Los intentos de **integración de las empresas multinacionales** en las teorías del comercio internacional han sido escasos y se han limitado, aparte de la teoría del ciclo del producto, al trabajo de Hirsch<sup>45</sup>, que formula un modelo en el que una empresa radica en un país y debe decidir si abastece un mercado exterior mediante la exportación o se establece en el otro país mediante la inversión directa, en función de una serie de variables: los costos de producción en ambos países, los costos extraordinarios derivados de la exportación respecto a las ventas en el mercado interno, los costos extraordinarios derivados del control de operaciones en el exterior, y los ingresos derivados de los inputs específicos a la empresa ; la influencia de esta última variable resulta particularmente significativa.

En este contexto, las contribuciones de Helpman<sup>46</sup> intentan elaborar una teoría del comercio internacional con empresas multinacionales, en un marco de competencia monopolística. El rasgo distintivo de estos modelos, en la línea de las modernas teorías sobre la empresa multinacional, es la existencia de inputs (gestión, marketing,<sup>47</sup> e investigación y desarrollo) específicos a una empresa, que pueden utilizarse para mantener plantas productivas en países diferentes, a aquél donde dichos inputs se emplean, de manera que las empresas multinacionales surgen debido a las diferencias en las remuneraciones relativas de los factores que se derivan de las dotaciones factoriales relativas.

Así, suponiendo que existe un producto diferenciado y un producto homogéneo, y que el primero es relativamente intensivo en la utilización de los citados inputs específicos a las empresas, Helpman<sup>48</sup> demuestra que, en equilibrio, el país relativamente abundante en dichos inputs se especializará en la producción de bienes diferenciados y servirá de base para las empresas multinacionales, importará el bien homogéneo y existirá comercio intraindustrial en productos diferenciados, dependiendo tanto el patrón como el volumen del comercio, de las diferencias en las dotaciones factoriales relativas y del tamaño relativo de los países; existirá asimismo comercio intraempresa en los servicios de los inputs específicos, que será tanto mayor cuanto mayor sea la diferencia en las dotaciones factoriales relativas de los países.

Helpman<sup>49</sup> extiende su modelo, considerando la integración horizontal y vertical de las empresas, dando lugar a una teoría del comercio internacional en que las empresas,

<sup>45</sup> Hirsch, Seev (1976): "An International Trade and Investment Theory of the Firm, Oxford Economic Papers, vol. 28, julio, pp 258-270, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>46</sup> Helpman, Elhanan (1984b): "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations", Journal of Political Economy, vol. 92, junio, pp. 451-471. Helpman, Elhanan (1985): "Multinational Corporations and Trade Structure", Review of Economic Studies, vol. 52, julio, pp. 443-457, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>47</sup> MARKETING: Rama de la administración de empresas que estudia todas las funciones que debe realizar una empresa para investigar las necesidades del consumidor y traducir dicha información a la creación , producción e introducción de nuevos productos del mercado, para lo cual se requiere de desarrollar actividades de investigación de mercados, planificación del producto, promoción de ventas, ventas y distribución. Glosario Económico & Financiero. <http://www.businesscol.com/resources/glecon-abc.htm>.

<sup>48</sup> Helpman, Elhanan (1984b): "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations", Journal of Political Economy, vol. 92, junio, pp. 451-471, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>49</sup> Helpman, Elhanan (1985): "Multinational Corporations and Trade Structure", Review of Economic Studies, vol. 52, julio, pp. 443-457, (en Bajo, Oscar, Op Cit).



integradas, horizontal y verticalmente, que producen en más de un país intercambian bienes terminados, inputs<sup>50</sup> intermedios e invisibles, realizaran comercio intraempresa en inputs intermedios.

En resumen, se concluye, de la literatura que integra las teorías convencionales basadas en las proporciones factoriales con las nuevas teorías que incorporan diferenciación de producto y economías de escala en modelos de competencia imperfecta, que el comercio internacional entre dos países puede revestir diversas formas:

- i Entre los diferentes sectores o industrias existirá comercio interindustrial (o intersectorial) basado en el principio tradicional de la ventaja comparativa, es decir, de diferencias en las dotaciones factoriales relativas de los países.
- ii Dentro de cada sector o industria surgirá comercio intraindustrial, por la existencia de demanda en los distintos bienes diferenciados producidos en dicha industria, obtenidos bajo economías de escala (lo cual implica que cada variedad del bien diferenciado se produce únicamente en un país); la participación del comercio total será mayor cuanto más similares sean las dotaciones factoriales de los países, al tiempo que el patrón de comercio (esto es, que país que exporta cada variedad del producto diferenciado) quedaría sin determinar.
- iii Si existen inputs específicos a una empresa que pueden utilizarse en plantas situadas en países diferentes a donde se emplean y las diferencias en las dotaciones factoriales de los países son grandes, surgirán empresas multinacionales que realizarán también (junto al interindustrial y al intraindustrial) comercio intraempresa en los servicios de sus inputs específicos y en inputs intermedios, siendo la participación de este comercio tanto mayor cuanto más diferentes sean las dotaciones factoriales de los países.

Así, una fuente adicional de ganancias derivadas del comercio internacional es el aumento en el número de variedades de productos diferenciados a disposición de los consumidores, de manera que la posibilidad de que existan ganancias del comercio será tanto mayor cuanto sea la similitud de las dotaciones factoriales de los países (y mayor el grado de diferenciación de producto).

La principal debilidad de la teoría expuesta, radica en que abstrae los aspectos dinámicos los derivados de la innovación tecnológica, de la competencia tecnológica entre empresas, de rivalidad oligopolística internacional, protagonizado por las compañías multinacionales, las cuales influyen los patrones de comercio internacional a través de dos vías: los efectos sobre la diferenciación de producto y las consecuencias que ello tendría sobre la localización de la producción, en función del grado de desarrollo de los productos (ya subrayado por la teoría del ciclo del producto).

Por tanto, si bien la teoría de Helpman y Krugman, permite explicar gran parte de los rasgos que caracterizan el comercio mundial, todavía quedan interrogantes por resolver; por lo que es deseable incorporar los factores dinámicos analizados por las teorías neotecnológicas.

### **La política comercial en modelos de competencia imperfecta**

Las consecuencias para la política comercial, por la adopción de modelos de competencia imperfecta, constituyen el debate actual de todos los países industriales, que gira en torno a la deseabilidad o no de la intervención gubernamental, para favorecer el desarrollo de determinados sectores productivos considerados estratégicos.

<sup>50</sup> Insumos o *inputs*. Materiales y servicios usados en el proceso de producción. <http://195.53.102.131:8150/web/pdf/glosario.PDF>.

Una de las primeras aportaciones se deben a Krugman<sup>51</sup>, quien analiza los efectos de una liberalización de aranceles en una industria, quien concluye:

1. Cada país aumenta, tanto las exportaciones como las importaciones pertenecientes a dicha industria.
2. Los productores de ambos países ganan con una liberalización comercial mutua en una industria.
3. Si ningún país tiene una fuerte ventaja comparativa en dicha industria, los productos de las distintas empresas dentro de la industria están muy diferenciados.

Estos resultados iniciales se han puesto en duda en trabajos posteriores, que encuentran efectos beneficiosos derivados de la protección. Así, por ejemplo, en un modelo de oligopolio con mercados segmentados, donde las empresas actúan según el supuesto de Cournot, Krugman<sup>52</sup> muestra cómo la protección puede constituir una vía de fomento de las exportaciones, ya que, al permitir a las empresas aumentar sus ventas anuales a costa de sus competidoras extranjeras, incentiva para que aquéllas aprovechen sus economías de escala o aumenten sus gastos en investigación y desarrollo, traduciéndose en mejoras de competitividad y mayores exportaciones.

Dado que los modelos de competencia imperfecta se asocian con situaciones de equilibrio que no son Pareto-óptimas,<sup>53</sup> cabe la posibilidad de adoptar medidas de política, tanto comercial como industrial (aranceles, subsidios a la exportación, subsidios a la producción, medidas de fomento de la innovación tecnológica, etc.), encaminadas a corregir las distorsiones que conduzcan a la economía al óptimo: En otras palabras, aunque el comercio internacional sea beneficioso, pudiera ser que el libre comercio no fuera la política óptima y que existieran intervenciones que llevaran a un mayor bienestar.<sup>54</sup> Así, han aparecido una serie de trabajos que muestran cómo distintas medidas de política industrial o comercial pueden significar un aumento del bienestar para el país que las adopta, a través de diferentes vías (fundamentalmente el nivel de precios, la cantidad producida por empresa y el número de variedades disponibles de cada producto).

James Brander y Barbara Spencer<sup>55</sup>, partiendo de un modelo de duopolio, señalan que las empresas podrían disfrutar de beneficios superiores al costo de oportunidad de los recursos que emplea; si, por ejemplo, las economías de escala en el sector en cuestión, son lo suficientemente grandes para que sólo pueda existir una empresa que consiga beneficios. Argumentando que la acción del gobierno puede desviar estos beneficios extraordinarios desde la empresa extranjera a la nacional: un subsidio a esta última tendría efectos disuasorios sobre las decisiones de inversión y producción de la empresa extranjera, con la que los beneficios de la empresa nacional aumentarían en una cantidad superior al valor del subsidio. Así pues, una

<sup>51</sup> Krugman, Paul, (1982): "Trade in Differentiated Products and Political Economy of Trade Liberalization", en Bhagwati (1982), pp. 197-208, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>52</sup> Krugman (1984a) Krugman, Paul, (1984a): "Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale", en Kierzkowski (1984), pp. 180-193, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>53</sup> En el caso de la asignación eficiente en el sentido de Pareto, es imposible encontrar resultados viables que mejoren el bienestar de una de las partes sin empeorar el de la otra. <http://195.53.102.131:8150/web/pdf/glosario.PDF>.

<sup>54</sup> Oscar Bajo, Economía Internacional, teoría y política, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.92.

<sup>55</sup> Spencer Barbara y Brander, James A. (1983): "International R. & D Rivalry and Industrial Strategy", Review of Economic Studies, vol. 50, octubre, pp. 707-722. Brander, James A. y Spencer Barbara (1984a): "Tariff Protection and Imperfect Competition", en Kierzkowski (1984), pp. 194-206. Brander, James A. Y Spencer Barbara (1984b): "Trade Warfare: Tariffs and Cartels", Journal of International Economics, vol. 16, mayo, pp. 227-242. Brander, James A. y Spencer Barbara (1985): "Export Subsidies and International Market Share Rivalry", Journal of International Economics. Vol. 16, mayo, 83-100, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

política comercial de carácter estratégico aumentaría el bienestar nacional a costa del otro país.<sup>56</sup>

El argumento anterior ha sido sometido a diversas críticas que limitan su efectividad en la práctica, destacando entre ellas, las siguientes:<sup>57</sup>

- a El resultado de Brander y Spencer depende crucialmente de los supuestos que se hagan sobre la estructura de empresas y mercados. Así, por ejemplo, en un modelo de duopolio en el que las empresas actúan según el supuesto de Bertrand en vez del de Cournot,<sup>58</sup> demuestra que la política óptima no es un subsidio sino un impuesto a la exportación<sup>59</sup>. Similarmente, la relajación de otros supuestos llevaría a modificar o incluso eliminar la posible recomendación a favor de una política proteccionista que se derivaría del argumento original de Brander y Spencer. En términos generales, Markusen y Venables<sup>60</sup> concluyen que los efectos de política proteccionista serán mayores cuando los mercados están segmentados, que cuando están integrados y cuando el número de empresas es fijo, que cuando existe libertad de entrada en la industria (en este último caso, siempre que los costos de transporte sean pequeños).
- b El modelo utilizado por Brander y Spencer es de equilibrio parcial, de manera que si se consideran las interrelaciones entre los distintos sectores de la economía en un contexto de equilibrio general, se debilitaría notablemente el argumento a favor de la intervención, ya que ésta podría beneficiar a unos sectores en perjuicio de otros<sup>61</sup>.
- c El enfoque de Brander y Spencer omite la posibilidad de interacciones estratégicas entre los distintos agentes<sup>62</sup>. En particular, dado que la política comercial estratégica es del tipo de empobrecimiento del vecino, su adopción podría dar lugar a represalias por parte de los gobiernos de los países afectados, de manera que todos los países podrían quedar en una situación peor que al principio, antes de iniciarse la política.
- d Una política de este tipo sería muy difícil de llevar a la práctica, ya que requiere una gran cantidad de información sobre el funcionamiento de los sectores afectados que es difícil que el gobierno posea, y, por otra parte, en el mundo real la política proteccionista no es tanto el resultado de una intervención neutral del gobierno como de la interacción entre éste y los grupos de presión representantes de los diferentes sectores productivos, lo que puede llevar a una situación que no es necesariamente la mejor desde el punto de vista social.

Un segundo argumento ampliamente citado en defensa de una política proteccionista en condiciones de competencia imperfecta se basa en las externalidades derivadas de la inversión en conocimiento tecnológico. Cuando existe competencia imperfecta, las empresas son incapaces de apropiarse plenamente de los beneficios generados por sus inversiones tecnológicas, ya que otras empresas pueden imitar las nuevas técnicas y recibir así parcialmente dichos beneficios, con lo que se reduciría el incentivo a desarrollar nuevos proyectos de investigación; por tanto, surgiría un motivo para defender la concesión de subsidios a empresas innovadoras en sectores donde sea importante la creación de nuevo

<sup>56</sup> Puesto que los sectores exportadores disfrutan de unos salarios más altos, un subsidio a la exportación en dichos sectores, aumentaría el bienestar, pues los trabajadores se desplazarían desde los sectores con salarios bajos hacia los sectores con salarios altos. Oscar Bajo, *Economía Internacional, teoría y política*, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.93.

<sup>57</sup> Oscar Bajo, *Economía Internacional, teoría y política*, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.93.

<sup>58</sup> El modelo de Bertrand se caracteriza porque, a diferencia del de Cournot (duopolio caracterizado porque cada empresa que actúa en el mercado maximiza el beneficio mediante la elección de propio nivel de producción de su rival), la empresa no determina la cantidad producida sino el precio de venta, y ello lo hace tomando como dado el precio de la otra empresa. Oscar bajo, *Economía Internacional, teoría y política*, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, p.92, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>59</sup> Eaton, Jonathan y Grossman, Gene M. (1986): "Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 101, mayo, pp. 383-406, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>60</sup> Markusen, James R. y Venables, Anthony J. (1988): Trade Policy with increasing Returns and Imperfect Competition. Contradictory Results from Competing Assumptions, *Journal of International Economic*, vol. 24, mayo, pp. 299-316(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>61</sup> Dixit Avinash y Grossman, Gene M. (1986): "Targeted Export Promotion with Several Oligopolistic Industries", *Journal of International Economics*, vol. 21, noviembre, pp. 233-249, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>62</sup> Dixit Avinash y Kyle, Albert S. (1985): The Use of Protection and Subsidies for Entry Promotion and Deterrence", *American Economic Review*, vol. 75, marzo, pp. 139-152, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

conocimiento tecnológico. En general, este enfoque está sujeto a parecidas críticas que el anterior a favor de una política comercial estratégica, si bien en este caso una política intervencionista no siempre afecta negativamente a otros países, de manera que su aplicación en la práctica tropezaría con menores dificultades<sup>63</sup>.

La utilización agresiva de medidas proteccionistas de tipo estratégico podría llevar a la larga a unos costos para todos los países implicados que superan a los beneficios iniciales, por lo que es mejor adoptar estrategias defensivas, mediante las cuales un país se compromete en principio a no utilizar medidas proteccionistas, a no ser que otro país lo haga.

## Estudios Empíricos

Las principales contrastaciones empíricas realizadas sobre las teorías neotecnológicas expuestas son:

Gruber, Mehta y Vernon y Keesing)<sup>64</sup>: Encontraron una correlación de rango positiva y altamente significativa entre las exportaciones de los EUA y el esfuerzo investigador de las industrias norteamericanas, utilizando como medidas para los gastos de investigación y desarrollo el porcentaje de las ventas y el número de científicos e ingenieros dedicados a las actividades de investigación y desarrollo como porcentaje del empleo total. El esfuerzo investigador de las industrias mostró una correlación positiva con la inversión en el exterior, el nivel de cualificación de la mano de obra y el grado de economías de escala, y una correlación negativa con la intensidad de capital de las industrias (concordando con la paradoja de Leontief). Esta relación positiva entre exportación y gastos en investigación y desarrollo se confirmó (mediante el método de regresión) en estudios posteriores: Wells<sup>65</sup>; Baldwin<sup>66</sup>; Branson y Junz<sup>67</sup>; Lowinger<sup>68</sup>; Stern y Maskus.<sup>69</sup>

Para otros países, los resultados muestran una influencia significativa de las variables tecnológicas en la explicación de las exportaciones, como los de la República Federal Alemana (Wolter<sup>70</sup>), Israel (Hirsch y Bijaoui<sup>71</sup>), o un conjunto de siete países (Choudhri<sup>72</sup>), pero no resultan claros en otros, como los de Holanda (Hulsman-Vejsova y Koekkoek<sup>73</sup>) o el Reino

<sup>63</sup> Krugman, Paul, 1987b: "Is Free Trade Passé?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 1, otoño, pp. 131-144, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>64</sup> Gruber, William; Melha, Dileep y Vernon Raymond (1967): "The R&D Factor in International Trade and International Investment of United States industries", *Journal of Political Economy*, vol. 75, febrero, pp. 20-37. Keesing, Donald B. (1967): "The Impact of Research and Development on United States Trade", *Journal of Political Economy*, vol. 75, febrero, pp. 38-45, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>65</sup> Well, Louis T. Jr. (1969): "Test of a Product Cycle Model of International Trade: U.S. Exports of Consumer Durables", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 83, febrero, pp. 152-162, en Oscar Bajo, *Economía Internacional, teoría y política*, Ed. McGraw Hill, 2ª edición, España, 1994, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>66</sup> Baldwin, Robert E. (1971): "Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade", *American Economic Review*, vol. 61, marzo, pp. 126-146.

<sup>67</sup> Branson, William H. Y Junz, Helen B. (1971): "Trends in U.S. Trade and Comparative Advantage", *Brookings papers on Economic Activity*, No 2, pp. 285-338, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>68</sup> Lowinger, Tomas C. (1975): "The Technology Factor and the Export Performance of U.S. Manufacturing Industries", *Economic Inquiry*, vol. 13, junio, pp. 221-236, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>69</sup> Stern, Robert M. y Maskus, Keith E. (1981): "Determinants of the Structure of U.S. Foreign Trade, 1958-76", *Journal of International Economics*, vol. 11, mayo, pp. 207-224, (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>70</sup> WOLTER, Frank (1977): "Factor Proportions, Technology and West German Industry's International Trade Patterns", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 113, nº 2, pp. 250-267(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>71</sup> HIRSCH, Seev y BIJAOU, Han (1985): "R&D Intensity and Export Performance: A Micro View", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 121, nº 2, pp. 238-251.

<sup>72</sup> CHOUDHRI, Ehsan U. (1979): "The Pattern of Trade in Individual Products: A Test of Simple Theories", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 115, nº 1, pp. 81-98(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>73</sup> HULSMAN-VEJSOVA, M. y KOEKKOEK, K.A. (1980): "Factor Proportions, Technology and Dutch Industry's International Trade Patterns", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 116, nº 1, pp. 162-177(en Bajo, Oscar, Op Cit).

Unido (Katrak<sup>74</sup>). No obstante, para el caso del Reino Unido, Hughes<sup>75</sup> estimó una ecuación de exportación por el método de variables instrumentales, lo que le permitía tener en cuenta la relación de simultaneidad observada entre exportaciones e innovación, obteniendo un efecto fuertemente significativo de las variables representativas del conocimiento y la innovación tecnológica sobre las exportaciones británicas; Greenhalgh<sup>76</sup> confirmó estos resultados en una contrastación sectorial (sectores manufactureros como no manufactureros). En general, parece que las variables tecnológicas pueden ejercer un mayor impacto sobre las exportaciones de grandes países o áreas económicas, capaces de desarrollar un mayor liderazgo tecnológico, que en el caso de países pequeños. Gremmen y Vollebergh<sup>77</sup>.

Los análisis de regresión entre países, recogiendo la crítica de Leamer<sup>78</sup>, obtienen resultados muy favorables sobre el papel de la intensidad tecnológica como determinante de la exportación de los sectores, entre los que destacan Lacroix y Scheuer<sup>79</sup>, Aquino<sup>80</sup>, Soete<sup>81</sup> y Forstner<sup>82</sup>. Dentro de este grupo de estudios se incluyen los trabajos de Hirsch<sup>83</sup>, que compara el comportamiento de las teorías de neoproporciones factoriales y concluye afirmando que en la explicación de las exportaciones, muestran mejor comportamiento los modelos que incorporan variables representativas de la tecnología respecto a los modelos que incorporan variables representativas de las intensidades factoriales.

Sin embargo, de los trabajos de Hirsch se desprende una cierta confusión, ya que las variables que utiliza para aproximar la intensidad tecnológica reflejan más bien el nivel de cualificación de la mano de obra (o incluso del capital humano).<sup>84</sup>

Hufbauer<sup>85</sup>, realizó la contrastación múltiple de un conjunto de teorías explicativas del comercio internacional mediante el cálculo de las correlaciones (simples y de rango) entre una serie de

<sup>74</sup> HULSMAN-VEJSOVA, M. y KOEKKOEK, K.A. (1980): "Factor Proportions, Technology and Dutch Industry's International Trade Patterns", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 116, nº 1, pp. 162-177(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>75</sup> HUGHES, Kirsty S. (1986): "Exports and Innovation. A Simultaneous Model", *European Economic Review*, vol. 30, abril, pp. 383-399(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>76</sup> GREENHALGH, Christine (1990): "Innovation and Trade Performance in the United Kingdom", *Economic Journal*, vol. 100, suplemento, pp. 105-118.

<sup>77</sup> GREMMEN, Hans J. y VOLLEBERGH, Ad H.J. (1986): "An Input Approach to European Comparative Advantage in Advanced Products: A Study with Special Emphasis on the Netherlands", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 122, nº 2, pp. 270-280(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>78</sup> LEAMER, Edward E. (1974): "The Commodity Composition of International Trade in Manufactures: An Empirical Analysis", *Oxford Economic Papers*, vol. 26, noviembre, pp. 350-374(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>79</sup> LACROIX, Robert y SCHEUER, Philippe (1976): "L'effort de R&D, l'innovation et le commerce international", *Revue Economique*, vol. 27, noviembre, pp. 1008-1029(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>80</sup> AQUINO, Antonio (1981): "Changes over Time in the Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods. An Empirical Analysis for the Period 1962-1974", *European Economic Review*, vol. 15, enero, pp. 41-62(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>81</sup> SOETE, Lúe L.G. (1981): "A General Test of Technological Gap Trade Theory", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 117, nº 4, pp. 638-660. Soete, explica la participación de las exportaciones sectoriales de los países de la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico), sobre el total de las exportaciones realizadas por dicha área, para 40 sectores industriales en 1977, en función de la relación capital-trabajo, la población, la distancia y la intensidad tecnológica, aproximada por una medida alternativa (que en su opinión refleja mejor el liderazgo tecnológico): la relación entre el número de patentes estadounidenses mantenidas por cada país y el número total mantenido por todos los países de la OCDE, resultando ser ésta la variable con mayor poder explicativo (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>82</sup> FORSTNER, Helmut (1984): "The Changing Pattern of International Trade in Manufactures: A Logit Analysis", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 120, nº 1, pp. 1-17(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>83</sup> HIRSCH, Seev (1974): "Capital or Technology? Confronting the Neo-Factor Proportions and Neo-Technology Accounts of International Trade", *Welt-wirtschaftliches Archiv*, vol. 110, nº 4, pp. 535-563. HIRSCH, Seev (1975): "The Product Cycle Model of International Trade. A Multi-Country Cross-Section Analysis", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 37, noviembre, pp. 305-317(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>84</sup> Intensidad tecnológica y cualificación profesional, son dos variables que aunque correlacionadas, muestran efectos separados sobre las exportaciones: véanse los resultados de Hughes (1986) o Gremmen y Vollebergh (1986); en particular, forstner (1984) concluye que el capital humano tiene una mayor importancia en la explicación de los patrones comerciales estáticos, mientras que los aspectos tecnológicos adquieren un papel dominante en la explicación de la evolución temporal de la ventaja comparativa (en Bajo, Oscar, Op Cit).

variables representativas de las características, por una parte, de los países que comercian y, por otra, de los bienes intercambiados, derivadas de las diferentes teorías a contrastar; la muestra utilizada constaba de 24 países, con datos de su comercio exterior en manufacturas referentes al año 1965, considerando:

1. Variables representativas de las características de los países
  - a. Capital fijo por trabajador.
  - b. Porcentaje de trabajadores cualificados sobre el total.
  - c. Producción manufacturera total.
  - d. PIB *per capita*.
  
2. Variables representativas de las características de los bienes (y las teorías a ellas asociadas):
  1. Capital por trabajador (proporciones factoriales).
  2. Porcentaje de personal científico y técnico sobre el total y salario por trabajador (capital humano).
  3. Economías de escala aproximadas por la elasticidad del valor añadido por establecimiento, respecto al número de trabajadores por establecimiento (economías de escala).
  4. Porcentaje de las ventas de bienes de consumo sobre las ventas totales (sustitución de importaciones).
  5. Fecha en la que un bien se exportó por primera vez (desfase tecnológico).
  6. Diferenciación de producto aproximada por la desviación típica de los valores unitarios de las exportaciones de un producto a distintas áreas geográficas ponderadas por la media simple de dichos valores unitarios (ciclo del producto).

Los resultados obtenidos (elevados coeficientes de correlación entre atributos nacionales y características de los bienes) son en general favorables para la mayor parte de las teorías contrastadas, si bien el método utilizado no permite discriminar entre ellas.

Los diferentes trabajos de los efectos del comercio exterior sobre la estructura de los mercados, aceptan ampliamente que la competencia exterior (a través de mayores importaciones) tiende a reducir la rentabilidad de los sectores industriales. Este resultado se ha obtenido para diferentes países, como EUA (Esposito y Esposito<sup>85</sup>, Pugel<sup>87</sup>) Reino unido (Khalilzadeh-airezi<sup>88</sup>; Turner<sup>89</sup>); Francia (Jenny y Weber<sup>90</sup>); República Federal de Alemania (neumann, Manfred; bbel, Ingo y

<sup>85</sup> HUFBAUER, G. C. (1970): "The Impact of National Characteristics & Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods", en Vernon (1970), pp. 145-231(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>86</sup> ESPOSITO, Louis y ESPOSITO, Francis Ferguson (1971): "Foreign Competition and Domestic Industry Profitability", *Review of Economics and Statistics*, vol. 53, noviembre, pp. 343-353(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>87</sup> PUGEL, Thomas A. (1980): "Foreign Trade and U.S. Market Performance", *Journal of Industrial Economics*, vol. 29, diciembre, pp. 119-129(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>88</sup> KHALILZADEH-SHIRAZI, Javad (1974): "Market Structure and Price-Cost Margins in United Kingdom Manufacturing Industries", *Review of Economics and Statistics*, vol. 56, febrero, pp. 67-76(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>89</sup> TURNER, Philip (1980): "Import Competition and the Profitability of United Kingdom Manufacturing Industry", *Journal of Industrial Economics*, vol. 29, diciembre, pp. 155-166(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>90</sup> JENNY, Frédéric y WEBER, André-Paul (1976): "Profit Rates and Structural Variables in French Manufacturing Industries", *European Economic Review*, vol. 7, febrero, pp. 187-206(en Bajo, Oscar, Op Cit).

haid<sup>91</sup>); Chile (De Melo y Urata<sup>92</sup> y para un conjunto de países de CCE (Pagoulatos y Sorensen<sup>93</sup>).

Por otra parte, la existencia de comercio exterior tiende a sesgar los valores de los índices de concentración calculados habitualmente (por ejemplo, en términos de las ventas de las 4 o 5 mayores empresas sobre el total de las ventas del sector), que deben ser corregidos para reflejar adecuadamente el grado de concentración de un sector (sumando las importaciones y restando las exportaciones tanto en el numerador como en el denominador): véanse Jacquemin De Ghellinck y Huveneers<sup>94</sup> y Kumar<sup>95</sup>. Además, la interrelación mutua entre comercio exterior, rentabilidad y concentración plantea la necesidad de estimar modelos simultáneos de las citadas variables (Chou<sup>96</sup>).

La hipótesis de Linder<sup>97</sup> ha sido contrastada empíricamente en diversas ocasiones a través del análisis de la relación entre propensión importadora (o exportadora) y diferencias de renta *per capita* entre países, mediante regresión (Fortune<sup>98</sup>; Hirsch y Lev<sup>99</sup>) o correlación de rango (Sailors, Qureshi y Cross<sup>100</sup>) para diversos países, obteniendo coeficientes negativos y significativos en la mayor parte de los casos. Estos primeros resultados favorables se confirmaron en estudios posteriores utilizando aproximaciones más sofisticadas, que incluían consideraciones distributivas (Kohlhagen<sup>101</sup>; Fortune<sup>102</sup>; Arad y Hirsch<sup>103</sup>).

No obstante, se ha señalado que los países con renta per cápita similares suelen estar muy cerca unos de otros, por lo que las distancias entre los países (que podría aproximar aspectos tales como costos de transporte y horizontes de mercado) sería una variable altamente colineal con las diferencias de *renta per cápita* Kennedy y McHugh<sup>104</sup> que intentan neutralizar el efecto de la distancia a través del análisis de la relación entre intensidad importadora y cambios en la diferencia de renta per cápita entre países, mediante correlación simple y de rango para 14 países industriales y mediante regresión para Estados Unidos en diversos periodos, obteniendo coeficientes no significativos en la mayor parte de los casos. Sin embargo, estudios más

<sup>91</sup> NEUMANN, Manfred; BBEL, Ingo y HAID, Alfred (1985): "Domestic Concentration, Foreign Trade and Economic Performance", *International Journal of Industrial Organization*, vol. 3, marzo, pp. 1-19(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>92</sup> DE MELO, Jaime y URATA, Shujiro (1986): "The Influence of Increased Foreign Competition on Industrial Concentration and Profitability", *International Journal of Industrial Organization*, vol. 4, septiembre, pp. 287-304(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>93</sup> PAGOULATOS, Emilio y SORENSEN, Robert (1976): "Foreign Trade, Concentration and Profitability in Open Economies", *European Economic Review*, vol. 8, octubre, pp. 225-267(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>94</sup> JACQUEMIN, Alexis; DE GHELLINCK, Elisabeth y HUVENEERS, Christian (1980): "Concentration and Profitability in a Small Open Economy", *Journal of Industrial Economics*, vol. 29, diciembre, pp. 131-144(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>95</sup> KUMAR, Manmohan S. (1985). "International Trade and Industrial Concentration", *Oxford Economic Papers*, vol. 37, marzo, pp. 125-133.

<sup>96</sup> CHOU, Tein-Chen (1986): "Concentration, Profitability and Trade in a Simultaneous Equation Analysis: The Case of Taiwan", *Journal of Industrial Economics*, vol. 34, junio, pp. 429-443(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>97</sup> LINDER, Staffan Burenstam (1961): *An Essay on Trade and Transformation*, Almqvist & Wiksell, Uppsala(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>98</sup> FORTUNE, J. Neill (1971): "Some Determinants of Trade in Finished Manufactures", *Swedish Journal of Economics*, vol. 73, septiembre, pp. 311-317.

<sup>99</sup> HIRSCH, Seev y LEV, Baruch (1973): "Trade and Per Capita Income Differentials: A Test of the Burenstam-Linder Hypothesis", *World Development*, vol. 1, septiembre, pp. 11-17(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>100</sup> SAILORS, Joel W.; QURESHI, Usman A. y CROSS, Edward M. (1973): "Empirical Verification of Linder's Trade Thesis", *Southern Economic Journal*, vol. 40, octubre, pp. 262-268(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>101</sup> KOHLHAGEN, Steven W. (1977): "meóme Distribution and Representative Demaná in International Trade Flows — An Empirical Test of Linder's Hypothesis", *Southern Economic Journal*, vol. 44, julio, pp. 167-172(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>102</sup> FORTUNE, J. Neill (1979): "Income Distribution and Linder's Thesis", *Southern Economic Journal*, vol. 46, julio, pp. 158-167(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>103</sup> ARAD, Ruth W. y hirsch, Seev (1981): "Determination of Trade Flows and Choice of Trade Partners: Reconciling the Heckscher-Ohlin and the Burenstam Linder Models of International Trade", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 117, nº 2, pp. 276-297(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>104</sup> KENNEDY, Thomas E. y McHuGH, Richard (1980): "An Intertemporal Test and Rejection of the Linder Hypothesis", *Southern Economic Journal*, vol. 46, enero, pp. 898-903. KENNEDY, Thomas E. y McHuGH, Richard (1983): "Taste Similarity and Trade Intensity: A Test of the Linder Hypothesis for United States Exports", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 119, nº 1, pp. 84-96(en Bajo, Oscar, Op Cit).

recientes (Hunter y Markusen<sup>105</sup>; Greytak y Tuchinda<sup>106</sup>) llegan a conclusiones más favorables para la hipótesis de Linder; obteniendo una relación generalmente significativa entre la intensidad comercial y una medida de similaridad del consumo (calculada mediante correlaciones de rango entre vectores de consumo de los diferentes estados), a través del método de regresión y para un conjunto de estados norteamericanos.

Rapp<sup>107</sup>, Tharakan, Soete y Busschaert<sup>108</sup>; Glejser, Jacquemin y Petit<sup>109</sup>; Auquier<sup>110</sup> o Koo y Martin<sup>111</sup> desarrollaron algunos trabajos que han contrastado el impacto que sobre los flujos comerciales ejercen una serie de variables asociadas con la organización industrial (representativas de la estructura de los mercados), generalmente a través de la regresión de alguna medida del comportamiento exportador (propensión exportadora o cociente exportaciones-ventas) sobre variables tales como diferenciación de producto, economías de escala, inversión extranjera, concentración, etc., entre sectores industriales para un país dado. Entre los principales resultados obtenidos en estos trabajos (referidos siempre a países industriales, como Japón, Bélgica, Francia o EUA) destacan una relación inversa entre propensión exportadora, por una parte, y tamaño de las empresas y grado de concentración, por otra, así como una influencia significativa de la diferenciación de producto sobre el comportamiento exportador de las industrias.

Siguiendo, un enfoque similar, se han realizado diversas contrastaciones de los determinantes del comercio intraindustrial, por medio de la regresión de una medida del volumen de dicho comercio, sobre una serie de variables explicativas; el análisis puede realizarse entre industrias para un país dado, o bien entre países. Los determinantes del comercio intraindustrial propuestos en los estudios entre industrias son generalmente los siguientes:

- La heterogeneidad de las categorías estadísticas puede explicar una parte del comercio intraindustrial. Para medir este efecto, se suele incluir una variable que indica, para cada sector, el número de productos correspondientes a un grado superior de desagregación incluidos en la categoría estadística correspondiente al grado de agregación al que se mide el comercio intraindustrial; el signo esperado de dicha variable es positivo.
- En general, se espera que el comercio intraindustrial aumente con el grado de diferenciación de producto; éste, a su vez, se ha aproximado generalmente por el índice de Hufbauer<sup>112</sup>, el ratio gastos en investigación y desarrollo-ventas, o el ratio gastos en publicidad-ventas. Sin embargo, Caves<sup>113</sup> distingue dos tipos de diferenciación por complejidad, en bienes que son combinaciones complejas de diferentes rasgos o atributos que favorecerían el comercio intraindustrial, y diferenciación por publicidad, destinada a satisfacer gustos nacionales específicos, que

<sup>105</sup> HUNTER, Linda C. y MARKUSEN, James R. (1988): "Per Capita Income as a Determinant of Trade", en Feenstra (1988a), pp. 89-109(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>106</sup> GREYTAK, David y TUCHINDA, Ukrist (1990): "The Composition of Consumption and Trade Intensities: An Alternative Test of the Linder Hypothesis", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 126, nº 1, pp. 50-58(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>107</sup> RAPP, William W. (1976): "Firm Size and Japan's Export Structure: A Microview of Japan's Changing Export Competitiveness since Meiji", en Hugh Patrick (ed): *Japanese Industrialization and its Social Consequences*, University of California Press, Berkeley, pp. 201-248(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>108</sup> THARAKAN, P.K.M.; SOETE, L.G. y BUSSCHAERT, J.A. (1978): "Heckscher-Ohlin and Chamberlain Determinants of Comparative Advantage. An Empirical Analysis of the Penetration of Manufactures from the Developing Countries in the European Markets", *European Economic Review*, vol. 11, agosto, pp. 221-239(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>109</sup> GLEJSER, Herbert; JACQUEMIN, Alexis y PETIT, Jean (1980): "Exports in an Imperfect Competition Framework: An Analysis of 1.416 Exporters", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 94, mayo, pp. 507-524(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>110</sup> AUQUIER, Antoine A. (1980): "Sizes of Firms, Exporting Behavior, and the Structure of French Industry", *Journal of Industrial Economics*, vol. 29, diciembre, pp. 203-218(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>111</sup> Koo, Anthony Y. C. y MARTIN, Stephen (1984): "Market Structure and U. S. Trade Flows", *International Journal of Industrial Organization*, vol. 2, septiembre, pp. 173-197(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>112</sup> HUFBAUER, G. C. (1970): "The Impact of National Characteristics & Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods", en Vernon (1970), pp. 145-231(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>113</sup> CAVES, Richard E. (1981): "Intra-Industry Trade and Market Structure in the Industrial Countries", *Oxford Economic Papers*, vol. 33, julio, pp. 203-223.



no lo favorecerían, este segundo tipo de diferenciación vendría aproximado por el ratio gastos en publicidad-ventas, que tendría así un efecto ambiguo sobre el grado de comercio intraindustrial.

- Si bien la presencia de economías de escala en una industria es una condición necesaria para que surja el comercio intraindustrial, en la práctica las economías de escala se presentan en conjunción con la diferenciación de producto, por lo que es difícil definir sin ambigüedad el sentido de su efecto sobre el comercio intraindustrial, en función del tipo de diferenciación de producto predominante. Esta variable ha sido aproximada de diversas formas: por el tamaño mínimo eficiente corregido por la desventaja de costos<sup>114</sup>, el valor añadido por establecimiento, el grado de mecanización de los procesos productivos, y a veces por el índice de concentración sectorial.
- Otras variables utilizadas son: la similitud de rentas o gustos entre los países (aproximada por la participación del comercio con un área geográfica, considerada similar al país estudiado, en el comercio exterior total del sector), el grado de inversión extranjera en el sector y las barreras al comercio (costes de transporte y aranceles); los signos esperados de estas variables son positivo, negativo y negativo, respectivamente.

A su vez en los análisis de regresión entre países se supone que el comercio intraindustrial aumentaría con el tamaño de los países (aproximado por el PIB), su nivel de desarrollo (representado por la PIB per cápita), la cercanía geográfica, la participación en proyectos de integración económica y la existencia de una frontera común; al tiempo que disminuiría cuanto más diferentes en nivel de común, cuanto más diferentes en nivel de renta y en tamaño sean los países considerados.

En cuanto a la variable dependiente, el comercio intraindustrial de un sector se mide por el índice propuesto por Grubel y Lloyd<sup>115</sup>:

$$B_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \times 100 \dots \dots \dots (5)$$

Donde:

$X_i$  y  $M_i$  = Exportaciones y las importaciones de la industria correspondiente.

$B_i$  = Comercio intraindustrial, como porcentaje del comercio exterior total del sector  $i$  (es decir, que  $X_i - M_i$  fueran iguales a 0 y todo el comercio fuera interindustrial) y 100 (si  $|X_i - M_i|$  fuera igual a 0 y todo el comercio fuera intraindustrial).

A su vez, el comercio intraindustrial promedio de un país  $j$  (o, alternativamente, de un sector  $j$ , donde las  $i$  representarían subsectores) se obtendría como media ponderada de los  $B_i$ , siendo la ponderación  $(X_{ij} + M_{ij}) / \sum_i (X_{ij} + M_{ij})$  (esto es la participación del comercio de cada sector en el comercio total del país), lo que daría:

$$C_j = \frac{\sum_i (X_{ij} + M_{ij}) - \sum_i |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum_i (X_{ij} + M_{ij})} \times 100 \dots \dots \dots (6)$$

<sup>114</sup> El tamaño mínimo eficiente se define como la producción vendible del establecimiento que deja el 50% del sector en plantas de tamaño superior, mientras que la desventaja de costos se mide por el cociente entre el valor añadido por empleado en las plantas de tamaño inferior al mínimo eficiente y el valor añadido por empleado en las plantas de tamaño superior; esta medida de economías de escala (muy utilizada en los estudios de organización industrial) es la propuesta hecha por Caves, Khalilzadeh-Shirazi y Porter (1975); (en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>115</sup> GRUBEL, Herbert G. y LLOYD, P. J. (1975): *Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London (en Bajo, Oscar, Op Cit).

Ahora bien, si el comercio total del país no estuviera equilibrado,  $C_j$  estaría sesgado a la baja; es por ello que Aquino (1978) propone como medida alternativa del comercio intraindustrial de un país:

$$Q_i = \frac{\sum_i (X_{ij} + M_{ij}) - \sum_i X_{ij} - M_{ij}^e}{\sum_i (X_{ij} + M_{ij})} \times 100 \dots \dots \dots (7)$$

Donde:

$X_{ij}$  y  $M_{ij}$  = Valores que tomarían las exportaciones e importaciones de la industria  $i$ , si las exportaciones totales fueran iguales a las importaciones totales:

$$X_{ij}^e = X_{ij} \frac{1}{2} \frac{\sum_i (X_{ij} + M_{ij})}{\sum_i X_{ij}} \quad y \quad M_{ij}^e = M_{ij} \frac{1}{2} \frac{\sum_i (X_{ij} + M_{ij})}{\sum_i M_{ij}}$$

Así pues, el índice  $Q_i$  de Aquino se ha utilizado en diversos trabajos empíricos como medida del comercio intraindustrial de un país en vez de  $C_j$ . Algunos problemas que plantea la estimación de un modelo con una variable dependiente limitada como  $B_i$ , que varía únicamente (si se deja de multiplicar por 100) dentro del intervalo (0, 1), lo mismo ocurre con  $C_j$  o  $Q_j$ . En efecto, la estimación de un modelo (prescindiendo del término de error aleatorio) como:

$$B_i = X_i \alpha \dots \dots \dots (8)$$

Donde:  $X_i$  = Vector de variables explicativas y  $\alpha$  es el vector de coeficientes, en forma lineal o lineal logarítmica por mínimos cuadrados ordinarios, daría lugar a estimadores sesgados (debido al truncamiento de la distribución continua de  $B_i$  entre 0 y 1), así como a predicciones fuera del intervalo (0,1). Ante ello, la solución habitual consiste en realizar una transformación *logit* de la variable dependiente, es decir, suponer que  $B_i = 1/(1 + e^{-X_i \beta})$  (siendo  $\beta$  un vector de coeficientes), lo que equivale a estimar :

$$\ln \frac{B_i}{1-B_i} = X_i \beta \dots \dots \dots (9)$$

La estimación de un modelo como (9) por mínimos cuadrados ordinarios, proporcionaría estimadores insesgados, pero los residuos de la ecuación serían heteroscedásticos, con varianza igual a  $(B_i(1-B_i))^{-1}$ , por lo que el procedimiento correcto sería multiplicar todas las variables de la ecuación por  $B_i(1-B_i)$ , aplicando a continuación el método de mínimos cuadrados ordinarios; procedimiento utilizado en diversos trabajos: Loertscher y Wolter<sup>116</sup>, Caves<sup>117</sup>, Bergstrand<sup>118</sup>, Tharakan<sup>119</sup>. Sin embargo, la transformación logit, aunque asegura que los valores predichos por el modelo estarán comprendidos entre 0 ó 1, tiene la ventaja de

<sup>116</sup> LOERTSCHER, Rudolf y WOLTER, Frank (1980): "Determinants of Intra-Industry Trade: Among Countries and Across Industries", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 116, nº 2, pp. 280-293(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>117</sup> CAVES, Richard E. (1981): "Intra-Industry Trade and Market Structure in the Industrial Countries", *Oxford Economic Papers*, vol. 33, julio, pp. 203-223.

<sup>118</sup> BERGSTRAND, Jeffrey H. (1983): "Measurement and Determinants of Intra-Industry International Trade", en Tharakan (1983), pp. 201-253(en Bajo, Oscar, Op Cit).

<sup>119</sup> THARAKAN, P. K. M. (1984): "Intra-Industry Trade between the Industrial Countries and the Developing World", *European Economic Review*, vol. 26, octubre-noviembre, pp. 213-227. THARAKAN, P. K. M. (1986): "The Intra-Industry Trade of Benelux with the Developing World", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 122, nº 1, pp. 131-149(en Bajo, Oscar, Op Cit).

excluir las observaciones en las que  $B_i$  tome los valores 0 ó 1; es para obviar este inconveniente que Balassa<sup>120</sup> y Balassa y Bauwens<sup>121</sup> han estimado directamente:

$$\frac{B_i = 1}{1 + e^{X_i \beta}} \dots \dots \dots (10), \text{ por mínimos cuadrados no lineales.}$$

Los resultados obtenidos en los estudios empíricos sobre los determinantes del comercio intraindustrial<sup>122</sup> arrojan las siguientes conclusiones:

- La medida de la heterogeneidad de las clasificaciones estadísticas suele ser significativa; es decir, una parte del comercio intraindustrial (pero no todo) se debe a problemas derivados de la agregación estadística.
- En cuanto a la diferencia de producto, el índice de Hufbauer y la ratio gastos en investigación y desarrollo-ventas aparecen generalmente con coeficientes positivos y significativos; sin embargo, el coeficiente del ratio gastos en publicidad-ventas varía según las estimaciones: por ejemplo, Caves<sup>123</sup> obtiene un coeficiente negativo (lo que confirma su hipótesis sobre la diferenciación por publicidad), mientras que Greenaway y Milner<sup>124</sup> lo obtienen positivo.
- El grado de economías de escala es una variable que, aunque la mayor parte de las veces resulta significativa, muestra signos contradictorios según la especificación elegida y el país donde se aplica: así, Caves, Greenaway<sup>125</sup> y Greenaway y Milner obtienen un coeficiente negativo para el ratio de desventaja de costo, mientras que Lundberg<sup>126</sup> y Gavelin y Lunderberg<sup>127</sup>, obtienen un coeficiente positivo para el porcentaje del empleo en las plantas mayores; a su vez, el grado de mecanización aparece con coeficientes negativos en Lundberg y Gavelin y Lundberg, y positivo en Toh, con coeficiente negativo (Toh, 1982; Greenaway, 1983; Greenaway y Milner, 1984).
- Por último la similitud de rentas afecta positivamente el comercio intraindustrial, mientras que el grado de inversión extranjera lo afecta negativamente (Caves, 1981) (aunque el comercio intraempresa tiende a actuar en sentido contrario), al igual que las barreras al comercio (si bien con un soporte estadístico no demasiado fuerte en general).

Por lo que respecta a los estudios entre países, los principales son los de Loertscher y Wolter (1980), Bergstrand (1983,1990), Clair, Gaussens y Phan<sup>128</sup>, Havrylyshyn y Civan<sup>129</sup>, Balassa (1986<sup>a</sup>,1986b, 1986c), Balassa y Bauwens (1987) y Helpman (1988), donde los cuatro primeros y el último incluyen solamente países industriales pertenecientes al área de la OCDE, mientras

<sup>120</sup> BALASSA, Bela (1986a): "Intra-Industry Specialization. A Cross-Country Analysis", *European Economic Review*, vol. 30, febrero, pp. 27-42.  
BALASSA, Bela (1986b): "The Determinants of Intra-Industry Specialization in United States Trade", *Oxford Economic Papers*, vol. 38, julio, pp. 220-233. BALASSA, Bela (1986c): "Intra-Industry Trade among Exporters of Manufactured Goods", en Greenaway y Tharakan (1986a), pp. 108-128 (en Bajo, Oscar, Op Cit).  
<sup>121</sup> BALASSA, Bela y BAUWENS, Lúe (1987): "Intra-Industry Specialisation in a Multi-Country and Multi-Industry Framework", *Economic Journal*, vol. 97, diciembre, pp. 923-939 (en Bajo, Oscar, Op Cit).  
<sup>122</sup> Existen estudios entre industrias para Estados Unidos (Pagoulatos y Sorensen, 1975; Finger y De Rosa, 1979; Toh, 1982), Reino Unido (Greenaway, 1983, Greenaway y Milner, 1984); Suecia (Lundeberg, 1982; Gavelin y Lundberg, 1983; un promedio de 13 países industriales; (Caves, 1981) cinco países industriales y el Benelux respecto a países en desarrollo (Tharakan, 1984, 1986) (en Bajo, Oscar, Op Cit).  
<sup>123</sup> CAVES, Richard E. (1981): "Intra-Industry Trade and Market Structure in the Industrial Countries", *Oxford Economic Papers*, vol. 33, julio, pp. 203-223.  
<sup>124</sup> GREENAWAY, David y MILNER, Chris (1984): "A Cross Section Analysis of Intra-Industry Trade in the U.K.", *European Economic Review*, vol. 25, agosto, pp. 319-344(en Bajo, Oscar, Op Cit) (en Bajo, Oscar, Op Cit).  
<sup>125</sup> GREENAWAY, David (1983): "Patterns of Intra-Industry Trade in the United Kingdom", en Tharakan (1983), pp. 141-160(en Bajo, Oscar, Op Cit).  
<sup>126</sup> LUNDBERG, Lars (1982): "Intra-Industry Trade: The Case of Sweden", *Welt-wirtschaftliches Archiv*, vol. 118, nº 2, pp. 302-316 (en Bajo, Oscar, Op Cit).  
<sup>127</sup> GAVELIN, L. y LUNDBERG, L. (1983): "Determinants of Intra-Industry Trade: Testing some Hypotheses on Swedish Trade Data", en Tharakan (1983), pp. 161-200(en Bajo, Oscar, Op Cit).  
<sup>128</sup> CLAIR, Claude; GAUSSENS, Olivier y PHAN, Duc-Loi (1984): "Le comerce international intra-branche et ses determinants d'après le schéma de concurrence monopolistique: Une vérification empirique", *Revue Economique*, vol. 35, marzo, pp. 347-378 (en Bajo, Oscar, Op Cit).  
<sup>129</sup> HAVRYLYSHYN, O. y CIVAN, E. (1983): "Intra-Industry Trade and the Stage of Development: A Regression Analysis of Industrial and Developing Countries", en Tharakan (1983), pp. 111-140 (en Bajo, Oscar, Op Cit).

que los cinco restantes incluyen tanto países industriales como países en desarrollo; además Loertscher y Wolter (1980), Balassa (1986b), Balassa y Bauwens (1987) y Bergstrand<sup>130</sup> combinan observaciones entre industrias junto a las observaciones entre países. En general, las hipótesis propuestas tienden a confirmarse: así, el comercio intraindustrial está positivamente relacionado con el nivel de desarrollo y el tamaño de los países, así como con la participación en proyectos de integración, y negativamente relacionado con la distancia y las diferencias en los niveles de renta y tamaño entre los países. El efecto de la diferenciación de producto y las economías de escala (cuando se introducen en los trabajos que incluyen datos entre industrias) es menos claro, aunque generalmente aparecen en las estimaciones con coeficientes positivo y negativo, respectivamente.

Finalmente, el grado de especialización intraindustrial de un país respecto a un área o grupo de países ha sido analizado utilizando el método propuesto por Glejser, Goossens y Vanden Eede. Partiendo de las expresiones:

$$\xi = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \log \left[ \frac{\left( \frac{X_i}{X} \right) / \left( \frac{X_{gi}}{X_g} \right)}{\left( \frac{M_i}{M} \right) / \left( \frac{M_{gi}}{M_g} \right)} \right] = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \xi_i \dots \dots \dots (11)$$

$$\mu = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \log \left[ \frac{\left( \frac{M_i}{M} \right) / \left( \frac{M_{gi}}{M_g} \right)}{\left( \frac{X_i}{X} \right) / \left( \frac{X_{gi}}{X_g} \right)} \right] = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \mu_i$$

(donde  $X_i$ ,  $X$ ,  $X_{gi}$  y  $X_g$  representan, respectivamente, las exportaciones del producto  $i$  de un país a un grupo de países, las exportaciones totales de dicho país al mismo grupo de países, las exportaciones totales intragrupo dentro del producto  $i$ , y las exportaciones totales intragrupo, y similarmente para las importaciones), si domina la especialización intraindustrial los ratios  $\frac{X_i/X}{X_{gi}/X_g}$  y  $\frac{M_i/M}{M_{gi}/M_g}$  deberían estar cerca de la unidad para cada  $i$ , por lo que  $\xi$  y  $\mu$  deberían tender a cero y

$$\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (\xi_i - \xi)^2 = s_\xi^2 \dots \dots \dots (12) \quad \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (\mu_i - \mu)^2 = s_\mu^2$$

es decir, las varianzas de  $\xi$  y  $\mu$  serían pequeñas. Por lo tanto, cuanto menores sean  $s_\xi^2$  y  $s_\mu^2$  mayor será el grado de comercio intraindustrial, y si  $s_\xi^2$  y  $s_\mu^2$  disminuyen con el tiempo, aumentará eventualmente la especialización intraindustrial en exportaciones e importaciones. Este método ha sido aplicado a diversos países europeos para los periodos 1959-1973 y 1973-1979 en Glejser, Goossens y Vanden Eede (1979, 1982) y Glejser<sup>131</sup>, obteniéndose una mayor especialización intraindustrial en las exportaciones en los países de salarios altos, que parece que tiende a agotarse en los últimos años; por el contrario, la tendencia a la especialización intraindustrial en las importaciones parece ser más persistente.

En virtud de todo lo expuesto, puede afirmarse que la evidencia empírica, sugiere que:

<sup>130</sup> BERGSTRAND, Jeffrey H. (1990): "The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-Industry Trade", *Economic Journal*, vol. 100, diciembre, pp. 1216-1229 (en Bajo, Oscar, Op Cit).  
<sup>131</sup> GLEJSER, H.; GOOSSENS, K. y VANDEN EEDE, M. (1979): "Inter-Industry and Intra-Industry Specialization Do Occur in World Trade", *Economics Letters*, vol. 3, n° 3, pp. 261-265 (en Bajo, Oscar, Op Cit).

1. Una serie de aspectos descuidados por la teoría ortodoxa (tales como factores tecnológicos, economías de escala y diferenciación de producto) afectan significativamente a la determinación de los patrones de comercio internacional, a pesar del carácter fragmentario de los estudios existentes.
2. La dificultad grave, de medir de forma adecuada las variables, lleva a utilizar diferentes aproximaciones, que sin duda influyen en los resultados obtenidos. Sería deseable:
  - i. Lograr una integración más completa de las teorías propuestas (especialmente de los aspectos dinámicos relacionados con la innovación tecnológica dentro de las teorías de competencia imperfecta basadas en las economías de escala, y la diferenciación del producto).
  - ii. Tratar de distinguir en los estudios empíricos el comercio realizado con distintas áreas geográficas, ya que la consideración global de todo el comercio exterior puede encubrir motivaciones muy diferentes según los países con los que se realice.
    - ii.1 Cabe pensar que entre países con distinto nivel de desarrollo tengan mayor importancia las diferencias en las dotaciones factoriales.
    - ii.2 Mientras que entre países con un nivel de desarrollo similar (sobre todo entre países industriales) influyan más los motivos señalados por los modelos de competencia imperfecta.
3. Realizar simulaciones, alterando los valores de los parámetros de la política comercial, y examinar cómo afecta al equilibrio del modelo:
  - i. Los estudios sobre los efectos de la política de liberalización comercial sobre el bienestar, utilizan una metodología especial denominada "calibración", que consiste en formular un modelo y calibrarlo a partir de fuentes exógenas, buscando valores para los parámetros, obteniéndose así un equilibrio para el modelo.<sup>132</sup>
  - ii. Según la mayor parte de los estudios disponibles, en general señalan que una reducción arancelaria llevaría a un aumento del bienestar en el país que la lleva a cabo, fundamentalmente en términos de racionalización de la estructura industrial y una mayor competitividad, si bien cuantitativamente los efectos no parecen demasiado importantes.

Es conveniente advertir que las conclusiones de los estudios citados, se toman con enorme cautela, por el carácter preliminar de los resultados y por la debilidad de la metodología empleada.

---

<sup>132</sup> Sin embargo, parece que estos efectos beneficiosos serían sustancialmente mayores, de tenerse en cuenta la totalidad de las interrelaciones sectoriales en un modelo de equilibrio general. Véanse Harris (1984) y Cox, David y HARRIS, Richard (1985): "Trade Liberalization and Industrial Organization: Some Estimates for Canadá", *Journal of Political Economy*, vol. 93, febrero, pp. 115-145. (1985), o NORMAN, Victor D. (1990): "Assessing Trade and Welfare Effects of Trade Liberalization. A Comparison of Alternative Approaches to CGE Modelling with Imperfect Competition", *European Economic Review*, vol. 34, junio, pp. 725-745 (en Bajo, Oscar, Op Cit).

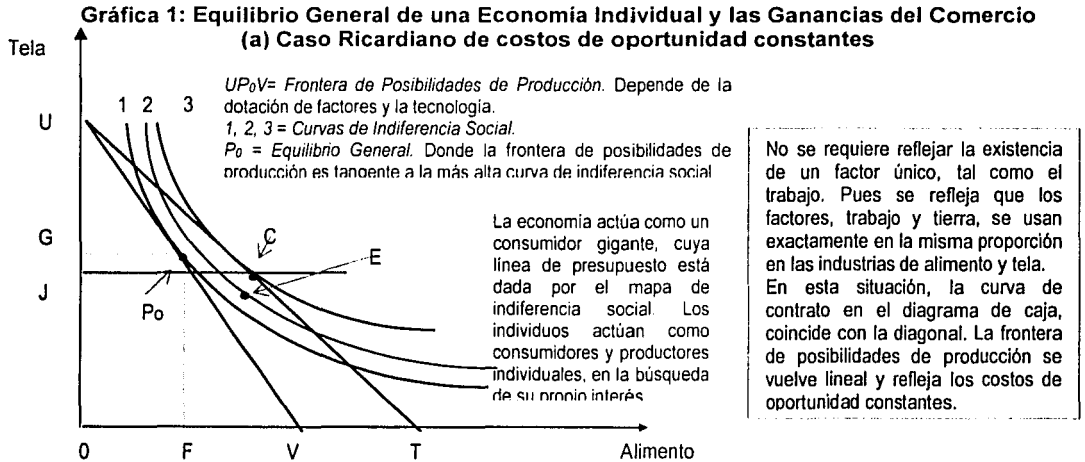
## V. Modelos Económicos para la Economía Internacional

### La Técnica Geométrica de Meade

La frontera de posibilidades de producción y el mapa de indiferencia social se pueden usar para retratar el equilibrio general en una economía simple.

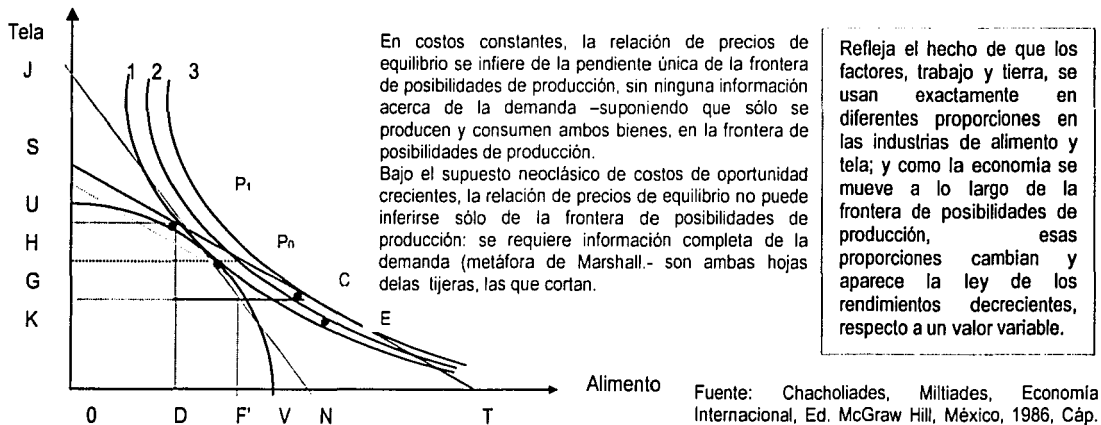
#### Equilibrio General en una Economía Simple

Las herramientas básicas; es decir, la frontera de posibilidades de producción y el mapa de indiferencia social, se pueden usar para retratar el equilibrio general en una economía simple, para economía cerrada, considerando los siguientes gráficos:



La pendiente absoluta común de la frontera de posibilidades de producción y de la curva de indiferencia social 1, en el punto P<sub>0</sub>, da el precio relativo de equilibrio de alimento ( $P_A/P_C$ ). Por tanto, en equilibrio general, la relación de precios de los bienes es igual a las dos tasas: la tasa marginal de transformación (o costo de oportunidad del alimento en términos de tela) y la tasa marginal de sustitución del consumo.

#### (b) Caso neoclásico de costos de oportunidad crecientes



Fuente: Chacholiades, Miltiades, Economía Internacional, Ed. McGraw Hill, México, 1986, Cáp. 4. p.70, con adaptaciones didácticas por parte de la autora de esta tesis.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

## Equilibrio General en una Economía Abierta Simple y las Ganancias del Comercio

Si de pronto ocurriera un evento exógeno, como una drástica reducción del costo del transporte o la eliminación de aranceles prohibitivos, la economía cerrada estaría en posibilidad de comerciar alimento y tela en el mercado internacional.

### Supuestos:

1. México, es un país tan pequeño, que sus exportaciones e importaciones en los mercados mundiales no tienen ningún efecto apreciable, sobre los precios mundiales. El país es un receptor o precio-expectante de los precios del mercado internacional, pues los toma tal como vienen dados.

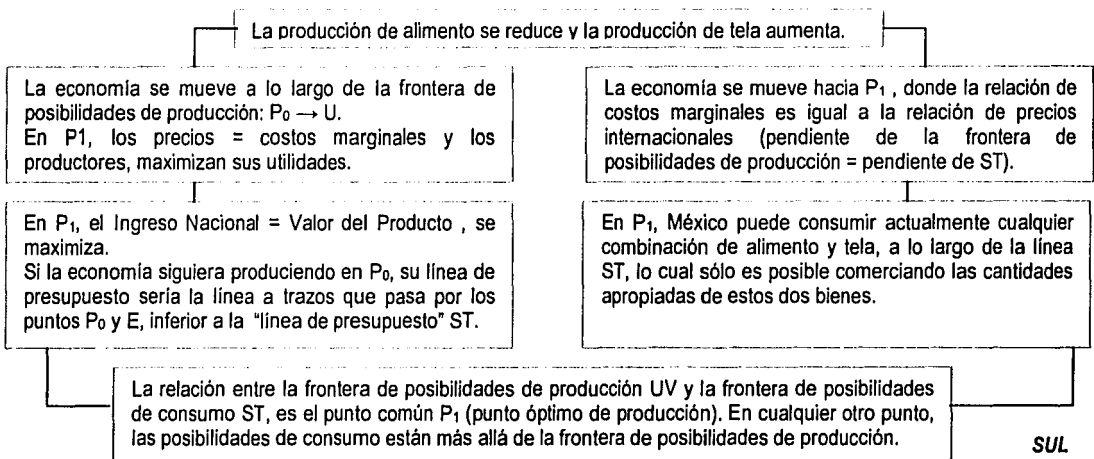
En estas condiciones, la competencia perfecta obligará a:

- Una igualación de precios domésticos con los precios internacionales
- Un ajuste de los planes de producción de los productores, para que sus costos marginales sean iguales a los precios internacionales.
- Un ajuste de los consumidores en sus planes de consumo, de forma que sus tasas marginales de sustitución sean iguales a la relación dada de los precios internacionales.

Lo anterior, se ilustra en la Gráfica 1 "Equilibrio General de una Economía Individual y las Ganancias del Comercio: (b) Caso neoclásico de costos de oportunidad crecientes", en la que la relación de precios autárquica está dada por la pendiente absoluta de la línea MN. El alimento es más barato en el mercado internacional.

La relación de precios internacionales está dada por la línea ST, y como la relación de precios doméstica es inferior a ella, los productores de alimento se enfrentarán a que el precio de los alimentos es inferior al costo marginal del alimento. En consecuencia, el deseo de maximizar sus utilidades, los obligará a liberar factores y a reducir la producción hasta que el costo marginal del alimento, se iguale con el nuevo y más bajo precio de este bien. También, los productores de tela, se enfrentarán a que el mayor precio de tela, es mayor al costo marginal de este bien, por lo que expandirán su producción hasta que sus costos marginales se igualen con el nuevo y mayor precio de tela. *Esto es posible por la liberación de factores de la industria del alimento. En consecuencia:*

### Organizador Gráfico 1: Análisis de la Gráfica 1: Equilibrio General de una Economía Individual y las Ganancias



SUL

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Continuación:

**Organizador Gráfico 1: Análisis de la Gráfica 1: Equilibrio General de una Economía Individual y las Ganancias**

**Después de que México, se abre al comercio**

**Consumo = C**, donde la frontera de posibilidades de consumo toca la curva de indiferencia social más alta posible 3 (El punto C está fuera de la frontera de producción), lo cual no hubiera sido posible si la economía permanece cerrada.

**Exporta (X)  $P_1J$  Unidades de Tela =  $P_1D-JD$**   
 Producción – consumo de tela  
**Importa (M)  $JC$  unidades de alimento =  $KC -KJ$**   
 Consumo – Producción de alimentos  
**Por tanto, las X y M son la diferencia entre las Cantidades producidas- Cantidades Consumidas**

**(a) Caso Ricardiano de costos de oportunidad constantes**

México consume y produce en el punto  $P_0$

México consume y produce en el punto  $P_0$

México consume y produce en el punto  $P_0$

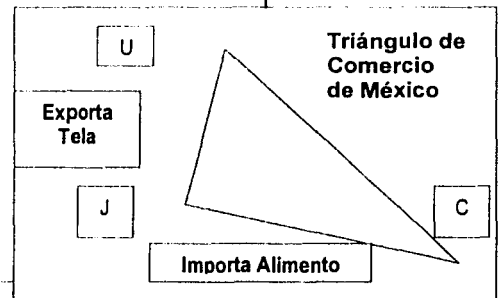
La oportunidad de comerciar, permite a México, separar el consumo doméstico de la producción doméstica, y **augmentar el bienestar social**, consumiendo en el Punto C, que es el punto de tangencia entre la frontera de posibilidades de consumo y la curva de indiferencia 3.

**(b) Caso neoclásico de costos de oportunidad crecientes**

México produce en el punto U y Consume en el punto C  
 Línea UT = Frontera de Posibilidades de Producción

**México se especializa completamente en la producción de telas**  
 Todo el alimento consumido domésticamente, se importa del Resto del Mundo

**México se especializa completamente en la producción de telas**  
 Todo el alimento consumido domésticamente, se importa del Resto del Mundo



**GANANCIAS DEL COMERCIO**

1. Ganancias de consumo (o ganancias resultantes de intercambio internacional): representadas en la Gráfica 1, para (a) y (b), por el movimiento imaginario de  $P_0$  a E
2. Ganancias en la producción (o ganancias derivadas de la especialización): representadas en la Gráfica 1, por el desplazamiento del punto de equilibrio autárquico  $P_0$  al punto de equilibrio de libre comercio U (en a), o a  $P_1$  (en b). El ajuste en la producción económica, resulta en un mayor ingreso nacional, permitiendo a la economía desplazar su consumo de E a C, tanto en (a), como en (b). Si la frontera de posibilidades de producción fuera  $OP_0$ , como caso extremo, la ganancia en consumo continúa siendo posible, mientras que la ganancia de producción es cero.

S  
U  
L



La Gráfica 1 y su análisis (Figura 1) demuestran que mientras que la economía mexicana está restringida por su frontera de posibilidades de producción, el libre comercio internacional hace posible consumir más allá de los límites de dicha frontera. Por ello, algunas teorías, afirman que en ello reside la esencia de las ganancias del comercio.

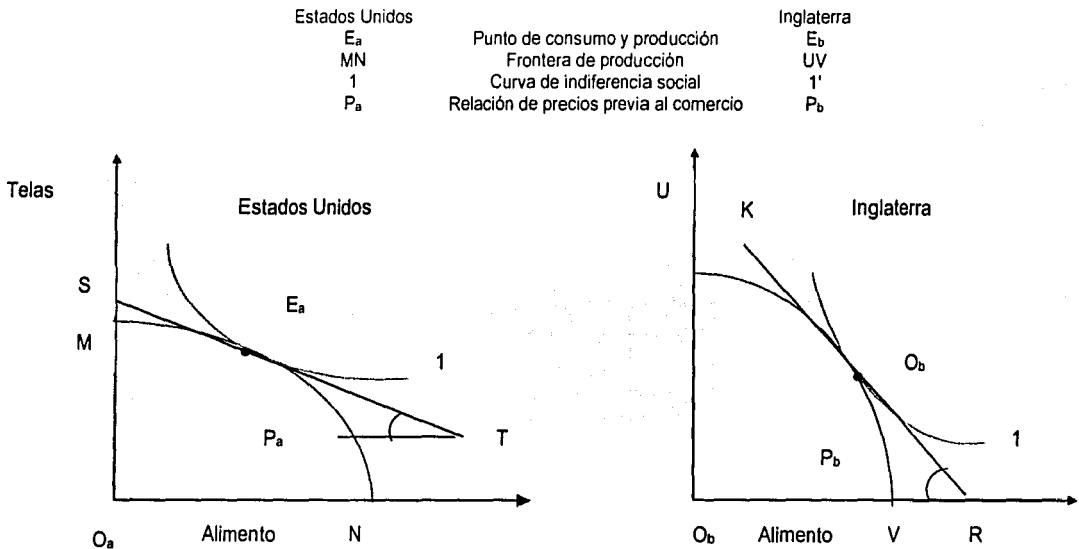
### Una Demostración Neoclásica de la Ventaja Comparativa

El análisis del equilibrio general en un modelo de dos países, reconsidera la teoría de la ventaja comparativa, pero con el mundo neoclásico de los costos de oportunidad crecientes.

Supuestos:

1. Existen dos países: Estados Unidos e Inglaterra
2. Cada país está dotado con dos factores de producción (trabajo homogéneo y tierra homogénea).
3. Producen dos bienes: alimento y tela, bajo rendimientos constantes a escala.
4. El alimento es barato en los Estados Unidos, en el estado de equilibrio autárquico inicial.

**Gráfica 2: Equilibrio autárquico de dos economías**



Antes del comercio, los EUA, consumen en el punto  $E_a$  e Inglaterra en  $E_b$ . El alimento es relativamente más barato en los EUA ( $E_a < E_b$ ), por lo que Estados Unidos debería especializarse en alimento e Inglaterra en tela. En el mundo ricardiano de costos de oportunidad constantes, un país debería especializarse en la producción de aquel bien que, bajo autarquía, produce relativamente más barato que en otro país. Este principio fundamental continúa siendo válido en el mundo neoclásico de costos de oportunidad crecientes.

Fuente: Chacholiades, Miltiades, Economía Internacional, Ed. McGraw Hill, México, 1986, p.75, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis.

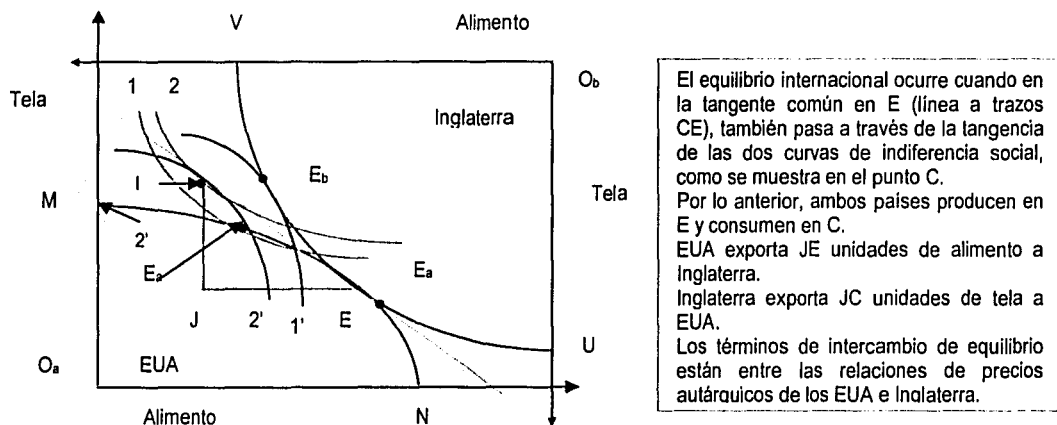
SUL

La prueba de esta proposición, se ilustra, suponiendo que:

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

- El precio relativo autárquico del alimento en Estados Unidos es 2, y en Inglaterra es 5. Para aumentar su producción de alimento en una unidad, los Estados Unidos deben sacrificar solo 2 unidades de tela. Por otra parte, para cada unidad de alimento sacrificada, Inglaterra puede aumentar su producción de tela en 5 unidades. Resultado de esto es una cantidad neta de 3 unidades de tela (5-2).
- Para mostrar esto gráficamente, se toma de base las dos gráficas anteriores, pero rotando el diagrama de Inglaterra en 180° y colocando la frontera de producción de Inglaterra, tangente a la frontera de producción de Estados Unidos en el punto E.

**Gráfica 3: Especialización de acuerdo con la ventaja comparativa y las ganancias del comercio**



Fuente: Chacholiades, Miltiades. Economía Internacional. Ed. McGraw Hill, México, 1986, p.76, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis SUL

### Curvas de Oferta Neta

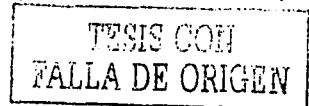
Cuando los términos de intercambio son tales que la oferta mundial iguala a la demanda mundial, en todos y cada uno de los mercados, ocurre el equilibrio internacional. En él, todos los productores venden todo lo que quieren vender, y todos los consumidores compran todo lo que deseen comprar. Todos están satisfechos y ninguno se incentiva a cambiar su comportamiento.

La derivación de las curvas de oferta y demanda mundial simultánea para todos los bienes, permite determinar los términos de intercambio de equilibrio, que no es una tarea fácil. Por ello, **Alfred Marshall buscó un mecanismo alternativo para determinarlos, como es la curva de oferta neta.**

### Exportaciones e Importaciones

El equilibrio internacional, visto en el marco de las exportaciones e importaciones de cada país - no en términos de la oferta y la demanda mundial- se da cuando se iguala, lo que el primer país está **dispuesto** a exportar y lo que el segundo país está **dispuesto** a importar. Por ello, el cambio sutil en las exportaciones y las importaciones, facilita la determinación del equilibrio internacional.

Es que en este contexto, cuando se habla de exportaciones e importaciones, no se alude a las cantidades de alimento y tela que realmente se envían de un país a otro, sino a aquellas



cantidades de alimento y tela que un país está dispuesto a exportar o importar, según el caso, a los términos de intercambio vigentes (a precios corrientes). Lo anterior significa la capacidad de que los compradores estén dispuestos a comprar todo lo que desean, a los precios corrientes, y que todos los vendedores sean capaces de vender todo lo que desean a los precios corrientes.

### Derivación de las Curvas de Oferta Neta

Una curva de oferta neta sólo muestra las ofertas de un país en términos alternativos de intercambio. Una curva de oferta neta se representa por dos números: la cantidad, por ejemplo de alimento, que el país está dispuesto a exportar y, la cantidad de tela que el país está dispuesto a importar. **La curva de oferta neta de un país, es el lugar geométrico de todas sus ofertas netas.**

Existe una estrecha relación entre las exportaciones, las importaciones y los términos de intercambio, debido a la igualdad de largo plazo entre el valor de las primeras y las segundas.

Una curva de oferta neta da explícitamente sólo las cantidades que un país está dispuesto a importar o a exportar. Para determinar las ofertas netas, hay que considerar que cada oferta neta determina un punto en la curva de oferta neta.

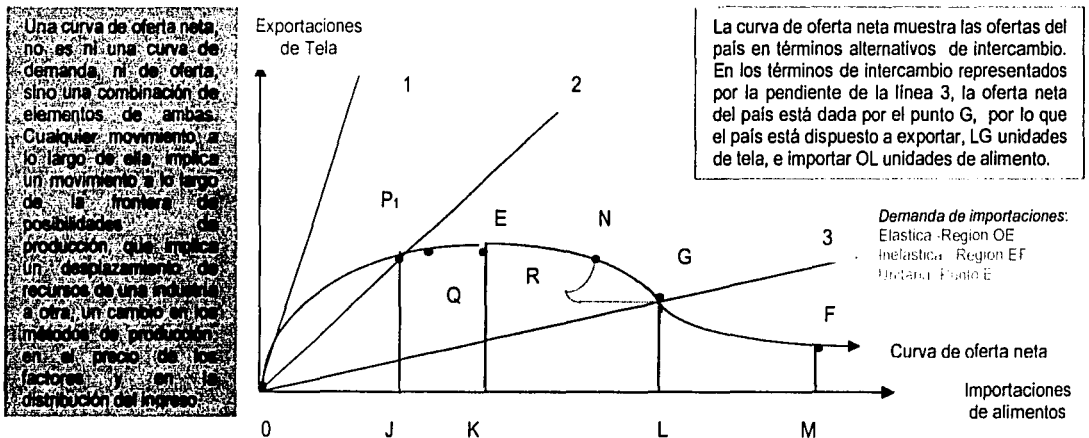
$$\text{El precio relativo de un bien} = \frac{\text{Importaciones del bien}}{\text{Exportaciones del otro bien}}, \text{ por ejemplo:}$$

$$\text{El precio relativo de alimento} = \frac{\text{Importaciones de tela}}{\text{Exportaciones de alimento}}$$

*Si el precio de alimentos es US\$2 y el precio de la tela es US\$5, y los EUA están dispuestos a exportar 500 unidades de alimento e importar 200 unidades de tela, el valor de las exportaciones (US\$2 X 500 = US\$ 1,000) es igual al valor de las importaciones (US\$5 X 200 = US\$ 1,000. De tal manera que, \$2/\$5 = 200/500.*

Esta igualdad es válida para todas las ofertas netas. La siguiente gráfica presenta una curva de oferta neta que se deriva de la información de la Gráfica 1: Equilibrio General de una Economía Individual y las Ganancias del Comercio. (b) Caso neoclásico de costos de oportunidad crecientes.

Gráfica 4: La curva de Oferta Neta



En P<sub>1</sub>, el gasto total para las importaciones de OJ unidades de alimento, se representa por la cantidad de JP<sub>1</sub> unidades de tela.

Para cualquier término de intercambio dado, se puede dibujar una línea correspondiente de términos de intercambio, como las líneas 1, 2 y 3.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### Términos de Intercambio

Gráfica 4: La curva de Oferta Neta: Línea 1: porque la oferta neta del país es cero (origen). Es tangente a la curva de oferta neta en el origen.

Gráfica 1: Equilibrio General de una Economía Individual y las Ganancias del Comercio. (b) Caso neoclásico de costos de oportunidad crecientes: Línea MN

#### Cálculo de la curva de oferta neta:

1. Para cada valor de los términos de intercambio, se determina primero una oferta neta en la Gráfica 1: Equilibrio General de una Economía Individual y las Ganancias del Comercio. (b) Caso neoclásico de costos de oportunidad crecientes.
2. Lo anterior, se hace determinando los puntos óptimos de producción y consumo. Lo cual da el triángulo de comercio, CJP<sub>1</sub>.
3. Con el triángulo de comercio disponible se puede determinar un punto en la curva de oferta neta en la Gráfica 4: La curva de Oferta Neta.
4. La curva de oferta neta se obtiene conectando todos estos puntos por medio de una línea continua (Gráfica 4: La curva de Oferta Neta), que se muestra en OP<sub>1</sub>QENGF.
5. Una vez determinada la Curva de Oferta Neta, se determina la deseabilidad del país para comerciar, en diferentes términos de intercambio.

Fuente: Chacholiades, Milliades, Economía Internacional, Ed. McGraw Hill, México, 1986, p.80, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis

SUL

La elasticidad de la demanda se define, como:

$$\text{Elasticidad de la demanda} = \frac{\text{Cambio porcentual en la cantidad demandada}}{\text{Cambio porcentual en el precio}}$$

Existe una alta relación entre la elasticidad de la demanda y el gasto total (precio X cantidad) de un bien considerado.

- Si estos cambios porcentuales son iguales, la elasticidad de la demanda = 1: el gasto total permanece invariable.
- Si la cantidad demandada cambia más rápido que el precio, la elasticidad de la demanda > 1 (demanda elástica): el gasto total se incrementa.
- Si la cantidad demandada cambia más lentamente que el precio, la elasticidad de la demanda < 1 (demanda inelástica): el gasto total se reduce.

Esto se aplica a la demanda de importaciones. La misma relación que existe entre la elasticidad de la demanda ordinaria y los cambios en el gasto total, existen también entre la demanda de importaciones y el gasto total en importaciones. Dicha consideración es muy importante porque con ella puede predecirse desde la forma más simple de la curva de oferta neta, si la demanda de importaciones es elástica o inelástica, en un cierto punto.

Así, el gasto total en importaciones es: Precio relativo de alimento X importaciones de alimento = exportaciones de tela.

#### Efectos: Producción, Ingreso y Sustitución

Las importaciones de alimento están dadas por la diferencia entre el consumo doméstico de alimento, y la producción doméstica de alimento. A medida que el alimento se vuelve más barato, se pueden reconocer tres efectos:

1. **El efecto producción (o producto):** Efecto que se produce cuando, a medida que el alimento se hace más barato, la producción doméstica de alimentos se reduce debido a los costos de oportunidad crecientes. Al permanecer invariables otros factores, esta reducción en la producción de alimento tiende a aumentar la demanda de importaciones en la misma cantidad.
2. **El efecto ingreso:** A medida que el alimento se vuelve más barato, el ingreso real de la economía aumenta por dos razones:
  - (a) Debido a que las importaciones de alimento se pueden obtener con menores exportaciones de tela, y

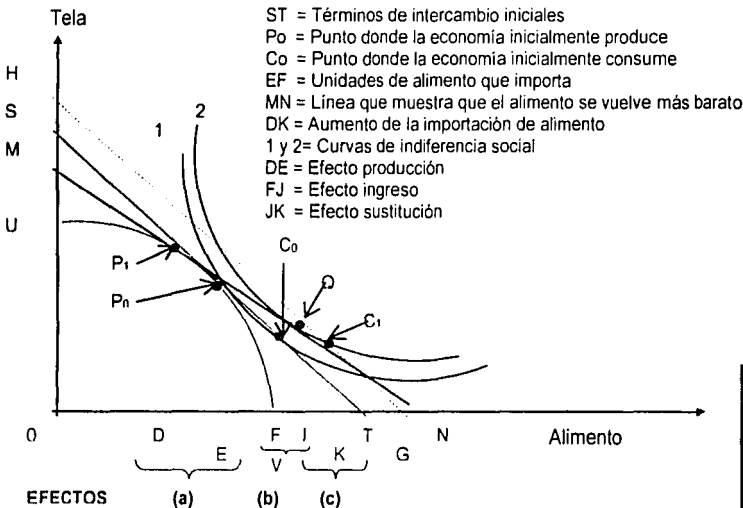
(b) Debido a que la producción doméstica se reajusta para maximizar el ingreso. A menos que el alimento sea un bien inferior<sup>1</sup>, el aumento del ingreso real hace que el consumo doméstico de alimento aumente; y esto, a su vez, hace que la demanda por importaciones aumente.

3. El efecto sustitución. A medida que el alimento se vuelve más barato, el alimento se sustituye por tela, hasta que la tasa marginal de sustitución de alimento por tela se reduzca al nivel más bajo del precio relativo del alimento. Así, el consumo de alimento aumenta haciendo que la demanda de importaciones aumente.

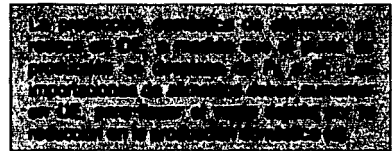
Tanto el efecto producción como el efecto sustitución llevan a que la demanda de importaciones aumente a medida que las importaciones se vuelven más baratas. El límite que existe al efecto producción es que después de que el país se vuelve completamente especializado, el efecto producción se reduce a cero.

A partir de la teoría de los precios, el efecto ingreso no es tan confiable como los efectos producción y sustitución. Así, cuando el bien importado es inferior, el aumento del ingreso ocasionará que tanto el consumo doméstico de alimento como las importaciones de alimento se reduzcan. Tal efecto ingreso negativo no puede esperarse que ocurra para toda clase de bienes importados. Lo anterior se ilustra en la siguiente gráfica.

Gráfica 5: Efectos producción, ingreso y sustitución



En los términos de intercambio iniciales dados por la línea ST, la economía produce en P<sub>0</sub> y consume en C<sub>0</sub>, al importar EF unidades de alimento. A medida que el alimento se vuelve más barato (línea MN). La economía desplaza su producción y consumo a los puntos P<sub>1</sub> y C<sub>1</sub>, respectivamente. El aumento total en importaciones resulta de: (a) un efecto producción (DE), (b) un efecto ingreso (FJ) y (c) un efecto sustitución (JK).



Δ Ingreso real de la economía (desplazamiento de la curva de indiferencia social a la 2).  
 La economía podría moverse a una curva de indiferencia superior si el país mejora en los términos de intercambio, pero por un Δ de precios que se produce a lo largo HG; paralela a ST y tangente a la curva de indiferencia superior en C<sub>1</sub>. Pero, si este Δ ocurre en otro lugar, el punto de la economía se mueve a Q, y tanto las importaciones como el consumo doméstico de alimento se reducen (b).

El punto de consumo de la economía no puede permanecer en la posición auxiliar Q; se debe desplazar a C<sub>1</sub>, en donde la tasa marginal de sustitución del alimento por tela se reduce al nuevo y más bajo precio relativo de alimento. El Δ consumo doméstico de alimento → demanda de importaciones de alimento, en la cantidad adicional JK (c).

Fuente: Chacholiades, Miliades, *Economía Internacional*, Ed. McGraw Hill, México, 1986, p.85, con adaptaciones didácticas de la autora SUL

<sup>1</sup> Un bien inferior es un bien cuya demanda se reduce a medida que el ingreso aumenta. Un bien superior, o normal, es un bien cuya demanda aumenta a medida que el ingreso aumenta. Finalmente, un bien neutral es un bien cuya demanda no está influida por ningún cambio en el ingreso

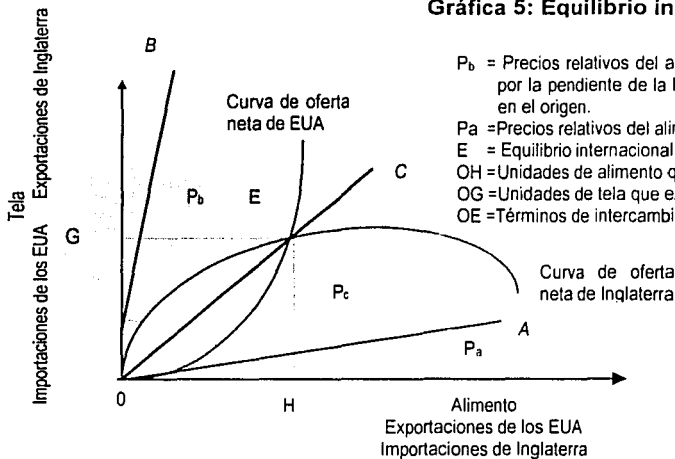
## Equilibrio Internacional

El equilibrio internacional se puede determinar por medio de las curvas de oferta neta.

Supuestos:

1. Existen dos países: Estados Unidos e Inglaterra.
2. Se producen y consumen dos bienes: alimento y tela.
3. En estado autárquico el alimento es más barato en EU (tiene ventaja comparativa en la producción de alimento), que en Inglaterra (tiene ventaja comparativa en la producción de tela).

Gráfica 5: Equilibrio internacional



$P_b$  = Precios relativos del alimento en una situación autárquica en Inglaterra: dados por la pendiente de la línea OB tangente a la curva de oferta neta de Inglaterra en el origen.

$P_a$  = Precios relativos del alimento en una situación autárquica en EUA.

E = Equilibrio internacional

OH = Unidades de alimento que exportan los EUA. a Inglaterra.

OG = Unidades de tela que exporta Inglaterra a EUA.

OE = Términos de intercambio.

El equilibrio internacional ocurre en E, en donde las curvas de oferta neta se interceptan. Los EUA exportan OH unidades de alimento a Inglaterra, e importan OG unidades de tela de Inglaterra. La pendiente de los términos de intercambio OE da los términos de intercambio de equilibrio OG/OH.

La curva de oferta neta de EUA tiene una curvatura opuesta a la de Inglaterra, porque las importaciones de tela de los EUA se miden a lo largo del eje vertical. Se encuentra entre el eje vertical y la línea OA, que es tangente a la curva de oferta neta del origen y que muestra el precio relativo del alimento de los EUA ( $P_a$ ) en autarquía.

La curva de oferta neta de Inglaterra se vuelve asintótica a eje horizontal, porque el precio relativo del alimento tiende a cero; pudiendo obtener una cantidad limitada de este bien a cambio de exportar una cantidad insignificante de tela.

Fuente: Chacholiades. Miliades, Economía Internacional, Ed. McGraw Hill, México, 1986, p.86, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis.

SUL

## Los Términos de Intercambio

Los términos de intercambio son los precios relativos de los bienes exportados. De los términos de intercambio dependen el empleo doméstico de factores, las técnicas de producción, la distribución del ingreso, la producción, el consumo, y las exportaciones e importaciones de bienes.

En la práctica, cada país exporta muchos bienes, no solamente uno. Por esta razón los economistas y estadísticos definen el concepto como una medida estadística en un número índice dado, por la relación de un índice de precios de exportación a un índice de precios de importación y expresado como porcentaje. Ambos, los índices de precios de exportación e importación deben tener el mismo año base.<sup>2</sup>

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>2</sup> Estos índices de precios son reportados por el Fondo Monetario Internacional, en su revista mensual International Financial Statistics.

### Ejemplo

1979 = Año base

$\Delta$  precios de exportación de los EUA, al final de 1980 = 10%

$\Delta$  precios de importación de los EUA, al final de 1980 = 4.76%

Los términos de intercambio EUA =  $\frac{110}{105} \times 100 = 4.76\%$ , por lo que sus términos de intercambio mejoran en la misma proporción.

Un cambio en los términos de intercambio de un país puede reflejar un cambio, ya sea en el comportamiento económico doméstico o externo. Cuando los términos de intercambio cambian como resultado del comportamiento externo (cambio en los gustos externos, tecnología o dotación de factores), entonces se debe concluir, con base en el análisis del equilibrio internacional, que una mejora en los términos de intercambio es equivalente a un aumento en el bienestar de los EU y que un deterioro es equivalente a una reducción en el bienestar social. Hay que enfatizar que una mejora en los términos de intercambio, no es equivalente a un aumento en el ingreso real de los Estados Unidos.

### Costos de Oportunidad Decrecientes. Economías Internas y Externas

Los rendimientos crecientes son usualmente atribuibles a ciertas "economías", que reflejan reducciones de costos. Estas economías pueden ser internas o externas a la firma.

Así, aunque la función de producción de la industria pueda caracterizarse por rendimientos constantes a escala, la función de producción de la firma puede exhibir sucesivamente rendimientos crecientes, constantes y decrecientes, dando lugar a la usual curva de costos medios en forma de U. La fase inicial de rendimientos crecientes, en la función de producción de la firma, se debe a *economías internas*, tales como la división del trabajo dentro de la firma. Tarde o temprano, estas economías internas se acaban y son seguidas de rendimientos constantes y decrecientes a escala, debido a las dificultades de supervisión, principalmente.

Si las economías de escala de la firma continuaran indefinidamente, la competencia perfecta se desvirtuaría, debido a que con el tiempo una firma se volvería tan grande que sería capaz de suministrar todo el producto de la industria.

Para reconciliar el fenómeno de rendimientos crecientes con condiciones de competencia perfecta, Marshall introdujo en 1890 el concepto de *economías externas*, concepto que fue refinado por Edgeworth, Haberler, Knight, Viner, Kemp, Meade y otros, más tarde. La idea básica consiste en que las curvas de costos de las firmas individuales se desplazan hacia abajo a medida que el producto de la industria se expande. Los costos menores se atribuyen a menores precios de los factores o a una mayor eficiencia de cada firma. Las economías externas, debidas a menores precios de los factores, se denominan *pecuniarias*, y las debidas a eficiencia creciente se denominan *tecnológicas*.

Las economías externas pecuniarias no presentan ninguna dificultad, mientras que las economías externas tecnológicas sí.

Las economías externas pecuniarias no se pueden observar en el caso de los factores primarios (trabajo y tierra), sólo se pueden observar en el caso de los bienes intermedios,

cuando la industria que ofrece es, o bien un monopolio (la competencia perfecta se descarta) o una industria, con costos decrecientes debidos a economías tecnológicas externas.

### Rendimientos Crecientes y la Frontera de Posibilidades de Producción

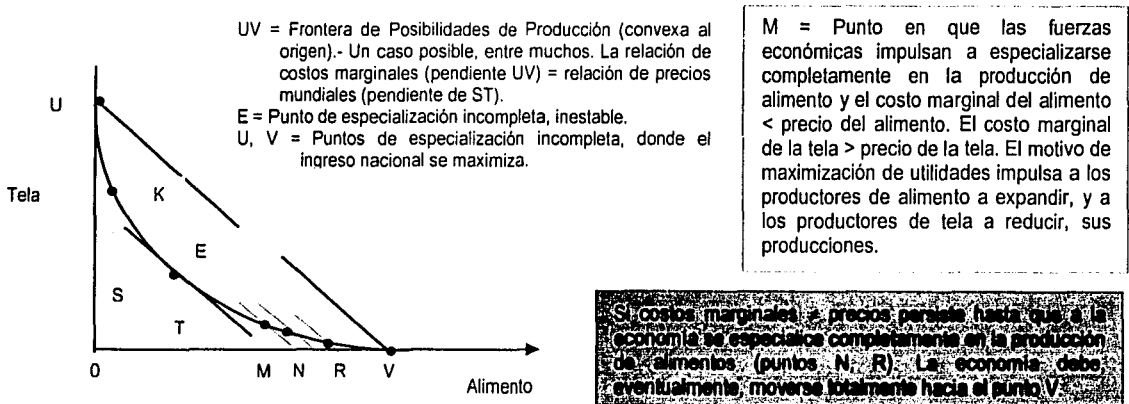
La introducción de economías externas tecnológicas da lugar a varias dificultades, porque:

1. Se puede demostrar que la economía no puede producir en la frontera de producción, aun bajo condiciones competitivas perfectas.
2. La tasa marginal de transformación (es decir, la pendiente de la frontera de producción) no necesita ya ser igual a la relación del precio de los bienes.
3. La frontera de producción no necesita ser cóncava con respecto al origen; puede ser totalmente convexa al origen o puede combinar regiones de concavidad con regiones de convexidad.

### Costos de Oportunidad Decrecientes y Comercio Internacional

Los países pueden seguir beneficiándose del comercio internacional, aun cuando los costos de oportunidad sean decrecientes, pero quizá **especializándose totalmente**, como en el mundo ricardiano, de costos constantes.

Gráfica 6: Costos de oportunidad decrecientes y ganancias del comercio



Fuente: Chacholiades, Miliades, Economía Internacional, Ed. McGraw Hill, México, 1986, p.91, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis. SUL

Desafortunadamente, en el mundo de los costos decrecientes, un país puede empeorar con el comercio internacional. Este es ciertamente un fenómeno paradójico.<sup>3</sup>

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

<sup>3</sup> Para aclarar esto se puede recurrir a la siguiente bibliografía adicional: Matthews (1950), y Chacholiades (1978, capítulo 7).



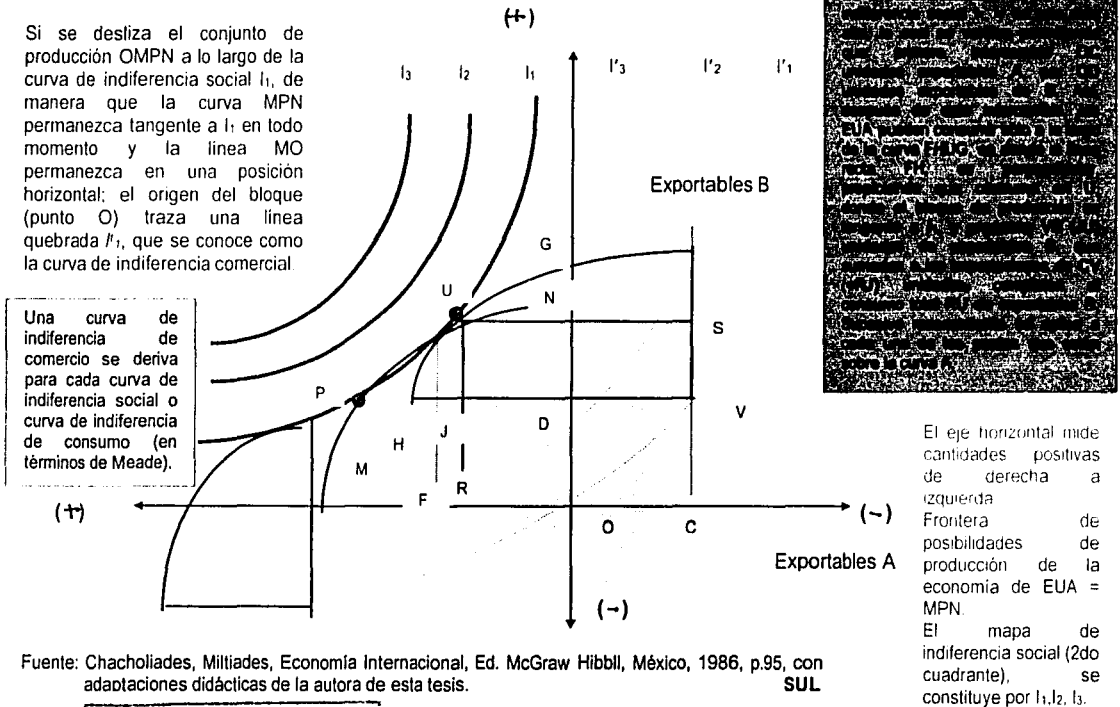
### La Técnica Geométrica de Meade<sup>4</sup>

La técnica geométrica de Meade permite obtener la curva de oferta neta de un país a partir de sus curvas de indiferencia social y de la frontera de posibilidades de producción; derivándose el mapa de indiferencia comercial. La curva de oferta neta es el lugar geométrico de las tangencias entre las líneas de términos de intercambio y las curvas de indiferencia del comercio. Así, con las curvas de oferta neta de dos países, se puede demostrar el equilibrio internacional mediante la súper imposición de un diagrama sobre el otro.<sup>5</sup>

En 1930, Leontief y Lerner proporcionaron una técnica geométrica para obtener la curva de oferta neta de un país a partir de sus curvas de indiferencia social y frontera de posibilidades de producción. Dos décadas después la técnica Leontief-Lerner fue perfeccionada por James E. Meade en su *geometría del comercio internacional* (1952).

La técnica considera como primer paso, la derivación del mapa de indiferencia comercial.

**Gráfica 7: Derivación del mapa de indiferencia del comercio a partir del mapa de indiferencia social y de la frontera de posibilidades de producción**



Fuente: Chacholiades, Milliades, Economía Internacional, Ed. McGraw Hibbl, México, 1986, p.95, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis. **SUL**

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

<sup>4</sup> Leontief (1933) y Lerner (1934) obtuvieron la curva de oferta neta de un país, a partir de sus curvas de indiferencia social y la frontera de posibilidades de producción. La técnica geométrica fue perfeccionada por James E. Meade en su *geometría del comercio internacional* (1952).

<sup>5</sup> El diagrama resultante es la culminación del modelo neoclásico que combina la producción, el consumo y el comercio.

$I_1$ , da todas las combinaciones alternativas de exportación e importación, que le permiten a EUA alcanzar una curva de indiferencia social  $I_1$ ; En V, los EUA exportan  $OC (=DV)$  unidades exportables de A en intercambio por  $OC (=CV)$  unidades exportables de B.

Una curva de indiferencia comercial corresponde a una curva de indiferencia social; y cuanto mayor sea la curva de indiferencia social, mayor será la curva de indiferencia del comercio correspondiente.

Bajo costos de oportunidad crecientes, las curvas de indiferencia del comercio tienen la misma convexidad que las curvas de indiferencia social y la pendiente de una curva de indiferencia del comercio, en cualquier punto, es igual a la pendiente de la correspondiente curva de indiferencia social y la pendiente de la frontera de posibilidades de producción el punto correspondiente.

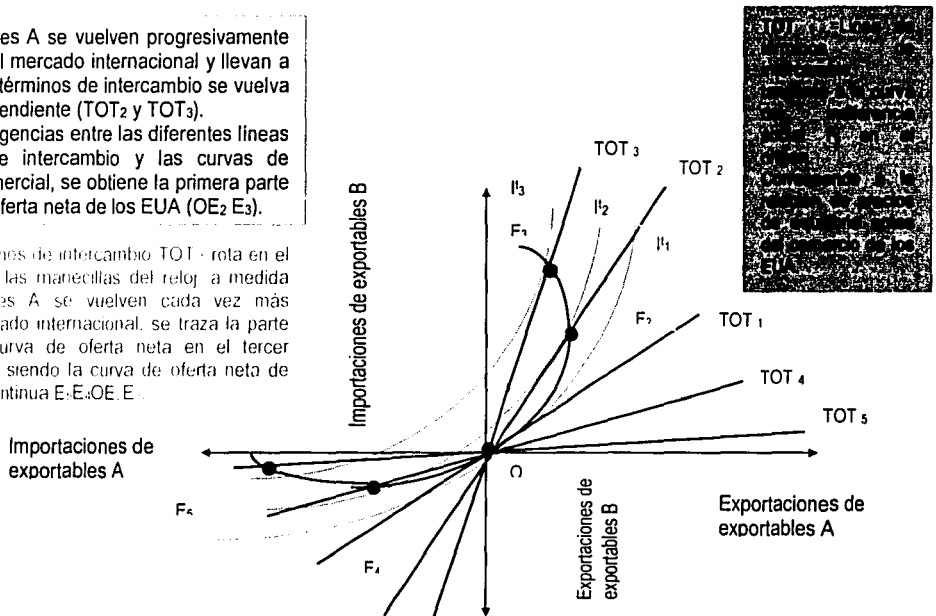
### Curva de Oferta Neta

La curva de oferta neta, es el lugar geométrico de las tangencias entre las líneas de términos de intercambio y las curvas de indiferencia del comercio.

Gráfica 8: Derivación de la curva de oferta neta de EUA, a partir del mapa de indiferencia social

Si los exportables A se vuelven progresivamente más caros en el mercado internacional y llevan a que la línea de términos de intercambio se vuelva cada vez más pendiente ( $TOT_2$  y  $TOT_3$ ). Al trazar las tangencias entre las diferentes líneas de términos de intercambio y las curvas de indiferencia comercial, se obtiene la primera parte de la curva de oferta neta de los EUA ( $OE_2 E_3$ ).

Si la línea de términos de intercambio  $TOT$  rota en el sentido inverso de las manecillas del reloj a medida que los exportables A se vuelven cada vez más baratos en el mercado internacional, se traza la parte que falta de la curva de oferta neta en el tercer cuadrante ( $OE_1 E_2$ ), siendo la curva de oferta neta de los EUA, la línea continua  $E_1 E_2 OE_3 E_4$ .



Fuente: Chacholiades, Miliades, Economía Internacional, Ed. McGraw Hill, xMéico, 1986, p.96, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis. SUL

La curva de oferta neta tiene dos propiedades:

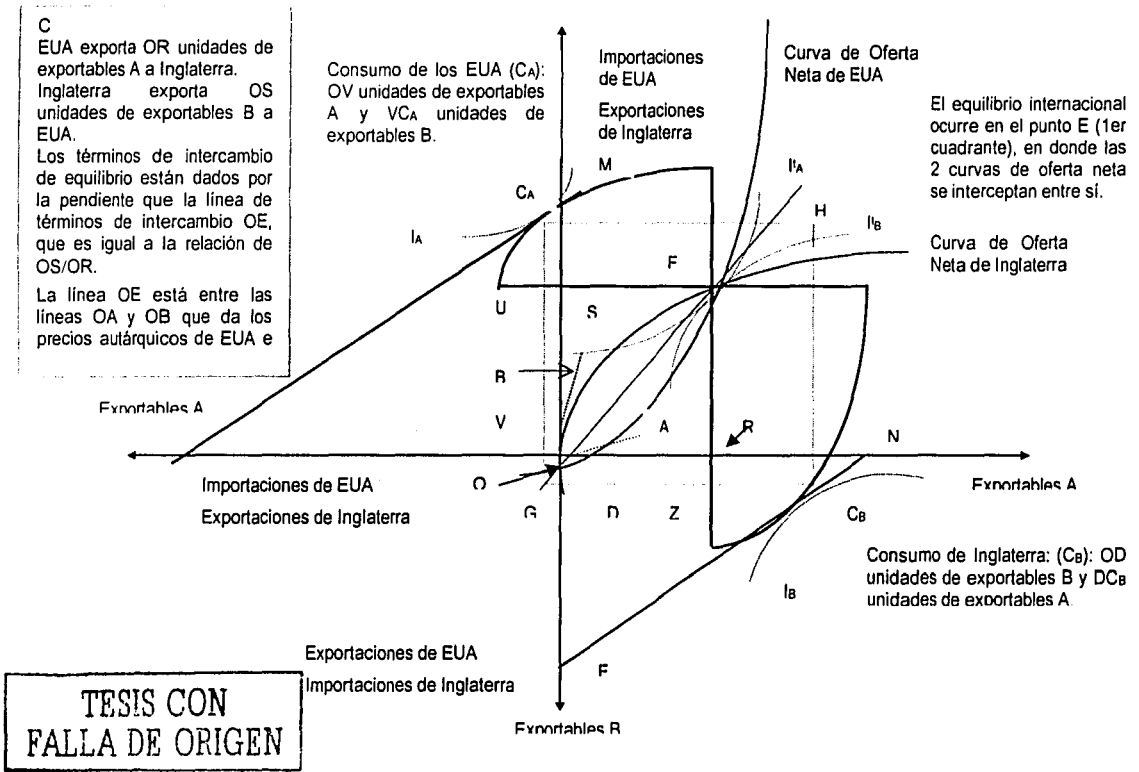
TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1. Pasa a través del origen y está totalmente por encima y a la izquierda de la línea de términos de intercambio  $TOT_1$  (cuya pendiente da la relación de precios previa al comercio).
2. La línea de términos de intercambio  $TOT_1$  es tangente a la curva de oferta neta.

### Equilibrio Internacional

El mismo procedimiento sirve para derivar la curva de oferta neta de un segundo país, por ejemplo, Inglaterra. El equilibrio internacional se demuestra en términos de las dos curvas de oferta neta, mediante la superimposición de un diagrama sobre el otro, después de que el diagrama de Inglaterra se ha rotado  $180^\circ$  para hacer que coincidan los ejes del diagrama de los Estados Unidos.

**Gráfica 9: Demostración de Meade del equilibrio internacional.**- La producción, el consumo y el comercio se tratan conjuntamente. El diagrama es la culminación del modelo neoclásico



**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

Fuente: Chacholiades, Miliades, Economía Internacional, Ed. McGraw Hill, México, 1986, p.97, con adaptaciones didácticas de la autora de esta tesis. SUL

**Este diagrama, que se le debe a Meade, en el que se combina la producción, el consumo y el comercio.**

## V. Modelos Económicos para la Economía Internacional

### 5. El Modelo Estándar de Comercio

Las diferentes teorías que explican el comercio internacional y la interacción económica entre países soberanos, tiene como ejes fundamentales de análisis, las ganancias del comercio y los patrones del comercio.

Los diferentes planteamientos y teorías que explican el comercio internacional empiezan cronológicamente desde los debates sobre comercio internacional y política monetaria de los siglos XVIII y XIX, con las reflexiones desarrolladas tanto por los representantes del mercantilismo en el siglo XVII, como por los adelantos teóricos realizados por Adam Smith con su teoría de las ventajas absolutas (S. XVIII), David Ricardo con su teoría de las ventajas comparativas (S. XIX), y en términos generales de los desarrollos posteriores (S. XX), que enriquecieron teórica y empíricamente éste campo del conocimiento.

Los primeros planteamientos (en la edad moderna) que explicaban la importancia del comercio internacional, se encuentran en los enfoques mercantilistas (bastantes exitosos para el posicionamiento de Inglaterra como potencia comercial), que más que una reflexión teórica, sistemática, analítica, eran un conjunto de políticas que buscaban la acumulación creciente de metálico, puesto que se consideraba que la riqueza de un país se lograba a través de su acumulación. Para ello, se debería exportar lo máximo de mercancías e importar lo mínimo para que su balanza comercial siempre generará superávit.

David Hume derrumba con sus argumentos, la creencia mercantilista de los beneficios de la acumulación de metálico. Argumentos que Adam Smith, quien había estudiado a Hume, en su libro "la Riqueza de las Naciones" intenta explicar desde un punto de vista analítico, por medio de la teoría del valor trabajo, formulando a partir de ésta, la teoría de las ventajas absolutas: "cada país puede especializarse en la producción de aquellos bienes que produce con mayor eficiencia e importar aquellos bienes en los cuales tenga una desventaja".

David Ricardo plantea, con tal fortaleza, la teoría de las ventajas comparativas, que sigue aun vigente con obvias modificaciones que lo complementan, arguyendo que un país tiene estas ventajas en la producción de un bien si el costo de oportunidad en la producción de este bien, en termino de otros bienes, es inferior en ese país frente al extranjero, lo que convierte a esta teoría en la argumentación de un método indirecto de producción.

En el modelo teórico de Heckscher Ohlin, la abundancia relativa de los factores en cada uno de los países (en el cual la mano de obra ya no es el único factor productivo), es el determinante del comercio. Leontief confronta empíricamente el modelo Heckscher Ohlin, dando otra explicación alternativa del comercio.

Hoy, cuando la política de bloques ha concluido y la globalización económica va viento en popa, la economía de mercado es presentada como la única opción viable para todos los países del mundo. Según éstos la economía de mercado junto a la libre competencia llevarán a que cada país extraiga lo mejor de sí mismo, conduciendo al pleno empleo y a la máxima utilidad para los agentes económicos. A la par de estas ideas están surgiendo otras que pretenden fomentar

modos de pensamiento alternativos; algunos carentes y otros extensos en lo que se refiere a análisis económico.<sup>1</sup>

La competencia perfecta es un modelo ideal que se basa en una serie de supuestos, que no se cumplen en la mayoría de los casos, que son los siguientes: no hay intervención estatal o es mínima, comportamiento racional-optimizador de los agentes, actitud precio-aceptante de éstos (los precios vienen dados por el mercado), se producen bienes genéricos (no existen las marcas), propiedad privada, libertad económica (libre movimiento de personas y capitales, libertad de empresa), rendimientos decrecientes a escala (por cada unidad monetaria que se invierte el beneficio aumenta en menos de una unidad monetaria) e información perfecta (a disposición de todos y con costo nulo).

En la mayoría de países, con economías de mercado, la realidad difiere mucho de este modelo, dando lugar a otro, conocido como competencia imperfecta u oligopolística, la cual se caracteriza por: comportamiento racional-optimizador de los agentes, agentes no precio-aceptantes, se producen bienes similares aunque diferenciados (marcas), propiedad privada, barreras a la movilidad de personas y a la entrada en ciertos mercados, rendimientos variables con determinadas industrias tendentes a rendimientos crecientes a escala (una unidad monetaria invertida arroja más de una unidad monetaria de beneficio) e información restringida y costosa (p.e: Foro Económico de Davos). Las diferencias entre lo que debería ser, competencia perfecta, y lo que es, competencia oligopolística, suelen ser señaladas como fallos del sistema y en la mayoría de los casos estos fallos se atribuyen a la intervención estatal.

El peor impedimento para que la economía llegue a la competencia perfecta, según las corrientes clásicas de pensamiento económico, es la intervención del Estado. Éste desarrolla dos cometidos, por un lado establece el marco institucional en el que se desarrolla la economía y, por otro, es un agente más en el proceso económico debido a su capacidad de ingreso y gasto. Para los clásicos, el Estado influye negativamente en la economía porque altera la distribución de los recursos, haciéndoles perder eficiencia, ya sea a través de legislaciones restrictivas, ya sea a través de efectos desincentivadores debido a los impuestos y a sus inversiones y gastos. La teoría señala al Estado como principal elemento de perturbación en cuanto a asignación eficiente de recursos, la realidad demuestra que son los grupos de presión (empresariales o sindicales), los que hacen que los gobiernos tomen medidas legislativas proteccionistas (mejorar la situación de los nacionales a costa de los extranjeros) que perturban la asignación eficiente de recursos.

Según los liberales los peores errores en los que cae el Estado constantemente son las regulaciones del mercado laboral, salarios mínimos, seguros de desempleo; y las políticas tributaria, de gasto y de redistribución de la riqueza, donde las políticas sociales, asistencia sanitaria pública, educación pública, salarios de jubilación; tienen gran parte de culpa en las ineficiencias del sistema.

Los liberales consideran las anteriores políticas gubernamentales como erróneas, bajo el argumento de que la desregulación del mercado laboral nacional favorece al empresario a la hora de disminuir costos, ya sea a través de salarios por debajo de los de equilibrio o a través del despido libre, perjudicando al trabajador nacional, lo cual lleva a presiones empresariales para empeorar las condiciones de los trabajadores; por otro lado, las empresas buscan la disminución de la carga impositiva sobre sus actividades, lo cual genera políticas tributarias más encaminadas a los impuestos indirectos (regresivos sobre la renta) que a los impuestos directos

<sup>1</sup> Jandorrero, '02. <http://www.ocm.tvheaven.com/competencia.htm>

(progresivos sobre la renta), perjudicando a las familias con rentas más bajas; en tercer lugar, las redistribuciones de la renta son negativas para la empresa por el efecto desincentivador que provoca en los individuos, lo cual restringe su movilidad geográfica (impide el éxodo) y provoca que se encarezca el mercado laboral a la vez que se generan zonas con altos índices de paro. Finalmente, se señala al gasto público extranjero como generador de efecto expulsión de inversiones, generalmente nacionales, y como detonante de crisis de balanza de pagos. Todos estos errores del sistema influyen en las funciones de producción y de beneficio de las empresas con un carácter negativo.

En lo referente a la movilidad de personas se están dando, a nivel nacional, dos fenómenos paralelos que convergen: Por un lado las grandes áreas económicas (Unión Europea y EUA), fomentan la movilidad geográfica dentro de sus fronteras geográficas. Los trabajadores han de estar dispuestos a desplazarse miles de kilómetros para encontrar un trabajo, renunciando a su entorno vital. Se llevan a cabo medidas de todo tipo, becas de movilidad, penalizaciones de movilidad, entre otras, para que el mercado interior de trabajo se dinamice. Se busca mano de obra cualificada, dispuesta y dirigible.

En el otro extremo, se encuentran las áreas deprimidas o con pocas posibilidades: prácticamente toda Latino América y África y gran parte de Asia y la Europa del Este. La actitud de los gobiernos occidentales es totalmente opuesta a la libre inserción de estos inmigrantes en el mercado laboral nacional. Aparte de razones racistas y/o xenófobas, la cuestión es que en las grandes áreas económicas hay dos mercados de trabajo: el de los nacionales, o "con papeles", y el de los extranjeros "sin papeles". En su lucha por disminuir costos, las empresas observan ventajas en la existencia de dos mercados laborales; aunque si pudieran lo dejarían todo en el el de los "sin papeles". Estos trabajadores cobran menos, pueden ser despedidos cuando se quiera, no se pueden sindicalizar, ni suponen costos por baja laboral, no tienen derecho alguno.

Las teorías del capital humano señalan como eficiente colocar al personal cualificado donde se encuentran los puestos de trabajo apropiados a sus cualificaciones. Según las teorías de crecimiento endógeno las economías locales han de hacer uso de las potencialidades del medio y sus gentes para ir desarrollándose. Los gobiernos han de promover políticas económicas basadas en la economía tradicional o factible en cada región, haciendo el mejor uso posible tanto del medio como de las gentes, además de dinamizar la comercialización de unos productos que por su carácter artesanal tienen un valor añadido, el de la exclusividad, del que carecen los bienes producidos en gran escala.

En cuanto a la libre circulación de bienes, la lucha contra las medidas proteccionistas que pudieran surgir en cualquier país, son enarboladas por la Tríada (UE, EUA y Japón), que presionan al resto de los países para que traten sus productos igual que a los nacionales, es decir, que no haya impuestos a la importación. El problema surge cuando el Resto quiere introducir sus bienes exportables, generalmente primarios y con poco valor añadido, en los mercados de la Tríada. La agricultura está fuertemente protegida tanto en la UE como en EUA, lo cual aparte de ser una nueva ineficiencia, muestra el doble rasero que se está usando.

Por todo lo expuesto, se contempla la necesidad de que los gobiernos sigan legislando y administrando los recursos, buscando el bienestar de su pueblo, no el beneficio de los capitales imperiales. El Estado ha de ser el ente dinamizador de la economía, creando capitales nacionales, tanto físicos como humanos.

Sobre la movilidad de capitales<sup>2</sup> no hay más que pedir la aplicación de la tasa Tobin<sup>3</sup> o algún tipo de impuesto parecido que grave los movimientos de capital especulativos. En lo referente a la circulación de mercancías, sería conveniente que la UE y EUA facilitaran la importación de los bienes que vienen de las áreas deprimidas. El que cada país produzca lo que necesita es lo mínimo que se puede pedir a la hora de articular un tejido industrial que en un futuro pueda ser competitivo en el marco internacional. Producir con vistas al exterior hace muy vulnerable una economía ante cambios en la demanda internacional, sin embargo producir para el mercado interior y vender en el exterior si el producto es suficientemente competitivo es una actitud que busca la satisfacción del mercado interior y el beneficio que se pueda extraer del exterior.

En cuanto a la información, se debería mejorar la difusión, incluyendo espacios de difusión de las ofertas y demandas públicas así como de otra información relevante, además de incluir programas en los que se compararan los distintos productos presentes en el mercado. La creación de la figura del juez de consumo, cuyo cometido sería evaluar la calidad del producto, en cuanto a prestaciones y a adecuación al derecho nacional (con especial énfasis en el cumplimiento de los derechos fundamentales, humanos y del trabajador, y las leyes medioambientales), también sería recomendable.

La senda que va de la competencia imperfecta a la competencia limpia sólo puede empezar con un Estado que asuma sus verdaderos poderes en cuanto a capacidad de dirección de su economía. El gobierno tiene que luchar por el bienestar de su pueblo, quien le legitima, haciendo uso de todas aquellas armas que el poder pone a su disposición. La nacionalización de bienes y tecnologías de interés general, la aplicación de los derechos humanos y del trabajador, aplicar la tasa Tobin sobre los movimientos especulativos de capital, ensanchar las vías de información y mostrar al consumidor las características reales de lo que se consume, y, en definitiva, crear un modelo de economía autocentrada basada en las potencialidades endógenas de cada región y dirigida a la satisfacción de las necesidades nacionales, deben ser las líneas de acción que cualquier gobierno debe tomar si quiere alejarse de la competencia imperfecta. Con el mundo aumenta el bienestar y la justicia sociales.

El modelo estándar, aporte neoclásico a la explicación del comercio, no corresponde sólo a un modelo de corte ofertista como los modelos ricardianos, sino que aporta elementos tanto de oferta como de demanda, en la explicación del comercio entre países.

El análisis de los problemas reales necesita basarse en una combinación de modelos. Por ejemplo, puede ser útil aplicar el modelo ricardiano para analizar las implicaciones de los

---

<sup>2</sup> Se trata, en primer lugar, de inversiones privadas dirigidas al sector privado. Es el caso incluso de los países en desarrollo más importantes. Ahora los préstamos de los organismos oficiales son una minoría, mientras que los flujos de organismos privados representaban ya 80% del total, a diferencia de lo que sucedía a principios de los noventa. En segundo lugar, la velocidad y la magnitud de estos flujos es impresionante: en 1986 casi 188 mil millones de dólares pasaron de una mano a otra a través de los principales intermediarios financieros del mundo. En 1995 la cantidad estimada era de 1.2 billones diarios, es decir un aumento de más de seis veces en una década. En la actualidad deben representar entre 1.5 y 1.8 billones de dólares diarios. En tercer lugar, el destino de estos flujos son las llamadas inversiones de portafolio (es decir, a corto plazo y altamente volátiles) y acciones en las bolsas de valores. Sólo entre 15 y 20% de los flujos responde al comercio internacional, estimado en 4.3 billones de dólares anuales. Un porcentaje más pequeño obedece a inversiones extranjeras directas, destinadas a adquirir plantas productivas en bienes y servicios y creadoras de fuentes de trabajo. El resto, alrededor de 80%, son capitales líquidos, de corto plazo y de naturaleza puramente especulativa.

<sup>3</sup> Tobin, James, "A Proposal for International Monetary Reform", Vol. 4, *Eastern Economic Journal* 153-159 (1978). Hace más de 20 años, James Tobin, premio Nobel de Economía, escribió un artículo en el que propuso gravar las transacciones de divisas que se realizan en el mundo con un impuesto muy pequeño, menor a un punto porcentual, entre 0.1 y 0.25%. Ello, como parte de una reforma al sistema monetario internacional, que después de la ruptura de los acuerdos de Bretton Woods, los países desarrollados empezaron a desmantelar los controles de capitales que habían estado vigentes y que desde entonces, la competencia por atraer los flujos financieros se ha vuelto más encarnizada. <http://www.jornada.unam.mx/2001/ago01/010812/mas-tobin.html>.

cambios fundamentales en el comercio mundial, el rápido crecimiento de la productividad y de las exportaciones de Japón, Corea y Taiwán, a mediados de los años ochenta.

Para entender los efectos del aumento del comercio del Pacífico y sobre la distribución de la renta en los Estados Unidos, puede ser de utilidad aplicar el modelo de factores específicos.

El modelo Heckscher-Ohlin se puede utilizar para entender el cambio de recursos de las naciones de Asia del este, pues a medida que han acumulado capital y ha aumentado la formación de su fuerza de trabajo, el trabajo no cualificado se ha hecho escaso.

Lo que se intenta mostrar es la lógica de construcción interna de cada uno de los modelos y el papel de sus supuestos, con el propósito de que el estudiante, al enfrentarse a un problema o al interpretar un hecho real, relacionado con el comercio, tenga los instrumentos necesarios para explicar la interacción entre países e identifique el terreno teórico a que se está enfrentando, así como las implicaciones que conlleva su utilización en un análisis.

El uso de una combinación de modelos, en el análisis de los problemas reales, a pesar de las diferencias en sus detalles, es útil por que poseen varias características comunes:

1. La capacidad productiva de una economía puede ser resumida por su frontera de posibilidades de producción, y las diferencias en esas fronteras dan origen al comercio.
2. Las posibilidades de producción determinan una función de oferta relativa del país, en cuestión.
3. El equilibrio mundial está determinado por la demanda relativa mundial.





**ECONOMÍA INTERNACIONAL**  
**(Una Propuesta Didáctica para Licenciatura)**

**TERCERA PARTE: PROPUESTA DIDÁCTICA. Análisis Empírico**



## VI. Comercio y Finanzas Internacionales

### 1. El Sistema Mundial

El análisis del orden mundial, en sus "segmentos" económico, estratégico-militar y político muestra la configuración de las relaciones mundiales y los ejes sobre los que asientan éstas.<sup>1</sup>

La caída del Muro de Berlín en 1989 y la desintegración de la URSS en 1991, dio fin al sistema bipolar (1945/1991), erosionando la soberanía del Estado-Nación.

El Estado-Nación, que surge con la Paz de Westfalia en 1648, con dos características centrales, la "nacionalidad" (*identidad*) y **soberanía** por un lado, y la "internacionalidad" por el otro; que en el siglo XX, se le agrega la "supranacionalidad", y la "transnacionalidad".

Algunos elementos característicos del siglo XX son:

1. **Multiplicación de Estados-Nación** hacia mediados del siglo, particularmente por el proceso masivo de descolonización en África y el Caribe -*década de los '60*- y hacia fines del siglo, por el proceso, también masivo, de fragmentación de Estados, comenzando por la URSS<sup>2</sup> y otros países de Europa Oriental. *En muy pocos casos ha habido unificación: Vietnam, las dos Alemanias, o el de China, al recuperar Hong-Kong y Macao, y en proyecto, las dos Coreas y China con Taiwan.*
2. **Internacionalización y supranacionalismo.**
3. **Transnacionalización y transformación del Estado-Nación**, derivando en nuevos tipos de Estados -status o forma de organización social-, que junto al desarrollo tecnológico en áreas como la militar, sean armas -capacidad nuclear generalizada, misiles de largo alcance- o tecnología espacial -cohetes y satélites de todo tipo- y acompañada de una revolución en la microelectrónica, la telefonía, la informática, han generado cambios conceptuales y reales en la "soberanía", a la vez que la revolución de las comunicaciones, deriva, con el fin del sistema bipolar, en la era de la "globalización". Los conflictos, pasaron de ser "internacionales" a "intra-nacionales", tales como los problemas étnicos y religiosos, narcotráfico y lavado de dinero, terrorismo.

Así la convivencia de los Estados-Nación, ordenada, ya **no se basa en el equilibrio de poderes, sino en la conjunción de intereses**; las relaciones se transforman en una nueva modalidad de relacionamiento, habiendo partes que todavía se debaten en guerras de religión (*o ideológicas*).

Se asiste a la paradoja de un mundo diverso y a la vez globalizado y totalmente integrado y comunicado. Robert Cooper<sup>3</sup> dice que hoy existen **Estados premodernos, modernos y postmodernos.**

- 1) Los **estados premodernos** mal cumplen el principio weberiano<sup>4</sup> de monopolizar el uso de la fuerza, por lo que resultan más o menos caóticos. No pueden generar orden en su propio territorio. No tienen una soberanía sobre su territorio.<sup>5</sup>
- 2) Los **Estados modernos** mantienen los principios de soberanía y de no injerencia así como el monopolio de la fuerza y dirigen su política exterior en busca de la hegemonía o de un equilibrio de poder y, cuando les interesa,

<sup>1</sup> DALLANEGRÁ PEDRAZA, Luis, *Tendencias del Orden Mundial: Régimen Internacional*, (Buenos Aires, Edición del Autor, 2001), <http://www.geocities.com/luisdallanegra/Regimen/tapareg.htm>.

<sup>2</sup> La URSS, era un Estado plurinacional, por lo que las naciones recuperaron su condición de tales desintegrando al Estado.

<sup>3</sup> Cooper, Robert, *The PostModern State and the World Order*, 1996, citado en ZALDÍVAR, Carlos Alonso, "En un Mundo Roto", Diario "El País", Madrid del 10-Nov-98.

<sup>4</sup> Max Weber, *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*, (Berkeley, University of California Press, 1978). Edición en español, *Economía y Sociedad*, (México, FCE, 1964), Segunda Edición.

<sup>5</sup> Ejemplos: en Europa, **Yugoslavia**, en América Latina, **Colombia**, cuyo imperium está dividido entre el gobierno oficial, los grupos guerrilleros, los paramilitares, el narcotráfico y por fuera, Estados Unidos procurando generar sus pautas de orden; **Perú**; **Chile**, cuyo poder está dividido entre las fuerzas armadas por un lado y el gobierno elegido por el otro, que impiden el funcionamiento del Estado de Derecho; **Argentina**, más allá de que se la podría calificar como un caso alópico, está muy cerca de la premodernidad.

piden que la ONU les proporcione seguridad colectiva. En esta categoría se incluyen **China, India, Pakistán, Brasil, México, Cuba, Israel, Irán, Turquía, Corea del Norte**, además de otros.

**México** es un estado **moderno** desde el punto de vista de sus principios, pero es **premoderno** desde el punto de vista del manejo soberano de su economía, pues el NAFTA/TLC lo transforma, en buena medida, en una factoría de EUA, a la vez que el préstamo de 50 mil millones de dólares recibido para salir del "efecto tequila" compromete sus ingresos petroleros, al garantizar con ellos, a EUA, el pago de este préstamo; al sujetarse, junto a otros Estados latinoamericanos y del resto del mundo, a políticas de "certificación" o "descertificación" por parte el gobierno de EUA quien califica la manera en que se encara la lucha contra el narcotráfico, agregándose el conflicto del zapatismo en Chiapas.

Los problemas con los "sin tierra" y grupos de narcotraficantes que controlan partes de ciertos municipios en Río de Janeiro y otros Estados, ubican a **Brasil**, entre los Estados con características mixtas de **modernos** y **premodernos**.

**Corea del Norte**, por el acercamiento que tuvo con **Corea del Sur** para negociar la unificación, podría caracterizarse, junto con su par, como Estados **postmodernos**.

- 3) La mayoría de los Estados europeos, ya no son modernos, se han convertido en **Estados postmodernos**, caracterizados por ejercer la soberanía de manera tan flexible que posibilita compartirla, se encuadran en organizaciones que regulan la injerencia de unos en los asuntos internos de otros, han renunciado a usar la fuerza entre ellos y buscan la seguridad a través de la mutua vulnerabilidad y de códigos de conducta acordados. Lo **postmoderno** consiste en renunciar a la ventaja coyuntural en favor de la **convergencia estratégica**, es decir, en pactar renunciando a lo unilateral.

**Canadá, Japón** y los miembros de la **Unión Europea** son Estados postmodernos cuya transformación comenzó tras la segunda guerra mundial, después de comprobar que la búsqueda de la hegemonía terminaba en guerra, que el establecimiento de equilibrios de poder, antes o después, también terminaba en guerra y que los sistemas de seguridad colectiva no lograban evitarla. Por ello, adoptaron criterios de convergencia y coordinación de políticas.

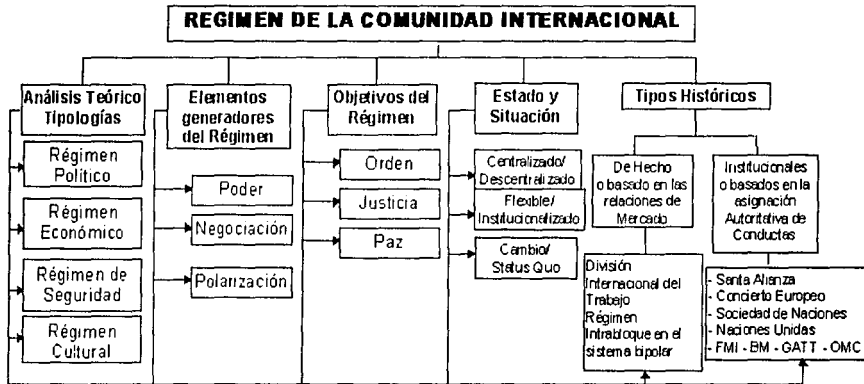
La **Unión Europea** es una agrupación de Estados postmodernos que pone fin a los intentos de dominio de un país europeo -*Alemania*- sobre el resto y a los inestables equilibrios de poder en Europa.

Para Zaldívar<sup>6</sup>, **Estados Unidos y Rusia**, son dos **Estados atípicos**. Parte de Europa es rusa y **Rusia** es europea en parte, pero tiene tamaño y recursos como para valerse por sí sola. Esto la empuja a seguir siendo un **estado moderno** inclinado a relacionarse con otros a través de equilibrios y hegemonías. Rusia atraviesa una etapa traumática que podría hacerla **retroceder** hacia un **status premoderno** o evolucionar hacia comportamientos **postmodernos**. Una evolución así de Rusia coincide con el interés estratégico de la UE.

**Estados Unidos**, pese al calificativo de ser la única superpotencia mundial, dista de ser el centro de un mundo unipolar, pues el tener un potencial mayor al de cualquier otro país, no le provee de la voluntad interior y de la legitimidad exterior necesarias para usarlo cuando se quiera. Con su gran tamaño, su heterogeneidad cultural y su corta edad, Estados Unidos es un Estado que todavía no ha acabado de hacerse. Un Estado atípico que, aun en ausencia de una

<sup>6</sup> ZALDÍVAR, Carlos Alonso, "En un Mundo Roto", Diario "El País", Madrid del 10-Nov-98.

clara amenaza exterior que le cohesione, encuentra grandes dificultades para elaborar y aplicar una política exterior coherente. En el futuro inmediato se comportará, a veces, como un **Estado moderno** con pretensiones de autoridad extraterritorial y ambiciones hegemónicas, de acuerdo con una *influyente minoría convencida de que debe liderar el mundo ya que cuenta con recursos para hacerlo*, otras veces actuará como un **Estado premoderno empujado por sus grupos fundamentalistas opuestos a la globalización, a la ONU y dispuestos a teocratizar el Estado.**



MODELO Luis DALLANEGRA PEDRAZA

### Cambios en el Sistema Mundial

El sistema mundial del siglo XXI, se ha ido configurando con características diferentes respecto de los sistemas anteriores que han imperado, pues los **actores transnacionales** se diversificaron en cuanto a tipo y categoría, hacia fines de los '80, dejaron de ser un mero grupo de presión y se transformaron en un factor de poder.

El sistema financiero global y los actores transnacionales, son ejemplos de que la capacidad y funcionalidad de los organismos internacionales, que pretenden operar igual que cuando el Estado-Nación era el actor monopolístico, siendo que éste ha ido perdiendo control y manejo de gran cantidad de las operaciones que estaban en su exclusiva esfera de influencia<sup>7</sup>; tales como las de manejar la moneda –*sistema financiero*–.

La soberanía de los Estados-Nación es el único límite a la expansión financiera; pero muy pocos de ellos están en condiciones, o de poner límites la expansión financiera, que incide directamente sobre las personas más que sobre territorios geográficos (por lo que los Estados se debilitan en su capacidad de control del *círculo productivo*) o para evitar que salga en forma de fuga de capitales.<sup>8</sup>

Las tendencias en la configuración del sistema mundial hacia el siglo XXI, conllevan las siguientes características:

- 1) Multiplicación y diversificación de los actores.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>7</sup> Ver George Soros, La Crisis del Capitalismo Global: La Sociedad Abierta en Peligro, (Bs. As., Sudamericana, 1999), Pág. 138.

<sup>8</sup> Ver George Soros, La Crisis del Capitalismo Global: La Sociedad Abierta en Peligro, (Bs. As., Sudamericana, 1999), Pág. 135.

- 2) **Cambio del tipo de actores.** Ha proliferado la cantidad de Estados-Nación y los actores transnacionales, de diferente tipo, capacidad e incidencia.
- 3) **Alto índice de transnacionalización.** Los actores transnacionales no sólo operan como grupos de presión en el marco estatal, sino que han alcanzado, en muchos casos, la capacidad de operar como factores de poder.
- 4) **Distinta manera de operabilidad del sistema.** Antes se interrelacionaban Estados con Estados, ahora el interrelacionamiento es heterogéneo, agregándose actores de carácter transnacional y supra-Estatal, subnacional o regiones, que se conectan directamente entre sí prescindiendo *-aunque no contradiciendo-* de los gobiernos centrales.
- 5) **Modificación de pautas territoriales y de soberanía.** Las fronteras dejaron de ser "cercos" de seguridad para los Estados-Nación, por el desarrollo de la tecnología misilística intercontinental, la capacidad de control satelital, e incluso internet; en el funcionamiento del sistema financiero ("imperio" de influencia monetaria frente a los viejos imperios territoriales).
- 6) **Crece la complejidad de la estructura mundial.** El Estado-Nación va cediendo espacio a actores transnacionales en la toma de decisiones y en la generación de reglas *-régimen mundial-*.
- 7) **No hay una correspondencia entre el marco institucional internacional vigente y la estructura de poder transnacional dominante.** Ciertos organismos internacionales contemplan la existencia e incidencia de los actores transnacionales, como el Banco Mundial (BM) con la Corporación Financiera Internacional (CFI) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) con la Corporación Interamericana de Inversiones (CII), que financian al sector privado, pero el BM o el BID, por sus Cartas Constitutivas, sólo pueden financiar a Estados, por lo que esto no refleja a la estructura mundial en su funcionamiento.

El FMI y el BM fueron concebidos para hacer posible el comercio mundial en un mundo desprovisto de movimiento internacional de capitales; el BM para compensar la ausencia de inversión directa y el FMI la ausencia de crédito financiero para contrarrestar los desequilibrios del comercio. Hoy, el capital financiero opera de manera independiente de estos organismos y también de los bancos centrales de los países.<sup>9</sup>

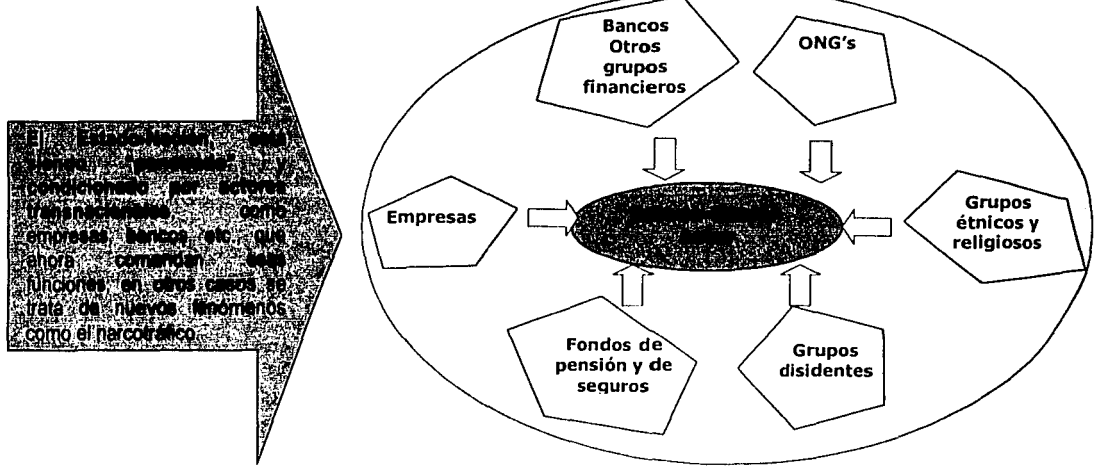
El Estado-Nación va perdiendo sus atributos esenciales. Muy pocos Estados tienen un manejo de la soberanía, algunos tienen una "*supra-soberanía*" y otros, una "*soberanía limitada*".<sup>10</sup>

El modelo de **Estado-Nación del Siglo XVI**, caracterizado por la independencia, la autosuficiencia y la delimitación geográfica, prácticamente ha desaparecido, salvo para Estados Unidos, algunos países europeos, *-en general los Estados de la Comunidad Europea renuncian a su soberanía para alcanzar objetivos de carácter comunitario, no obstante, algunos de ellos, como Alemania, Francia, Gran Bretaña, por ejemplo tienen, individualmente, capacidad de desempeño soberano global-*, Rusia, tal vez Japón, tal vez China, y algunos otros pocos Estados.<sup>11</sup>

<sup>9</sup> George Soros, La Crisis del Capitalismo Global: La Sociedad Abierta en Peligro, (Bs. As., Sudamericana, 1999), Pág. 138.

<sup>10</sup> Garnier, Lydia W., Soberanía Limitada ¿Soberanía Nacional del siglo XXI?, en Revista "GEOSUR", Vol. XIX, N° 220, Montevideo, Uruguay, Julio-Agosto 1998, Págs. 9-20.

<sup>11</sup> Ejemplos de la soberanía limitada y de la super-soberanía: La invasión de EUA a Panamá (*diciembre de 1989*) y el apresamiento de su presidente *Noriega*, juzgado y puesto preso en Estados Unidos; el bloqueo de EUA a Cuba y la aplicación de leyes federales norteamericanas en el marco internacional, como la *Toricelli*, la *Damato*, la *Helms-Burton*, y otras; las iniciativas 187 y 209 del gobierno de California y el establecimiento de cercas de alambrado y de acero en la frontera con México para impedir el paso de indocumentados; la invasión de EUA a Irak (*enero de 1991*) y la prohibición de que desarrolle armas de cualquier tipo; el ataque aéreo con misiles a Sudán en agosto de 1998, alegando que era a la propiedad del *Osama Bin Laden*, supuesto cerebro de los atentados contra las embajadas norteamericanas en Dar-Es-Salam y Nairobi; las presiones y el bombardeo del gobierno norteamericano, utilizando a la OTAN, sobre Yugoslavia respecto de la región de Kosovo (*1999*); la "certificación" o "descertificación" por parte del gobierno norteamericano a aquellos gobiernos que siguen o no, a su criterio, pautas adecuadas en la lucha contra el narcotráfico.



FUENTE: Tendencias del Orden Mundial: Régimen Internacional. Luis DALLANEGRA PEDRAZA. (2001) ISBN: 987-43-2776-6. [luisdallanegra@netizen.com.ar](mailto:luisdallanegra@netizen.com.ar) (Buenos Aires, Edición del Autor, 2001). modificado por la autora de esta tesis.

El control de los procesos productivos y del flujo financiero; el manejo de las inversiones y la toma de decisiones en medio ambiente, derechos humanos y otros temas del terreno judicial; la seguridad; **se han desplazado del Estado a manos transnacionales.**

Los Bancos Centrales poco y nada pueden hacer para controlar el flujo financiero y decidir que el dinero se quede en el país o ingrese al circuito productivo abandonando el especulativo. La actividad económica global no coincide con el trazado de fronteras nacionales<sup>12</sup>.

Salvo en Japón, algunos pocos países asiáticos, Estados Unidos, algunos países de Europa, **las empresas o bancos, antes bajo el control del Estado-Nación, presionan sobre éste, generándole reglas,** por la "alianza" entre el sector privado transnacional y el Estado, hasta el punto de apuntalarse mutuamente.

Ahora las estructuras político-administrativas de los Estados, sólo son elementos necesarios para que los actores transnacionales logren sus objetivos. **Los Estados-Nación, a través de los gobiernos "funcionales", han abandonado sus funciones esenciales,** en aras de disminuir el "costo país". Se han privatizado servicios como educación<sup>13</sup>, salud, previsión social. La seguridad personal está mayoritariamente en manos de grupos privados y el sector público contribuye a que esto se profundice, debido a la disminución de la inversión en seguridad personal.

Los gobiernos proveen "**seguridad jurídica**" a los inversores y empresas que se encuentran radicados en los mismos, pero no se la dan a sus ciudadanos -*desempleados, jubilados, docentes, trabajadores en general, que no tienen organismos a los que recurrir ni mecanismos*

<sup>12</sup> Ver OHMAE, Kenichi, El Fin del Estado-Nación, (Sgo. Chile, Andrés Bello, 1997), Pág. 39 y sigs.

<sup>13</sup> La proliferación de instituciones educativas privadas que han conseguido autorización, han obtenido rentabilidad sin dar calidad ni contribuir al desarrollo, ni al mejoramiento social ni a la investigación científica: Incluso el Estado ha disminuido su inversión y descuidado el significado que tiene.



que los defienda o proteja-. La deuda interna en la mayoría de los casos se ha pagado con bonos a largo plazo o se ha decidido no pagarla.<sup>14</sup>

Los tribunales que tienen jurisdicción para atender problemas con empresas que tienen subsidiarias en los países latinoamericanos, o empresas latinoamericanas que tienen deuda con empresas o Estados extraregionales, no se encuentran en América Latina, sino, principalmente, en EUA que es donde están las casas matrices de esas empresas o en países europeos.

La tendencia dominante se orienta alrededor del poder y las leyes del mercado independientemente y a espaldas de las necesidades y demandas humanas, que según esas leyes, deberán ser resueltas sin intervención del Estado.

El mundo se caracteriza por la revolución tecnológica, la globalización económica, la liberalización sostenida de los mercados financieros y comerciales, la filantropía caritativa para resolver los problemas de la gente a cambio del rol histórico que hoy está abandonando el Estado, la estabilidad geopolítica cogestionada por los países poderosos en el marco de la ONU, condicionada por el poder de la OTAN, o fuera de ella, el repliegue sobre los mercados centrales, la incorporación selectiva y controlada de economías emergentes y el tratamiento pragmático y específico de las crisis cuando y donde vayan surgiendo por organismos supra-estatales, como el FMI. Estas son las características dominantes en el mundo.<sup>15</sup>

### **Desarticulación y Penetración del Estado-Nación**

**Hay un alto grado de penetración de los Estados-Nación, por actores transnacionales,** que los reorienta en el sentido de los intereses de estos últimos, impidiendo que se alcancen los objetivos del interés nacional general.

El proyecto central en la mayoría de los Estados de la "periferia", en la que *América Latina es un área selecta, a diferencia de África que es considerada desahuciada*, se centra en la "estabilidad" monetaria, la posibilidad de "dolarización" o la devaluación, para ir a un sistema de cambio flotante, alcanzar el grado de inversión; mientras que **los temas sociales son secundarios** y abandonados al funcionamiento y las leyes del mercado.

No existe en esta periferia *-a diferencia de Europa-* una conducta "defensiva" frente al proceso de globalización en defensa del Estado-Nación o para fortalecer el desarrollo de proyectos conjuntos de desarrollo y buscar una mejor inserción mundial.

Salvo Estados muy poderosos, como Estados Unidos, que han establecido un *modus vivendi* entre el **sector público gubernamental y el sector privado**, que les ha permitido históricamente **coexistir y operar en beneficio mutuo**<sup>16</sup>, y algunos otros Estados, como Japón, u otros en Europa; en la gran mayoría de los casos *-América Latina es un ejemplo-el*

<sup>14</sup> Los jubilados en Argentina son un excelente ejemplo. La deuda con el sector docente o el científico y los bajos salarios son otro ejemplo. La cantidad extraordinaria de personal que se ha echado de la administración pública en los distintos países de América Latina, sin que signifique una disminución del gasto público, abultado por sus gastos en muchos casos, considerados "reservados", pero que resultan incompetentes para resolver los nuevos problemas que se presentan en el marco social o para repensar el país a la luz de los grandes cambios mundiales.

<sup>15</sup> Opiniones del sociólogo catalán Manuel CASTELLS, vertidas en el diario "El País" de Madrid, del 12-Feb-1999.

<sup>16</sup> El gobierno norteamericano, en diferentes períodos históricos, ha llegado incluso a invadir con sus marines a países latinoamericanos, en defensa de los intereses de empresas, cuyas casas matrices se encuentran en EUA, siguiendo el criterio del Coronario Theodoro Roosevelt a la Doctrina Monroe. DALLANEGRA PEDRAZA, Luis, "Relaciones Políticas entre Estados Unidos y América Latina: ¿Predominio "monroista" o Unidad Americana?", (Buenos Aires, Edic. del Autor, 1994).

**sector privado, incluso el nacional, ha operado como un factor de poder, a veces, para imponer conductas al Estado.**

El mundo está pasando de un sistema internacional dominado por los conceptos de poder basado en la seguridad militar, a otro basado en las relaciones de interdependencia transnacional<sup>17</sup>.

El mundo se ha atomizado -y vuelto heterogéneo al transnacionalizarse- y el poder se "difunde" -se "atomiza entre muchos"-. Ya no se mantiene la lógica interestatal como punto de referencia básico en las relaciones mundiales y en la configuración del sistema mundial.

La transnacionalización, integra actores locales de distintas zonas geográficas, que tienen un objetivo común de carácter global: derechos humanos, la mujer, medio ambiente, son ejemplos válidos de conductas corporativas que unen a personas en intereses comunes más allá de fronteras y nacionalidades.

La banca, los fondos de pensión y de seguro, más que regionalizar, han planetarizado el flujo financiero, marginando a aquellos Estados considerados "riesgosos" para sus intereses financieros o aquellas regiones -África por ejemplo- cuya rentabilidad es baja o nula; más allá de la necesidad que tienen de inversiones para resolver problemas básicos de supervivencia.

**No es que el Estado -en términos de "status" u organización social institucionalizada- vaya a desaparecer, el Estado-Nación será reemplazado por otro tipo de Estado -status-, orientado quizá a:**

- 1) Procesos de fragmentación: Yugoslavia, Checoslovaquia y buena cantidad de países africanos. En América Latina, el caso particular de Colombia, muestra que el gobierno sólo puede controlar una escasa porción del Estado.
- 2) Procesos de reunificación, como el de Alemania o tendencia a lograrlo, como China, Corea.
- 3) Procesos de transformación económico-social, como los de China y la Federación Rusa.
- 4) La gran revolución económico-tecnológica-social que se viene dando en Asia desde los '60s, conocida como el fenómeno de los Estados Recientemente Industrializados (ERI o Nic's por las siglas en inglés), como Vietnam, Malasia, Singapur, Tailandia, etc., que hace pocos años no se los hubiera imaginado como competitivos económica, comercial o tecnológicamente y con transformaciones en su estructura social. Estos países, en pocas décadas de este siglo han logrado objetivos, e incluso han producido un impacto mundial, que no han logrado los países latinoamericanos cuya industrialización proviene desde el siglo XIX y que ahora se encuentran en situación de retraso.

Las características vigentes del orden mundial condicionan al Estado, para que le resulte **funcional** al sistema; favoreciendo su seguridad o su rentabilidad, *la radicación de empresas o la entrada de capitales, etc.*<sup>18</sup>

El Estado-Nación está sometido a presiones externas **ideológicas y estructurales** crecientes con el fenómeno de transnacionalización, ya que con el fin de la etapa bipolar, predomina un mundo "planetarizado" por la ideología neoliberal que impulsa al Estado -sus gobiernos- a

<sup>17</sup> Ver Luciano Tomassini, "El Proceso de Transnacionalización y las Relaciones Externas en los Países Latinoamericanos" en "Transnacionalización y Desarrollo Nacional en América Latina" (Bs. As., Gel, 1984).

<sup>18</sup> "Escenarios hacia el 2000: Megatemas", en DALLANEGRA PEDRAZA, Luis, "El Orden Mundial del siglo XXI", (Buenos Aires, Ediciones de la Universidad, 1998), especialmente el megatema número 2 relativo al proceso de reestructuración del Estado, Pág. 255 y ss.

minimizarse, desregularse y generar pautas favorables al funcionamiento y los intereses del sector privado, productor, inversor y comercializador *-particularmente el transnacional-*<sup>19</sup>. Siendo éste **sector privado el principal interesado en la disminución del rol del Estado** y el principal generador de la "reforma del Estado", en aras de la rentabilidad (*valor máspreciado*).

Las **presiones de carácter estructural** causadas por la evolución y el **desarrollo tecnológico** y la **transnacionalización**, inciden en la **soberanía** del Estado-Nación.

Un componente central para definir y entender el concepto de soberanía es la **seguridad**.<sup>20</sup> Cuando se habla de la soberanía, no sólo se habla del *imperium* sobre el territorio, sino también del dominio político y económico del Estado. Hay adelantos tecnológicos que rompen con el concepto de fronteras nacionales. Internet, resultante del desarrollo de la tecnología informática, es uno de ellos. Las comunicaciones han revolucionado los vínculos entre las sociedades desde todos los puntos de vista, sean culturales, financieros, ideológicos, comerciales, etc.

Zaki Laidi,<sup>21</sup> plantea las hipótesis de que probablemente se esté en una etapa similar al tránsito entre el Estado feudal y el Estado-Nación; cuya evolución sería hacia lo que denomina **Estado-Región** (se parecería a lo que hoy es, por ejemplo la **Unión Europea**).

Hasta el momento, más allá de un centenar de procesos integrativos en marcha, ninguno reúne los requisitos o funciona al estilo de la Unión Europea. Sin embargo, si se considera que la Unión Europea (UE) será el "eje" de poder de todas sus ex-colonias, EUA del hemisferio americano, y Japón y los "mini-japonés" -seguramente ejercerán su influencia y dominio sobre la región asiática, con excepción, tal vez, de China e India-; es probable que el mundo se acerque a lo que es el imperio colonial, bajo estructuras que se han configurado no por la fuerza militar de dominación, sino por la transnacionalización (*formación de unidades mayores al Estado-Nación*) y el control económico-tecnológico.

Kenichi Ohmae<sup>22</sup> habla del Estado-Región, como **regiones al interior del Estado**, cuya capacidad productiva constituye el "motor" o la "locomotora" de la economía, que son las que verdaderamente generan el desarrollo y el crecimiento. El resto es arrastrado por estas regiones. De esta manera las regiones se interconectarían entre sí, independientemente del Estado o de las políticas de su gobierno central que sólo entorpecerían con su burocracia. Algunos ejemplos son:

<sup>19</sup> Este tema ha sido tratado por Frankel, Joseph, *International Relations in a Changing World*, (Oxford, Oxford University Press, 1979), Págs. 154-155.

<sup>20</sup> Históricamente las fronteras naturales estaban dadas por una montaña o un río, luego delimitadas por tratados firmados entre los Estados. El mar territorial, bajo el cual está la soberanía territorial de Estado ribereño, luego de varios criterios que fueron variando, se estableció en 12 millas, resultante del tiro de una bala de cañón, criterio avalado por la Conferencia de Derecho Marítimo de Ginebra de 1958. Esto comprende la columna aérea y el fondo del mar. Las 200 millas marinas, son la resultante de la suma del mar territorial, 12 millas, más 188 millas de zona económica exclusiva (ZEE). Asimismo existe un dominio sobre el espacio aéreo que se encuentra por encima de la superficie del territorio. Ídem en su "profundidad", hasta donde pueda ejercerse bajo la tierra. Resulta absurdo hablar de la bala de cañón y de las 12 millas de mar territorial, y de las fronteras naturales, con la capacidad mistilística intercontinental, o con la capacidad satelital de observar cualquier porción de territorio en el planeta. Estas fronteras naturales sólo sirven como referente para el establecimiento de límites, pero ya no marcan el "imperium" en los términos en que la soberanía como seguridad implican. Esto es entendible en los términos del Estado-Nación del siglo XVIII o XIX, pero no de la actualidad.

<sup>21</sup> Zaki Laidi, Investigador del Centro Nacional de Investigaciones Científicas (CNRS) de París y Profesor en el Instituto de Estudios Políticos de París y en la Universidad Johns Hopkins de Bologna, en su libro "El Orden Mundial Distendido: Sentido y Potencia tras la Guerra Fría". Reportaje de Andrea Desormeaux, en el Diario "El Mercurio", Chile, 12 de Febrero de 1994.

<sup>22</sup> Kenichi Ohmae, "El Fin del Estado-Nación", (Sgo. de Chile, Andrés Bello, 1997).

- a) Cataluña, o la "Comunidad Pirenaica" que involucra a Cataluña, Navarra, Cantabria, Andorra (*este es un Estado*) y el sudeste de Francia, Languedoc y Rousillon.
- b) Los tres triángulos de crecimiento de la ASEAN, Norte, Sur y el que configuran Brunei (*Estado*), provincias de Indonesia, de Malasia y de Filipinas.
- c) La región del Mosa-Rin que comprende provincias de Holanda, Bélgica y Alemania.
- d) En Argentina, el NOA (*Nor-oeste de Argentina*) que se conecta con Chile, Bolivia y Perú buscando salida al Pacífico y al mundo asiático; el NEA (*Nordeste de Argentina*) que se conecta con Paraguay, Brasil y Uruguay dentro del marco del MERCOSUR; la región patagónica sur que conecta, a través de Chile, Atlántico y Pacífico por ruta.
- e) En Chile la Zona Franca de Iquique (*ZOFRI*), que conecta al MERCOSUR con el mundo asiático y del pacífico.
- f) En Brasil la Zona Franca Industrial de Manaus que vende al mundo.

**Manuel Castells**<sup>23</sup> considera que el Estado-Nación parece, cada vez menos capaz de controlar la globalización de la economía, los flujos de información, los medios de comunicación y las redes criminales.

La unificación electrónica de los mercados de capitales y la capacidad de los sistemas de información para transferir enormes masas de capital en cuestión de segundos hacen prácticamente imposible que los Estados y sus bancos centrales decidan sobre el comportamiento de los mercados financieros y monetarios, algo reiteradamente demostrado en las crisis monetarias de la Unión Europea desde 1992 y en el sureste asiático en 1997.

Los Estados, al perder control sobre los flujos de capital, tienen cada vez mayores dificultades para cobrar sus impuestos, por lo que en la mayoría de los países se ha reducido la presión fiscal sobre el capital, y por tanto, los recursos disponibles para su política. La creciente disparidad entre recursos y gastos del Estado, ha hecho que los Gobiernos recurran al endeudamiento en el mercado internacional de capitales, siendo cada vez más dependientes del comportamiento de dicho mercado.

En la Unión Europea, el contar una moneda única, un Banco Central Europeo, mercados integrados y reglas de convergencia económica, propicia una pérdida de soberanía patente, para sus estados miembros, por lo que no pueden darse políticas económicas nacionales.

Manuel Castells, afirma que la Unión Europea ha pasado a vivir en el **Estado red**<sup>24</sup>, hecho de Estados-Nación, de naciones sin Estado, de Gobiernos autónomos, de ayuntamientos, de instituciones europeas de todo orden y de instituciones multilaterales como la OTAN y las Naciones Unidas).

Esta forma de operar en red, no obstante, no está funcionando, y pareciera no existir, en el corto o mediano plazo, voluntad en ese sentido, en regiones como América Latina, África (donde se encuentran, al menos, un tercio de los Estados del planeta), ni en el mundo asiático, que tiene lazos culturales y una identidad fuerte.

***El Estado red, con su soberanía de geometría variable, es la respuesta de los sistemas políticos a los retos de la globalización.*** No sólo opera un Estado red, sino también las

<sup>23</sup> Castells, Manuel. La Era de la Información: Economía, Sociedad y Cultura, Fin del Milenio, Volumen III, (México DF, Editorial Siglo XXI, 1997. Traducción de Carmen Martínez Gimeno. Original en Inglés año 1997.

<sup>24</sup> Para Manuel Castells, la imagen del **neo-medievalismo institucional**, ilustra vigorosamente la nueva forma de Estado que ejemplifican las instituciones europeas: el **Estado red**, caracterizado por compartir la autoridad (*es capacidad de imponer violencia legitimada*) a lo largo de una red.

empresas operan de esta manera, pues la aceleración del cambio tecnológico, la necesidad de vincular mercados específicos y la estrategia de cubrir las apuestas tecnológicas entre diferentes socios <sup>25</sup> han inducido la interconexión a todos los niveles de multinacionales y medianas empresas en un **modelo de interpenetración de tecnología, producción y mercados**.

La globalización de la información ha entrelazado completamente la investigación, la producción de I+D y su distribución entre zonas, empresas e instituciones avanzadas de Estados Unidos, el Pacífico y la Unión Europea.

Aunque la investigación y producción de tecnología de la información están mucho más avanzadas en EUA y Japón que en Europa, **el entrelazamiento de la tecnología permite el acceso a empresas e instituciones europeas, a las nuevas fuentes de conocimiento y aplicación**.

Las empresas europeas están produciendo en Asia y Estados Unidos, **aproximadamente un tercio del comercio mundial de bienes y servicios (movimientos intraempresas o intrarredes, invisibles para las estadísticas comerciales en buena medida)**. <sup>26</sup> Cuando las empresas europeas pierden competitividad en las exportaciones en bases europeas, invierten en Estados Unidos, en el Pacífico asiático y en América Latina, tanto para servir a esos mercados como para exportar a Europa desde los lugares de producción, como Singapur.

Por ejemplo, en 1995, la inversión en el extranjero, sobre todo en Asia, de las compañías industriales alemanas casi llegó a duplicarse, alcanzando la cifra récord de 32,000 millones de dólares, mientras disminuía la inversión en Alemania.

**El movimiento global de la inversión y la constitución de redes de producción a través de las fronteras, tanto en manufactura como en servicios, caracteriza al proceso de globalización, más que un mercado único global.**

**Hay un cierto grado de globalización de las condiciones laborales**, que ya no son regidas por la OIT, sino por la OMC, manifestándose en empresas europeas que cada vez invierten más en otros países donde los costos laborales son inferiores, los sindicatos son menos fuertes y donde la flexibilidad del trabajo sea la regla, como una manera de expandirse a otros lugares para llegar al mercado global, en lugar de permanecer en sus territorios nacionales; lo cual produce una tendencia a la desinversión relativa de Europa frente a otras regiones del mundo, sobre todo en la industria y, propicia crecientes tasas de desempleo en la Unión Europea, en contraste con el crecimiento sustancial del empleo en EUA y el Pacífico asiático en los años noventa.

### **La Identidad Nacional**

La integración gradual de las sociedades europeas en una economía cada vez más globalizada no se reduce a la oposición elemental entre un neoliberalismo ahistórico y un burocratismo público arcaico; sino que se expresa en **la oposición entre el poder de los flujos y el poder de la identidad**. <sup>27</sup> Es desde el eje político <sup>28</sup> que se "comanda" al sistema mundial.

<sup>25</sup> Castells, Manuel, La Era de la Información: Economía, Sociedad y Cultura, (México DF, Editorial Siglo XXI, 1997) Volumen I, capítulos 1 y 3.

<sup>26</sup> Castells, Manuel, La Era de la Información: Economía, Sociedad y Cultura, (México DF, Editorial Siglo XXI, 1997) Volumen I, capítulo 2.

<sup>27</sup> Waever, Ole (1995): "Identity, Integration and Security, solving the sovereignty puzzle in EU studies", Journal, of International Affairs, 48 (2), pgs. 143.

Los *valores y las preferencias* de los actores de los mercados pasan por alto una amplia gama de valores individuales y sociales que no se expresan a través del mercado. Pareciera, de acuerdo con estas consideraciones, que la economía no es una ciencia social, sino matemática. Los valores económicos, *per se*, no pueden ser suficientes para sostener a la sociedad.

### **Predominio de las Sociedades Abiertas en el Mundo**

En el contexto mundial, **hay un sistema económico globalizado pero no hay un sistema político conteniéndolo**. No hay organización, salvo la conveniencia de cada uno y la prevalencia del más fuerte o del más hábil para obtener ventajas.<sup>29</sup>

En la medida en que **no hay un concepto universal de sociedad abierta**, la caída de la URSS y el fin del bipolarismo provocó que no se pasara de un estado de tensión permanente *-guerra fría-* a un estado de estabilidad y de bienestar, sino a una sociedad en la que los más poderosos de la "otra alternativa ideológica" ven la sociedad abierta.<sup>30</sup>

Ha habido desorientación y acontecimientos fuera de control, como la crisis del "tequila" en México y sus repercusiones, o la crisis asiática y sus repercusiones globales, o la situación social en América Latina.

### **Criterios de Evaluación**

Hoy los valores del **mercado** han inundado y sumergido a los valores de la sociedad, generando una carencia de valores sociales<sup>31</sup>. Educación, justicia, medicina, previsión social, empleo, son áreas donde se puede ejemplificar con las privatizaciones y el descontrol o falta de control del Estado. Las relaciones interpersonales están siendo substituidas por transacciones. Ejemplos: del almacén donde todos se conocen se pasa al supermercado donde nadie se conoce; internet y el comercio multimillonario anónimo en la red; la TV y la venta telefónica de productos; los cajeros automáticos donde las transacciones se hacen sin intermediación de personas; etc.

El individuo pertenece a una sociedad (familia, tribu, Nación o la humanidad) cuyos intereses deben tener prioridad sobre los intereses personales del individuo. Pero **una economía de mercado "transaccional", es cualquier cosa menos una comunidad**.

La gran cantidad de individuos (obreros, empleados, técnicos, científicos, académicos, profesionales, campesinos, etc.) que quedan, por diferentes motivos, desplazados o fuera de foco, en el contexto de la globalización y de los grandes cambios mundiales, no encuentran un lugar en una sociedad que se basa en leyes de mercado y sin reglas de convivencia.

### **El Sistema Mundial y los Subsistemas**

Diversos autores consideran que el sistema internacional ha transitado por los caminos "comunitarios" pero, después de 1945, reunió los requisitos para existir como una "sociedad

<sup>28</sup> En el eje político se encuentra el orden, la justicia, los valores, el tipo de alianzas, las características del equilibrio del sistema y la forma de su mantenimiento.

<sup>29</sup> El concepto "darwiniano" del más apto se refiere a esto. Ver Goleman, Daniel, La Inteligencia Emocional, (Bs. As., Vergara, 1996), sobre la diferencia entre la inteligencia intelectual y la inteligencia en términos de capacidad de establecer y manejar las relaciones interpersonales.

<sup>30</sup> Soros, George, trabaja estos temas desde un punto de vista filosófico, en La Crisis del Capitalismo Global: La Sociedad Abierta en Peligro, (Bs. As., Sudamericana, 1999), Pág. 119-120.

<sup>31</sup> Ver Soros, George, La Crisis del Capitalismo Global: La Sociedad Abierta en Peligro, (Bs. As., Sudamericana, 1999), Pág. 106.

internacional" porque la multiplicidad de Estados existentes se consideran, desde un punto de vista jurídico-institucional, recíprocamente iguales. Su resultante fue el nacimiento de la ONU en 1945, que integra normas surgidas del principio de "autolimitación" de los Estados, estructurando además, diversos organismos de cooperación política, económica y militar, cuya complejidad y variedad constituirían la base regulatoria de la sociedad internacional.<sup>32</sup>

El **sistema mundial** aun no es un "sistema social", es quizá, un "sistema comunitario", ya que no ha alcanzado el grado de "sociedad". Su grado de evolución, pensando en términos "hobbesianos" de "pacto social", es aún muy embrionario.<sup>33</sup>

El **sistema mundial**, tiene elementos que tienden a constituir un marco institucional global, pero enfrentando a la incapacidad de establecer un "poder de policía" con alcance general. En palabras de *Morton Kaplan*<sup>34</sup>, es **"un sistema político, sin fuerza legal", sin capacidad de exigir, a la totalidad de sus miembros, el cumplimiento de las normas vigentes, o de sancionarlos -a la totalidad de sus miembros, polares y no polares, hegemónicos y hegemonizados- por incumplimiento de las mismas.**

*En la actualidad*, en que ya no rige el sistema bipolar y se está configurando un nuevo sistema - y un orden consecuente-, queda claro que, *los países miembros de la OPEP -o la OPEP como tal-, no son "polarizadores" y sí lo es la Unión Europea (UE), Alemania unificada en su contexto, o Japón.*

En la actualidad no hay **anarquía**, sino **ausencia de un "gobierno central"**, por lo que predomina la tendencia de algunas entidades soberanas, de bloques y de actores transnacionales en gran cantidad, por sobre la imposición de reglas supranacionales o la coordinación para la generación de un orden global.

### **Configuración del Régimen Mundial hacia el Siglo XXI**

Las nuevas tendencias muestran de la **"agenda" mundial se concentra en el eje económico** con características transnacionales (deuda externa; inversiones; nuevos procesos industriales; búsqueda de nuevos mercados; crecimiento demográfico; migraciones debido a la búsqueda de nuevos horizontes económicos; desempleo; pobreza; narcotráfico; problemas étnicos y religiosos; desintegración de Estados, etc.), configuración que *proviene desde principios de la década de los '70, mucho antes de la finalización del sistema bipolar, con la declaración unilateral del gobierno norteamericano del abandono del régimen monetario establecido en Bretton Woods, con la crisis petrolera de 1973, y la crisis de la deuda de los '80.*

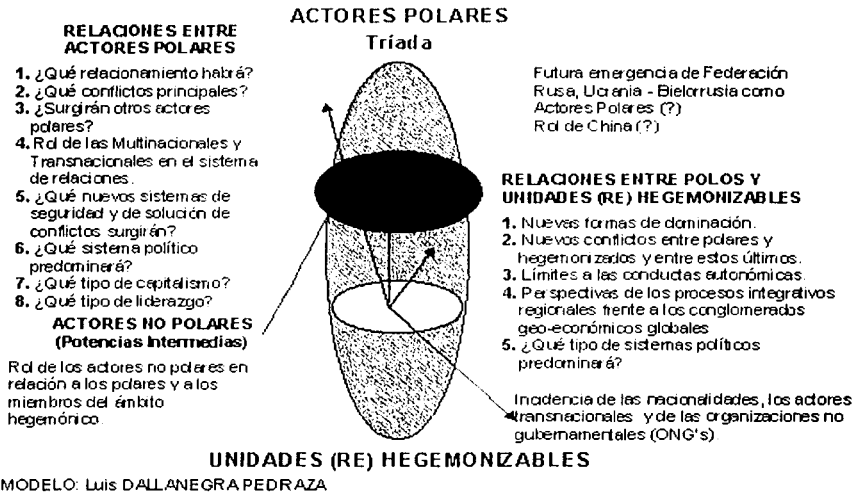
<sup>32</sup> Por ejemplo, Silva, Héctor R., La Comunidad Internacional, (Bs. As., Depalma, 1984), Págs. 7-9.

<sup>33</sup> De acuerdo con Ferdinand de Tönnies, son **comunidades** aquellas agrupaciones en las que los lazos que unen a sus miembros son predominantemente naturales, espontáneos, basados más en lo que se siente que lo que se piensa. **Sociedades**, son aquellas agrupaciones en las que predomina el elemento racional; esto es, lo que quieren conscientemente todos o algunos de sus miembros; pero, además, se da un determinado grado de institucionalidad, sea ésta formal o no formal. En la comunidad, lo que prevalece es la capacidad de imponer conductas a partir del poder, más que la racionalidad. Los más fuertes son los que mandan y establecen las pautas de funcionamiento de la agrupación. No existe un marco institucional que limite el poder

<sup>34</sup> Kaplan, Morton. System and Process in International Politics, (New York, John Wiley and Sons, 1957), Political System.

Algunas de las preguntas, que habría que responder para visualizar las características actuales del sistema mundial, en términos de generación y de generadores de pautas de relacionamiento global, se muestran en el siguiente diagrama.

## RELACIONES MUNDIALES GLOBALES (Sistema de Preguntas para Analizar las Tendencias Mundiales)



El proceso de polarización en el eje económico, gira alrededor del valor "rentabilidad", debilitamiento y apertura del Estado, con el objeto de que rijan las **reglas del mercado**, interviniendo actores estatales y transnacionales, en un **mundo, "transnacional con muchos Estados"** que se desnaturalizan al perder soberanía.

En el **Consenso de Washington de 1990**<sup>35</sup>, se plantearon 10 instrumentos de política para llevar adelante el objetivo de un sistema capitalista mundial basado en la libertad del mercado para operar, donde predominan los más "aptos", en una especie de "darwinismo social", donde la vida social se concibe gobernada por las leyes de la competencia y del conflicto, llevando a una selección natural de la supervivencia del más apto y a la eliminación del más débil:

- 1) Establecer una disciplina fiscal;
- 2) Priorizar el gasto público en educación y salud;
- 3) Llevar a cabo una reforma tributaria;
- 4) Establecer tasas de interés positivas determinadas por el mercado;
- 5) Lograr tipos de cambio competitivos;
- 6) Desarrollar políticas comerciales liberales;
- 7) Una mayor apertura a la inversión extranjera;
- 8) Privatizar las empresas públicas;

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

<sup>35</sup> El Consenso en realidad fue entre instituciones norteamericanas y organismos internacionales como el FMI y el BM. Por ello resulta dudoso que se pueda llamar consenso a tal iniciativa.



- 9) Llevar a cabo una profunda desregulación; y
- 10) Garantizar la protección de la propiedad privada.<sup>36</sup>

Se confiaba que con el Consenso y con la globalización, iban a aumentar las tasas de crecimiento económico; a disminuir significativamente la pobreza y la inseguridad; y que el flujo de capital y el crecimiento de las exportaciones, promovería el desarrollo de sectores con un uso intensivo de la mano de obra. Nada de esto ocurrió, pues:

1. Disminuyó el índice de pobreza, como consecuencia de la disminución de la tasa de inflación acompañada por un breve crecimiento del PIB y no de la redistribución de la riqueza financiera y comercial.
2. Aumentó el desempleo formal o el empleo informal, o ambos, en muchos países, como en Argentina o en Nicaragua, por ejemplo.
3. Las exportaciones crecieron en sectores de uso intensivo de los recursos naturales, creciendo también la brecha salarial entre mano de obra calificada y no calificada;<sup>37</sup> así como la inseguridad económica para los pobres y la clase media (inseguridad laboral y volatilidad de los ingresos).

En el documento titulado "**La Larga Marcha**" resultante de una reunión en Montevideo en 1997, sobre el desarrollo en América Latina y el Caribe (ALyC), se concluyó que era necesario invertir en recursos humanos, promover o crear mercados financieros eficientes y sólidos, mejorar el entorno legal y normativo (*en especial del mercado laboral y mejoramiento de las regulaciones que afectan la inversión privada en infraestructura y servicios sociales*), mejorar la calidad del sector público (*incluyendo el sector judicial*) y consolidar la estabilidad macroeconómica a través del fortalecimiento fiscal; lo cual implica importantes reformas institucionales.

Estas reformas planteadas el Consenso, pretenden resolver la baja en los servicios financieros del sector privado y público, la calidad de la educación y la eficacia del sistema judicial. La reforma en estos sectores mejoraría la competitividad del sector privado y redundaría en un crecimiento a largo plazo y evitaría el crecimiento de los flujos inestables de capital (instituciones financieras nuevas o más eficientes *-nacionales e internacionales-* para disminuir la vulnerabilidad).<sup>38</sup>

Durante la década de los '90 el volumen de intercambio comercial creció 3 veces más que la producción mundial; la inversión extranjera directa, 2 veces más que la producción interna de estos países <sup>39</sup>. También crece la expansión de subsidiarias de empresas que ubican sus plantas de montaje y oficinas y venden sus productos en todo el mundo.

El poder se concentra en países que producen y detentan el monopolio de la información, de los servicios, de la estética y de las ideas, de la investigación científica y tecnológica, de las patentes, de las comunicaciones de masas. Luego vienen los países cuya producción es industrial. Al final están los países que están condenados a consumir sin producir. Las fábricas,

<sup>36</sup> Burki, Shahid Javed y Perry, Guillermo E., coordinadores, "Más Allá del Consenso de Washington: La Hora de la Reforma Institucional", (Washington D.C., Banco Mundial, 1998), Pág. 8.

<sup>37</sup> Burki, Shahid Javed y Perry, Guillermo E., coordinadores, "Más Allá del Consenso...", op. cit., Págs. 1-2.

<sup>38</sup> Burki, Shahid Javed y Perry, Guillermo E., coordinadores, "Más Allá del Consenso...", op. cit., Pág. 3.

<sup>39</sup> Banco Mundial, Global Economic Projects and the Developing Countries, Washington D.C. 1997.

que en la era industrial indicaban progreso, hoy indican una situación intermedia entre el mundo industrializado y la periferia.<sup>40</sup>

De la misma manera crece la apropiación de activos públicos por parte del sector privado nacional y transnacional (fusión de bancos y de empresas), generando más desempleo. De monopolios empresarios estatales se pasó a monopolios privados, quedando sin resolver el desempleo y la pobreza.

La mayoría de los países periféricos decidieron abrir sus economías al comercio, las inversiones y los flujos financieros, para aprovechar las oportunidades de una creciente globalización; sin contar, en la mayoría de los casos, con un marco institucional adecuado,<sup>41</sup> decidiendo simplemente cumplir con los requisitos de la liberalización demandados por la ideología ambiental.

En 1997, las economías asiáticas, que durante décadas se desempeñaron bien, siguiendo políticas macroeconómicas sólidas, a diferencia de México que derivó en el efecto tequila en 1994, cayeron en una crisis financiera y monetaria, sufriendo graves recesiones, desempleo e inestabilidad social, debido a que las inadecuadas instituciones de gobierno, corporativo y financiero, crearon incentivos que llevaron al sector privado de esos países a abusar de su acceso a enormes flujos de capital de corto plazo, incurriendo en masivos riesgos financieros y monetarios que hicieron que sus economías y ellos mismos se volvieran altamente vulnerables a los cambios en las percepciones de los inversionistas.<sup>42</sup> Dicha crisis mostró fehacientemente que las instituciones nacionales e internacionales no son capaces de manejar el nuevo mercado financiero mundial<sup>43</sup> y que *la estabilidad institucional y financiera, no asegura bienestar social*.

Los principales cambios realizados, se refieren a la protección de los derechos de la propiedad, de los riesgos de la expropiación privada y los contratos,<sup>44</sup> sin haber cambios en la reconversión laboral, salvo para desregular. Los desafíos **técnico-políticos que se presentan esos cambios** son la creciente deficiencia y la baja calidad en los sistemas de educación pública y las reformas judiciales, que aun son muy escasas y de poco alcance.<sup>45</sup>

**El capitalismo se "derramó" sobre el sistema global**, al desintegrarse la URSS, al finalizar el bipolarismo y la lucha entre dos ideologías, capitalismo vs. Comunismo y la caída del muro de Berlín, quizá a partir de los '70; con la declaración unilateral de EUA de la inconvertibilidad del dólar en oro; o cuando se desarrolló el mercado extraterritorial de eurodólares. Debido al impacto producido por la OPEP en 1973; o cuando *Margaret Thatcher* y *Ronald Reagan* plantearon un programa que propugnaba la separación del Estado de la economía para que los mecanismos de mercado hicieran su trabajo en 1980, lo que detonó una recesión anticipando la **crisis de la deuda de 1982**.

<sup>40</sup> Planteado por el profesor y escritor italiano Domènico De Masi, citado por Adriano de Aquino, Secretario Estadual de Cultura del Gobierno de Río de Janeiro, en un artículo titulado "Industria Cultural no Río de Janeiro", *Diário Journal do Brasil*, 17 de marzo de 1999.

<sup>41</sup> Banco Mundial, *Private Capital Flows to Developing Countries: The Road to Financial Integration*, Washington D.C., 1997.

<sup>42</sup> Burki, Shahid Javed y Perry, Guillermo E., coordinadores, "Más Allá del Consenso, op. cit., Pág. 4.

<sup>43</sup> Ídem., Pág. 4.

<sup>44</sup> Ídem., Pág. 5.

<sup>45</sup> La denominada Segunda Cumbre de las Américas, del 18 de abril de 1998, que corresponde a la Cuarta Reunión de Presidentes Americanos (*tercera en la que se exige el requisito de democracia para asistir*) adoptó lo que se llamó el Consenso de Santiago, estableciendo metas ambiciosas sobre educación, reformas al sector financiero, judicial y público. Sobre lo social, salvo desde el punto de vista del mercado, nada se ha hecho. Burki, Shahid Javed y Perry, Guillermo E., coordinadores, "Más Allá del Consenso, op. cit., Pág. 8.

El comercio internacional de bienes y servicios no es suficiente para crear una economía global, los factores de la producción (*tierra, trabajo y capital*) también deben ser intercambiables.<sup>46</sup>

El capital financiero tiene más movilidad que la inversión, eludiendo a los países en los que está sometido a impuestos o normas onerosas; las grandes empresas multinacionales tienen flexibilidad en la fijación de precios de transferencia y ejercen presión en las decisiones de inversión; los inversionistas de cartera internacionales son los que tienen la mayor libertad de elección.

Por ello el capital financiero ocupa un lugar dominante en el mundo actual. Muchas industrias, como la automovilística, la química, la informática, han llegado a estar dominadas por grandes empresas multinacionales<sup>47</sup>, obligando a los Estados a abrir las economías y desregular, particularmente la mano de obra para que el capital se interese al darle mejores condiciones de "rentabilidad". Estas nuevas reglas son establecidas por actores transnacionales calificadores de "riesgo país". Así, el FMI, previene o soluciona situaciones de crisis financiera o solucionarlas. El BM financia la reforma y el achicamiento del Estado, más que al desarrollo, financiando preferentemente al sector privado a través de la Corporación Financiera Internacional (CFI); de la misma manera que lo hace el Banco Interamericano de Desarrollo en el contexto hemisférico con la Corporación Financiera Interamericana (CFI).

En el capitalismo global, las fuerzas del mercado no necesariamente empujan a los Estados a la democracia. Los grandes bancos internacionales y empresas multinacionales, están frecuentemente más cómodos con un régimen fuerte y aún autocrático, que es más previsible, que uno democrático.

En la actualidad existe un delito grave, similar al de las dictaduras, que permanece impune: privación de derechos humanos elementales": **salud, trabajo, alimentación, vivienda. El hambre de los pueblos no es un producto de la naturaleza sino una consecuencia de los actos de gobierno** y de la aplicación exclusiva de las leyes del mercado a las relaciones "humanas".<sup>48</sup>

Desde el fin de la 2<sup>da</sup> G.M., la cuota del Estado en el PNB en el conjunto de los países industrializados, casi se ha duplicado. A partir de 1980 la cuota del Estado en el PNB no se ha reducido; pero los impuestos sobre el capital y el empleo se han reducido mientras que el gravamen al consumo ha ido aumentando. La carga de los impuestos ha pasado del capital al ciudadano.<sup>49</sup>

El desorden que provoca el flujo financiero irrestricto, impone la necesidad de **buscar mecanismos de control de capitales**, como posible solución de la crisis.

<sup>46</sup> En realidad, a nivel universal, es el capital el que se mueve con agilidad. La tierra no se puede mover, aunque los recursos naturales lo hacen, pero su movilidad tiene dificultades, y las personas -trabajadores- son limitadas por sistemas migratorios inmovilizantes. Japoneses en relación con otros asiáticos u occidentales; Estados Unidos con relación a los latinos; los europeos occidentales con relación a los europeos orientales o a los de la región del "Magreb"; etc.

<sup>47</sup> Ver Soros, George, La Crisis del Capitalismo Global: La Sociedad Abierta en Peligro, (Bs. As., Sudamericana, 1999), Pág. 137.

<sup>48</sup> El concepto de "condicionalidad" en la democracia, pertenece a Adolfo Pérez Esquivel, Premio Nobel de la Paz de Argentina (1980), expresado en una conferencia ante la Comisión de Relaciones Exteriores y Defensa y la Subcomisión de Derechos Humanos del Parlamento Europeo, Bruselas, 20-21 de noviembre de 1995. La conferencia fue publicada en <http://www.geocities.com/luisdallanegra/condicio.htm>.

<sup>49</sup> Soros, George, La Crisis del..., op. cit., págs. 143-144. Delfico, Alberto, en Globalización, Flexibilización, Corrupción... Y ¿Con la Gente qué Hacemos?, (Bs. As., Edic. del Autor, 1985, también trata este tema.

*Jeffrey Sachs* (ideólogo de la economía neoliberal), sugiere que para que "el capitalismo global funcione", "los **emergentes** deben dejar de ser **adictos a los flujos de asistencia**, que deben convertirse en dueños de su propio destino, o serán arrastrados por la espiral de la crisis global de las finanzas".

*Paul Samuelson*, premio Nobel de economía, dice que "quizá llegó la hora para que el capitalismo global descanse en paz", ya que "posiblemente **gran parte del mundo no estaba preparado ni tenía los valores necesarios para el libre mercado**", pues la caída de los mercados en todo el mundo envía un mensaje ineludible, que basta mirar a **Hong Kong** y a **Malasia**, reinas del libre mercado, **ahora con control de capital**.

*George Soros* opina que la crisis no es coyuntural, anticipa el fin de la globalización y pronostica que la prosperidad de EUA en los últimos diez años corre el riesgo de caer a pedazos".<sup>50</sup>

En general, hay desconcierto. Las respuestas oscilan entre proteccionismo y regulación y aperturismo sin controles. La economía mundial, entretanto, continúa con sus propios tropiezos y generando olas de desempleo, de pobreza creciente, de quiebras y fusiones de empresas y bancos, sin que se encuentren respuestas adecuadas.

En los '70, el Grupo de los 7 (G-7) era el ámbito en el que se trataban los problemas económicos y en el que se proyectaban soluciones por sus miembros, pero el Foro de Davos, en el que participaron empresarios, intelectuales, gobernantes, etc., para proponer alternativas económicas, con una perspectiva crítica, y respuestas ha colocado al G-7 a tener un rol secundario.

El tema central de Davos en 1998, fue la "**globalización responsable**". Se habló de los efectos de la globalización referida a las comunicaciones y a la información, y algo de la globalización cultural. Entre los temas tratados, destacaron:

- Debilitamiento del accionar de las Naciones Unidas.
- Los organismos internacionales se han vuelto inoperantes y no tienen respuestas, toda vez que han sido creados para un sistema y un orden que ya no existe.
- Crítica por parte de los asiáticos al materialismo consumista occidental que ignora los valores culturales y humanos.
- Baja en los precios de los principales productos primarios: petróleo, agro, productos mineros, electrónica, etcétera.
- La revolución digital como uno de los grandes fenómenos de la época.<sup>51</sup>
- La "tercera vía", como una alternativa;
  - La "administración" del impacto social de la globalización.
  - Críticas al Fondo Monetario Internacional (FMI) reclamándole más transparencia, mayor supervisión y medidas distintas para combatir las crisis financieras.<sup>52</sup>

Muchos planteos y pocas respuestas concretas. Las respuestas tradicionales no son suficientes.

<sup>50</sup> Ver Diario la Nación, Bs. As., 20 de septiembre de 1998, Economía.

<sup>51</sup> **Se está pasando de una economía industrial a una de la información.** El patrón oro ha sido reemplazado por el patrón información: comercio electrónico, "ciberespacio" y transferencias financieras. La revolución tecnológica ha resultado ser una herramienta hecha para unos pocos, dado que no todos pueden acceder a ella, sea por falta de medios, o por falta de capacitación.

<sup>52</sup> Ver La Nación, Bs. As., 7 de Febrero de 1999. Economía.

Las siete grandes potencias económicas del mundo, en una reunión celebrada en Londres en 1998, plantearon nuevas reglas del juego para la economía mundial y el establecimiento de **nuevos códigos de procedimiento en la implementación de políticas monetarias, financieras y fiscales**, relacionados con:

- a) Búsqueda de formas para combatir la desocupación global.
- b) Medidas para combatir el lavado de dinero, la evasión fiscal internacional y la mafia organizada que utiliza los sistemas bancarios con impunidad.
- c) Compartir información entre las autoridades impositivas de cada país para combatir la evasión internacional de impuestos y el lavado de dinero. Cada país deberá hacer estudios domésticos para incrementar la cooperación y mejorar la legislación para combatir la mafia organizada.<sup>53</sup>

La crisis financiera Asiática le impuso al G-7, esclarecer cómo modificar los procedimientos de hace 50 años, para crear un sistema más abierto y transparente. El nuevo código de conducta sería el marco obligatorio internacional para los negocios financieros y nadie podría violarlos o esquivarlos: reglas establecidas en un código de procedimientos fiscales y monetarios que debería implementar el FMI al otorgar sus créditos.

**El Futuro del Comercio** mundial se orienta hacia la total apertura de los mercados, aunque hay un alto índice de proteccionismo, tanto cuantitativo como cualitativo, por parte de los países industrializados, frente al aperturismo "obligatorio" de los subdesarrollados o en vías de desarrollo, so pena de ser pasibles de sanciones o no recibir créditos o inversiones.

Una gran cantidad de economías de países europeos, latinoamericanos y de África dependen de los **productos agrícolas y los textiles** por lo que su liberalización los perjudica. La agricultura sigue bastante protegida aún en Europa, con subsidios Estatales. Los latinoamericanos, aparte de no tener fondos para subsidios, han decidido abrir sus economías obedeciendo a la ideología ambiental, más que a las demandas de los sectores agrícolas o textiles. Los textiles asiáticos son los más baratos del planeta, no tanto por su mano de obra barata, sino porque sus empresas y empresarios no tratan de enriquecerse de la noche a la mañana, como ocurre en la cultura de América Latina, que además de obtener grandes dividendos, presionan sobre los gobiernos para que profundicen la flexibilización laboral.<sup>54</sup>

**El comercio mundial crece a un ritmo que es casi tres veces el del crecimiento de la producción mundial.** En 1995, el volumen de las exportaciones mundiales de mercancías aumentó un 8% mientras que la producción mundial de mercancías se incrementó en un 3%.<sup>55</sup>

Las negociaciones sectoriales de alcance mundial, que más han avanzado, son las de los **servicios financieros**, donde el interés de los países industrializados es abrir el acceso a los mercados en expansión de las economías en desarrollo y el de los países en desarrollo, en la recepción de las inversiones; con estructuras más abiertas, transparentes y previsibles para los servicios financieros, para maximizar su posibilidad de atraer inversiones, lo que no

<sup>53</sup> Ver, Clarín, Bs. As., 10 de Mayo de 1998.

<sup>54</sup> Forrester, Vivian, El Horror Económico, (Bs. As., FCE, 1997), Págs. 119-131.

<sup>55</sup> Datos comerciales presentados por la OMC, muestran que la mundialización de las economías avanza a un ritmo rápido, haciendo a los países cada vez más interdependientes –y también dependientes por las asimetrías–, incluido los países en desarrollo y las economías en transición. En el discurso del Director General de la OMC en Singapur, el 25 de Abril de 1997 en el Congreso Mundial de Comercio expresó que donde más se refleja la integración económica mundial es en Asia. El volumen de las importaciones de los países asiáticos en su conjunto, creció a una tasa anual del 10% entre 1990 y 1995. En 1995, las importaciones de los diez principales países en desarrollo de Asia ascendieron a casi 750.000 millones de dólares de EUA. La tasa de crecimiento de las importaciones de Asia, fue del 13% en 1995, y también el volumen de las importaciones de Asia aumentó más rápidamente que el de sus exportaciones.

necesariamente se traduce en desarrollo ni en bienestar de sus pueblos, mayor empleo, educación, justicia, salud, etc.

Un tema que ha aparecido reiteradamente, a partir del achicamiento del Estado, privatizaciones, flujo de inversiones, es el de la **corrupción**, que no es que no existiera, pero que sí se ha agravado y generalizado en todos los Estados, industrializados o subdesarrollados, agravando el debilitamiento de los sistemas judiciales que son cooptados por los gobiernos para que faciliten la seguridad jurídica a los inversores y a las empresas que se radican, aunque la población no reciba el mismo trato. Aunque se supone que este poder debe ser independiente del poder ejecutivo. Tan acuciante es el tema, que la OMC propuso tratar este problema, en un grupo de trabajo para estudiar la transparencia en las prácticas de contratación pública.<sup>56</sup>

La **corriente de las inversiones** muestra un importante desequilibrio, ya que sólo alrededor del 35% de todas las inversiones extranjeras directas se dirige a los países en desarrollo, que van a parar a un grupo reducido de diez países en desarrollo.

En cuanto a la cuestión del **comercio**, uno de los conflictos es su vinculación con las **normas de trabajo**, particularmente en aquellos países cuya ventaja comparativa son los bajos salarios. El otro tema es que, la mayor liberalización encuentra obstáculos en las industrias tradicionales, como la de los **productos textiles y la agricultura**.

El comercio mundial, pareciera orientarse, de manera casi inexorable, hacia las siguientes metas:

- 1) Ampliación de la apertura de los mercados y la integración en un sistema comercial mundial, expectativas que no se han cumplido pues los países industrializados mantienen políticas proteccionistas y los países en desarrollo carecen de poder para exigir el cumplimiento de las normas de la OMC. Pareciera que la apertura de mercados se dará al interior de los "mega-bloques" económicos, pero no entre éstos.
- 2) Establecer una convergencia entre miembros y no miembros de la OMC, para alcanzar un sistema comercial universalizado. Siendo los EUA el principal obstáculo, por las condiciones de ingreso a China y Rusia.
- 3) Llegar al multilateralismo por el regionalismo abierto.

Algunas iniciativas regionales recientes son, en su perspectiva, verdaderamente gigantescas, por ejemplo el proyecto europeo de crear una zona de comercio preferencial con todos los países mediterráneos para el año 2010, o el acuerdo marco entre la Unión Europea y el MERCOSUR, o el plan establecido en la Declaración de Miami, de crear una Zona de Libre Comercio de las Américas para el año 2005; o, por último, el compromiso del APEC de crear una zona de libre comercio en dos etapas entre los años 2010 y 2020.<sup>57</sup>

El "regionalismo abierto" le hará bien al libre comercio mundial, pero no tanto al desarrollo de los países y los pueblos; a pesar de lo cual, *APEC* y *el MERCOSUR*, incluyen el compromiso de operar bajo el esquema de "**regionalismo abierto**", cuyo significado es el siguiente:

- 1) Toda zona preferencial se deberá ajustar a las exigencias jurídicas del sistema multilateral, compatibles jurídicamente con las normas de la OMC y tener un carácter preferencial, lo que significa ser una excepción a la cláusula de la nación más favorecida (principio básico del sistema multilateral). La OMC busca que no se llegue a una proliferación de excepciones ya que podrían convertirse en norma, amenazando al aperturismo comercial.

<sup>56</sup> DECLARACIÓN MINISTERIAL DE SINGAPUR, documento WT/MIN(96)/DEC/W, Singapur, 13 de diciembre de 1996.

<sup>57</sup> El TLC/NAFTA significa el 89% del Producto Bruto hemisférico, mientras que América Latina es sólo el 11% de ese Producto Bruto, de las cuales el MERCOSUR significa 8% y el resto de América Latina el 3%.

- 2) Eliminación gradual de los obstáculos internos al comercio dentro de un grupo regional y más o menos al mismo ritmo y en los mismos plazos, reducir los obstáculos respecto de los países no miembros, haciendo compatibles la liberalización regional no sólo con las normas de la OMC, sino también con el principio de la nación más favorecida. Interpretación expresada por algunos gobiernos miembros del APEC o del MERCOSUR.

La elección entre estas dos opciones conduce a resultados diferentes, en los que no está claro el papel de China y de Rusia. En el primer caso, se llegaría a una división del comercio mundial en tres o cuatro zonas preferenciales intercontinentales, cada una de las cuales tendría sus propias normas y un régimen de libre comercio dentro de la zona, pero seguirían existiendo obstáculos externos entre los bloques; y en el segundo, convergería el proceso regional con el multilateral.

En la década de los '60, América Latina creó Zonas de Libre Comercio, buscando alcanzar el desarrollo mediante economías de escala que requerían de mercados ampliados, a la vez que proteger la cláusula de la Nación más favorecida a todos los miembros del GATT, y evitar asimetrías en los beneficios y los costos, mediante estos procesos. Ni el desarrollo ni la integración fueron alcanzados, debido a la discontinuidad constante de los sistemas políticos, provocadas por golpes de Estado que hicieron que lo que uno proponía el otro gobierno lo deshiciera.

También la **Comunidad Económica Europea (CEE)** hoy Unión Europea (*UE*<sup>58</sup>), partió del proteccionismo y los subsidios y logró sus grandes objetivos de desarrollo regional en el terreno agrícola, aeronáutico, espacial, tecnológico, etc., y la maximización de su capacidad de desempeño en el contexto mundial.

Los latinoamericanos, que iniciaron el proceso en la misma época, sin las diferencias culturales, idiomáticas, religiosas de los europeos, pero también, sin el "objetivo estratégico" que los europeos tuvieron, se mantienen aún subdesarrollados, desintegrados y desarticulados internacionalmente, al tiempo que los europeos lograron la UE.

El comercio exterior beneficia a aquellos países que exportan principalmente bienes industriales y perjudica a los que son mayormente importadores de manufacturas, esto es, las que importan más bienes industriales de lo que exportan.<sup>59</sup>

Una solución a la pobreza en América Latina estaría en la disolución de los monopolios locales, no en exponer a las industrias a los depredadores extranjeros a través del libre comercio.<sup>60</sup>

Los economistas que proclaman la liberalización, no consideran los costos en materia de despidos laborales, rebajas salariales, deterioro del medio ambiente y desindustrialización.<sup>61</sup> La prosperidad radica en el desarrollo y el crecimiento de la industria más que en el de la agricultura y los servicios. A la vez que la industria y no el comercio es la principal fuente de prosperidad.<sup>62</sup> En la mayoría de los países latinoamericanos se ha llevado a cabo un "proteccionismo monopolista" en vez de implementar un "proteccionismo competitivo", que permita transformar a los monopolios, en empresas más pequeñas y eficientes. Son los países

<sup>58</sup> La hoy UE surgió a principios de los '50 como un "objetivo estratégico" pensado, diseñado y promovido por Jean Monnet, Robert Schuman, Konrad Adenauer.

<sup>59</sup> Batra, Ravi, *El Mito del Libre Comercio*, (Bs. As., Vergara, 1994), pág. 15, pág. 22.

<sup>60</sup> *Idem*, pág. 24.

<sup>61</sup> *Idem*, págs. 97-98

<sup>62</sup> *Idem*, Pág. 27.

exportadores industriales los que se benefician del comercio libre, toda vez que otros son los que abren sus fronteras para recibir sus productos. El resto, pierde competitividad y se desindustrializa, a la vez que permite el deterioro social.<sup>63</sup>

En América Latina, la venta de activos, que no se han utilizado en el pago de la deuda externa, no sólo la ha desindustrializado, sino que ha provocado la orientación de la inversión extranjera en áreas ya existentes y, en algunos casos consolidadas, en vez de hacerlo en actividades nuevas que promovieran el desarrollo.<sup>64</sup>

Hasta la declaración de *Richard Nixon*, el 15 de agosto de 1971, de inconvertibilidad del dólar en oro, abandonando unilateralmente el patrón de Bretton Woods, el **sistema monetario** funcionaba dentro de una relativa estabilidad. En 1976, luego de la Conferencia de Jamaica, en la que los miembros del FMI, ratificaron el fin del régimen de Bretton Woods, quedaron liberados para escoger los esquemas cambiarios que más les conviniesen, quedando encargados de velar por la estabilidad del nuevo régimen monetario.

Algunos países decidieron mantener sus monedas vinculadas al dólar, al franco francés, a la libra esterlina o a una canasta de monedas; otros prefirieron adoptar esquemas flexibles (*total o parcialmente*); los países de la Comunidad Económica Europea crearon, en 1979, el Sistema Monetario Europeo, a través del cual las monedas nacionales se mantuvieron fijas entre sí.

Los efectos en el régimen post Bretton Woods, fueron:

- 1) Las constantes turbulencias monetarias, provocadas por una excesiva volatilidad del valor relativo de las monedas, generándose a su vez desajustes cambiarios entre las monedas más importantes del planeta. Las consecuencias para la economía mundial fueron perjudiciales, impidiendo el adecuado funcionamiento del comercio mundial y de las inversiones, siendo Estados Unidos el principal responsable de este mal funcionamiento monetario, ya que condicionó los ciclos monetarios del mundo occidental a sus ciclos monetarios utilizando como instrumento el manejo de su tasa de interés a través de la Reserva Federal (*FED*). El objeto central era poder resistir el alto costo económico que significaba el "conflicto Este-Oeste", con el fin de derrotar a la URSS, cuya capacidad de maniobra económica era prácticamente inexistente.
- 2) La crisis petrolera provocada por los países de la OPEP, generó un mercado de petrodólares que, al transformarse en eurodólares provocó una gran liquidez monetaria derivando en préstamos internacionales masivos que, al no poder ser pagados por algunos Estados, provocó la crisis de la deuda.
- 3) La creciente transnacionalización y globalización financiera, al finalizar el sistema bipolar, generó una total descentralización del manejo del funcionamiento de sistema monetario mundial, derivando en una total falta de reglas claras.
- 4) La tendencia generalizada de reducción de los controles nacionales, al movimiento de los flujos de capital, y a la evolución de la innovación tecnológica, las operaciones en los mercados financieros se tornaron cada vez más intensas e integradas, atravesando las fronteras nacionales, sin considerarlas y escapando a los controles gubernamentales al punto de transnacionalizarse totalmente. Banca privada, fondos de pensión, fondos de seguro, empresas, grandes inversores, se han transformado en el "motor" del flujo financiero, en función de sus intereses de rentabilidad, más allá de los intereses, las necesidades y las situaciones de los Estados.
- 5) El Estado-Nación pierde el control sobre el sistema financiero, transnacionalizándose y autonomizándose por encima de aquellos. Más que una "globalización" financiera se trata de una "transnacionalización" financiera.

<sup>65</sup>

<sup>63</sup> *Batra, Ravi, El Mito del Libre Comercio, (Bs. As., Vergara, 1994), Págs. 106-144 passim.*

<sup>64</sup> *Ídem, Págs. 226-227.*

<sup>65</sup> *Ver Ohmae, Kenichi, El Fin del Estado Nación, (Sgo. de Chile, Andrés Bello, 1997). Capítulo VI.*



La alternativa para establecer pautas razonables de funcionamiento del sistema monetario, transnacionalización financiera, se ubica en sólo tres Estados: **Estados Unidos**, por ser el dólar la moneda de referencia y la que dominio cuantitativo de los intercambios y las inversiones; **Japón** con el yen y **Alemania** con el marco. La **Unión Europea** con el euro puede llegar a "compartir" con Estados Unidos la posibilidad de establecer un régimen de centralización monetario e incluso a aventajarlo.<sup>66</sup> Sin embargo, el alto índice de "difusión" del manejo del flujo financiero, **implica una mayor transnacionalización y no un mundo de mayor interdependencia financiera.**

En los últimos años ha habido un gran crecimiento y avance de los bancos a nivel mundial, a través de mecanismos de fusión y alianzas, haciendo de la **banca un actor creciente.**<sup>67</sup> Los más grandes bancos se encuentran en Estados Unidos, Japón y Europa y tienen activos que superan la deuda mancomunada de América Latina. No obstante, China también tiene bancos de una importante magnitud para un país no capitalista, lo cual se observa en los siguientes cuadros:

Los mayores Bancos Estadounidenses		Los mayores Bancos del Mundo <sup>68</sup>		
Banco	Recursos	Banco	País	Recursos
Citicorp-Travelers	u\$s 697,5 mil/mill	(Fusión) Dai Ichi+ Fuji Bank+ IBJ	Japón	u\$s 1.273,0 mil/mill
NationsBank-BankAmerica	u\$s 572,2 mil/mill	Deutsche Bank	Alemania	u\$s 818,0 mil/mill
Chase manhattan Bank	u\$s 365,6 mil/mill	Citicorp-Travelers	EUA	u\$s 697,5 mil/mill
J.P. Morgan & Co.	u\$s 262,2 mil/mill	Bank of Tokyo-Mitsubishi	Japón	u\$s 648,2 mil/mill
Banc One-First Chicago	u\$s 230,0 mil/mill	Swiss Bank-UBS	Suiza	u\$s 595,3 mil/mill
		Nations Bank-Bank America	EUA	u\$s 572,2 mil/mill
		Comercial e Industrial China	China	u\$s 417.1 mil/mill

Banqueros como **Hugh Mc Coll** (*propietario del Nations Bank*) opinan que el futuro de la moneda y los servicios bancarios, le pertenece a grandes instituciones financieras que proporcionarán a los inversores, paquetes de inversiones y servicios: desde seguros, préstamos para autos hasta boletos de avión.

Otros, como **David Shaw** (*banquero de inversión*), dicen que todo el mundo financiero tendrá un achicamiento en algunas áreas y tal vez algunos fracasos entre las firmas que son incapaces de usar tecnología.

<sup>66</sup> Sobre el sistema financiero internacional ver, ANDREWS, David. M. Capital Mobility and State Autonomy: Toward a Structural Theory of International Monetary Relations. *International Studies Quarterly*, N° 38 (Junio 1994). COHEN, Benjamin, La Organización del Dinero en el Mundo, (México, FCE, 1984). Sobre régimen monetario, COOPER, Richard. The International Monetary System in the 80's, en: *The International Monetary System; Essays in World Economy*, MIT, 1987. COOPER, Richard, Prolegomena to the Choice of an International Monetary System, en: *The International Monetary System; Essays in World Economy*, MIT, 1987. WEBB, Michael C., Capital Mobility and the Possibilities for International Policy Coordination, en *Policy Sciences* N° 27 (1994).

<sup>67</sup> *The Big Bank Theory*, by Joshua Cooper Ramo, *Revista Time*, April 27, 1998.

<sup>68</sup> Incluye recursos no bancarios. Citicorp tiene u\$s 400 mil/mill; BankAmerica tiene cerca de u\$s 30 mil/mill. Fuente: *American Banker*, publicado en *Time*, Latin American Edition, April 27, 1998. También, *Diario Clarín*, 5/6/99. Igualmente "El País", Madrid, España, 20 de Agosto de 1999.

Entre estas dos visiones, se muestra que los objetivos de los bancos han cambiado y que se da un conflicto entre la "consolidación" y la "desintermediación".<sup>69</sup> Los análisis hechos sobre los principales bancos a nivel mundial y de la moneda, han arribado a las siguientes proyecciones:

Objetivos de los bancos	Tendencias en materia de Moneda hacia el Futuro <sup>70</sup>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los superbancos darán servicio a una amplia gama de clientes particulares y clientes corporativos, ofreciéndoles diferentes fondos de seguro y suscripciones a fondos mutuos.</li> <li>2. Disminuirán los números, pero aumentarán los clientes de diferentes áreas geográficas y el rango de servicios a ofrecer.</li> <li>3. Los bancos comunitarios, servirán principalmente a individuos locales y compañías, ofreciéndoles préstamos al consumidor y al hombre de negocios; financiación para el hogar y el automóvil; tarjetas de crédito, etc. Los pequeños bancos que tuvieron un gran éxito en la década de los '80, se transformarán en pequeños negocios, dejándoles las cuentas a los grandes bancos.</li> <li>4. Los sistemas de créditos sindicales, servirán sólo a miembros empleados de un sindicato o grupo especializado, ofreciéndoles servicios bancarios tradicionales; tarjetas de crédito, etc. Sólo un segmento pequeño de la banca industrial y de crédito sindical ha crecido firmemente, con 70 millones de clientes en EUA y u\$s 316 mil millones en recursos.</li> <li>5. Las casas de empeño y cobradores de cheques, les darán servicio a clientes no bancarios, ofreciéndoles cobro de cheques a cambio de una tasa.<sup>71</sup></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. No habrá moneda <i>cash</i>. Todo se manejará a través de un sistema de "monedero electrónico" con "moneda digital".</li> <li>2. La tarjeta de crédito de plástico no habrá que llevarla, ya que estará dentro del "monedero electrónico".</li> <li>3. La tarjeta electrónica que permite tener dinero en efectivo, y que podrá servir también para viajar en el ómnibus, tren, subterráneo y para acceder a la casa, como un sistema de llave de seguridad; estará incluida en el "monedero electrónico".</li> <li>4. Se incluirá el documento de identidad.</li> <li>5. El seguro estará incluido, así como toda información sobre su vida, que sea útil y necesaria.</li> </ol>

Los métodos de resolución de los problemas en las temáticas financieras, comerciales y sociales: deuda externa, necesidad de financiación, apertura de mercados, desempleo, pobreza, brecha social creciente, etc., **de seguirse los criterios planteados en el "Consenso de Washington" y de la ideología ambiental, deberán ser resueltos por el mercado, sin intervención del Estado.**

En el "Consenso" se plantea que los gobiernos deberán reorientar su gasto de defensa hacia áreas que tengan que ver con educación y salud. Incluso el Banco Mundial (BM), el FMI y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), ponen como prerrequisito para la recepción de financiación o la negociación de créditos, el que los gobiernos atiendan primero estas áreas. No obstante, éstos, lo que han hecho es privatizar esos sectores para desentenderse de ellos, bajo la excusa de mejorar la eficiencia.

En la Reunión de la ONU en Quito en 1984, la deuda externa tuvo parámetros novedosos, considerándosele no sólo como tema financiero, sino también político. Se diferenció entre

<sup>69</sup> Desintermediación significa la desaparición de los intermediarios de las transacciones financieras, tales como los bancos. El campo de la desintermediación, liderado por empresas como Microsoft e Intuit, cree que el futuro les pertenece a las compañías que manejan la tecnología de esta nueva era; firmas que dan a los inversores, el mando por sobre sus finanzas, mediante productos sofisticados que balancean el riesgo y las recompensas, el costo y el beneficio.

<sup>70</sup> Ver The Big Bank Theory, by Joshua Cooper Ramo, Revista Time, April 27, 1998. También de Gates, Bill, Camino al Futuro, (Madrid, McGraw Hill, 1995). También ver Fernández, Nino, "¿Adiós Definitivo a los Cheques?", en Diario Clarín, Buenos Aires, 20 de Febrero de 2000. Asimismo, Timmis, Nicholas, "Internet: La Nueva Ventanilla para Cobrar Impuestos", en Diario Clarín, Buenos Aires, 20 de Febrero de 2000.

<sup>71</sup> Los prestamistas ofrece dinero en efectivo mediante una garantía subsidiaria, con intereses anuales que van desde 24% al 240%. Este sistema se ha duplicado desde mediados de los '80. Sólo las casas de empeño otorgan créditos por más de 9 mil millones de dólares anualmente.

deuda legítima e ilegítima (debido a las políticas de las dictaduras militares) y entre deuda nueva y vieja.

En la Reunión en Cartagena, Colombia, en 1985, los gobiernos latinoamericanos adoptaron el "Consenso de Cartagena" para tratar la deuda externa, adoptándose criterios similares a los de la Reunión de Quito, se planteó la necesidad de adoptar estrategias conjuntas para la negociación. Pero después de algunas reuniones posteriores de este Consenso, en Mar del Plata, Argentina y en Punta del Este, Uruguay, los países decidieron negociar su deuda por la vía bilateral, bajo el argumento de que las características de sus economías y los componentes de deuda eran diferentes.

El Secretario de Estado de EUA, *James Baker* propuso un *Plan (1985)*, en él se admitía que la deuda externa no sólo era financiera, sino que también tenía componentes políticos, y planteó mecanismos de respaldo para la negociación y el pago, pero bajo rígidos modelos de ajuste económico orientados al crecimiento. Las reformas económicas debían equilibrar sus presupuestos, eliminar la sobrevaluación de sus monedas, aumentar la apertura al comercio y los flujos financieros y disminuir la intervención del Estado.<sup>72</sup> Posteriormente el Plan del Secretario del Tesoro de EUA, *Nicholas Brady (1989)*, contemplaba la recompra con descuento, que en realidad no alcanzaba a un 10% de la deuda.

Así, se establecieron reglas claras para el pago de la deuda para evitar un "club de deudores", lo que redujo el poder negociador<sup>73</sup>, garantizando que la deuda sería pagada a los acreedores, Estados y banca privada, y se imponían pautas económicas que garantizarían que el Estado no tendría dificultades en su recaudación. A cambio, el Estado que se ajustara a estas pautas, reguladas por el FMI, sería calificado como aceptable para la recepción de inversión y crédito, aunque no se garantizaba su recepción.<sup>74</sup>

De esta manera, la crisis financiera provocada por México en 1982, cuando declaró la cesación de pagos, que hizo temer a acreedores, especialmente bancarios, de que perderían sus capitales, provocando corridas y quiebras, fue conjurada y puesta entre parámetros aceptables para los acreedores. Los deudores, tienen mayor deuda que antes, ya que los mecanismos de renegociación aumentan constantemente el capital adeudado y también los intereses.

En 1978, la deuda de América Latina y el Caribe era de 155 mil millones de dólares, en 1983, cuando se inició la etapa de salidas democráticas superaba los 360 mil millones, para 1991, se encontraba en el orden de los 440 mil millones de dólares; ahora, en el fin de la década de los '90 supera los 600 mil millones de dólares. En contraste, el crecimiento de los precios de las manufacturas y las materias primas fue negativo.<sup>75</sup>

La gran mayoría de las economías de los países subdesarrollados gira alrededor del pago de su deuda y de cómo pagar los intereses. Sus productos brutos crecen a índices importantes, pero

<sup>72</sup> Feinberg, Richard, *La Deuda Latinoamericana: Renegociando el Costo del Ajuste*, en Ffrench-Davis y Feinberg (editores), *Más Allá de la Crisis de la Deuda: Bases para un Nuevo Enfoque*, CIEPLAN, Diálogo Interamericano, (Bs. As., GEL, 1986).

<sup>73</sup> Ver Horisaka, Kotaro, *La Nueva Situación Económica Japonesa y América Latina y el Caribe*, en *Integración Latinoamericana*, N° 153, BID/INTAL, Buenos Aires, Enero-Febrero 1990, págs. 33-54.

<sup>74</sup> Ver Clark, John y Kaller, Eliot, *Recientes Innovaciones Relativas a la Reestructuración de la Deuda*, en *Finanzas y Desarrollo*, Vol. 29, N° 3, págs. 6-8, FMI-BM, Washington, Setiembre de 1992.

<sup>75</sup> Fuentes, sobre deuda, Ffrench-Davis, Ricardo y Devlin, Robert, *Diez Años de la Crisis de la Deuda*, Comercio Exterior, Vol. 43, N° 1, Págs. 4-20, Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, México, Enero 1993, sobre base de CEPAL. Sobre precios de manufacturas y materias primas, Dornbusch, Rudiger, *La Economía Mundial: Tópicos de Interés para América Latina*, en Ffrench-Davis y Feinberg (editores), *Más Allá de la Crisis de la Deuda: Bases para un Nuevo Enfoque*, CIEPLAN, Diálogo Interamericano, (Bs. As., GEL, 1986).

sus deudas también, así como su desempleo y pobreza. El manejo de sus deudas, se encuentra en manos del FMI, que "regula" las pautas establecidas por los acreedores, resultando, por su grado de presencia e incidencia en las economías de los deudores no industrializados un "**cuasi repartidor supremo**". No obstante, es más bien un "**calificador de riesgo público**" ya que no está en condiciones de prevenir situaciones de crisis *-lo ha venido demostrando desde el "efecto tequila" en adelante-* ni de solucionarlas, por falta de capital suficiente.<sup>76</sup>

La gran tendencia mundial en el comercio es a la generación de "**conglomerados geoeconómicos**", de tal manera que en la OMC hay inscritos más de 170 procesos integrativos en marcha; el 99% de los cuales, son "**áreas de negocios desarancelizadas**".

Procesos como el TLC/NAFTA (*Tratado de Libre Comercio de América del Norte*) o el APEC (*Foro para la Cooperación Económica entre Países del Asia y el Pacífico*), venden manufacturas y productos con alto valor agregado tecnológico; mientras que en el resto de los procesos, como los encarados por América Latina, hay un alto porcentaje de exportación de "*commodities*". Lo lamentable es que, salvo el caso de la UE, estos procesos no se orientan hacia el desarrollo de sus economías mediante el establecimiento de procesos industriales y tecnológicos, inversión en educación, ciencia y tecnología, etc.

El objeto central es incrementar el comercio. Lo fue en América Latina en la década de los '60, en que el comercio regional no alcanzaba al 10% del intercambio con el resto del mundo, para llegar a niveles cercanos al 20% en los '70, debido a ALALC, hoy ALADI, en cierta medida.

En la actualidad, los procesos integrativos se hacen bajo el lema de "regionalismo abierto" y de la competitividad, con la idea de que haya intercambio más fluido entre los miembros del proceso, así como entre las regiones y otros países o procesos del mundo. Si bien el comercio ha aumentado, *los sistemas de regionalismo abierto han generado otros problemas: Aumento del desempleo, disminución de los niveles salariales; quiebra de empresas, dado el alto de grado de competencia al que fueron expuestas, al importarse productos especialmente de Asia, a costos excesivamente bajos que resultaron inalcanzables.*

En materia laboral, la tendencia mundial es a un **mayor recorte del empleo y al aumento del desempleo**.<sup>77</sup> Los índices de *desempleo* mundiales han crecido de manera alarmante, haciendo de este un *problema mundial*. Los promedios de desempleo superan el 11% en Europa, con una tasa de "desempleo juvenil" del 20%; de la misma manera que en América Latina. España ha superado índices del 20% y Argentina ha rebasado el 18%, aún con porcentajes de crecimiento sostenido del PIB por encima del 8%.<sup>78</sup>

<sup>76</sup> EUA es el principal deudor del planeta; la deuda mancomunada del mundo industrializado: supera los 12 billones de dólares.

<sup>77</sup> La información periodística permanentemente muestra recortes de empleo y desempleo creciente. Ver por ejemplo, "En Brasil las Terminales ya Suspenden 14 mil Empleados", *Diario Ámbito Financiero*, Bs. As., 2/12/98. "Exxon y Mobil serán Tercer Productor Mundial de Crudo", su fusión provocaría un recorte de 20 mil empleados, *Diario Ámbito Financiero*, Bs. As., 2/12/98. "Boeing Despide 48 mil empleados", *Diario Ámbito Financiero*, Bs. As., 2/12/98. "Nissan Motor Corp., que acaba de unirse a la francesa Renault, anunció planes para recortar 5000 empleos en todo el mundo", *Diario La Nación*, Bs. As., 17/4/99.

<sup>78</sup> Informe de la OIT, 1998 sobre Empleo Mundial. De acuerdo con cifras de la OIT, en el mundo hay alrededor de 140 millones de desocupados, a los que, en 1998 se sumaron 10 millones más, debido a la crisis financiera que se detonó en Asia y se expandió por el planeta. De la misma manera ha crecido mucho el nivel de subempleo. Para la OIT, el desempleo y el subempleo mundial abarca a 1.000 millones de personas, es decir, un tercio de la fuerza laboral mundial: 150 millones son desocupados y otros 850 millones están subempleados.

Si bien, Estados Unidos ha disminuido los índices de desempleo a los más bajos niveles de su historia, también han disminuido los salarios, ya que la gran masa de trabajadores que antes pertenecía al sector industrial, ahora pasó al sector servicios y cobra salarios, que son un tercio de los que recibía.

La CEPAL (*Comisión Económica para América Latina y el Caribe de Naciones Unidas*) ha planteado que para que América Latina resuelva su problema de desempleo, debe crecer a un ritmo promedio del 6% del PIB. No obstante, países como Argentina que han crecido a ritmos del 8% a la vez que aumentó la productividad, han alcanzado los peores niveles de desempleo de la región, e incluso en el mundo en vías de desarrollo. Lo que sí aumentó en América Latina es el trabajo en negro y se ampliaron los sectores informales.<sup>79</sup>

En Europa central y oriental se pasó de un desempleo casi nulo a más del 9%, acompañado de una reducción en los salarios reales y un incremento en la disparidad del ingreso como resultado de la reestructuración económica y empresarial.

La "*desregulación y flexibilización laboral*", sigue siendo la receta propuesta para resolver los problemas de desempleo. El objetivo central es lograr una alta competitividad y también una alta rentabilidad. El "costo laboral" es considerado como la variable crítica.

Si a estas políticas se le suman los grandes avances tecnológicos que generan desempleo, el futuro laboral resulta altamente incierto, y no existen alternativas de solución, salvo algunos paliativos que no han dado los resultados esperados, como los aplicados por algunos países europeos, de reducción de la jornada laboral e incluso e reducción salarial, metodología aplicada también en América Latina.

La diferencia entre los países industrializados, especialmente Europa y Estados Unidos, y los latinoamericanos, es que, aquellos tienen una presencia del Estado, a la vez que políticas de subsidio al desempleo, inexistentes en esta región.

La educación, o mejor dicho, la reeducación, pareciera no estar presente en la "periferia", salvo ciertos planes financiados por organismos internacionales como el BM o el BID, que le dan trabajo a los "educadores" pero que no garantizan que los trabajadores desempleados que cursan lo obtendrán.<sup>80</sup>

Las nuevas alternativas frente al liberalismo fueron expuestas hacia fines de 1998, por los presidentes de Estados Unidos, Gran Bretaña e Italia, cuando propusieron una manera de paliar la situación de desempleo, pobreza y crisis económica generada por el liberalismo. La denominaron "*Tercera Vía*"<sup>81</sup> y la presentaron como una alternativa entre el socialismo y el

<sup>79</sup> Informe Anual de la CEPAL "Panorama Social de América Latina 1997".

<sup>80</sup> La problemática social y laboral han sido muy bien tratadas en Delfico, Alberto, *Globalización, Flexibilización, Corrupción... Y ¿Con la Gente qué Hacemos?*, (Bs. As., Edic. del Autor, 1995). También Forrester, Viviane, *El Horror Económico*, (Bs. As., FCE, 1997) Es importante tener en cuenta lo dicho por Kenneth Galbraith, John, en "La Cultura de la Satisfacción", (Bs. As., EMECE, 1992).

<sup>81</sup> Blair se felicitó de asistir "al renacimiento de una política progresista, la gran alianza entre progreso y justicia". "Ya no se trata de la vieja izquierda que defiende un Estado omnipotente, pero tampoco la defensa a ultranza del dejar hacer". "Eslamos en condiciones de trazar una vía diferente para el siglo XXI, aquella del centro radical, donde el Estado es promotor más que gestor". El concepto de "tercera vía", se basaría, según Blair, en "la vuelta a los viejos ideales de sentido comunitario y justicia social aplicados en un mundo moderno". Esta "tercera vía" intentaría evitar el excesivo liberalismo económico y la intervención asfixiante de los poderes públicos en la economía. Para Blair, el rol de los gobiernos no es dirigir la economía, sino aplicar rectitud financiera, fomentar la educación y el desarrollo de la infraestructura, sin olvidar la solidaridad con los excluidos. La mayor injusticia social que se produce hoy es la falta

capitalismo.<sup>82</sup> El presidente norteamericano hizo una defensa de la libertad económica a través de una "red de seguridad social" y planteó que la política del siglo XXI puede ser liberal en lo económico y a la vez mantener un compromiso social, respetar el medio ambiente y fomentar la solidaridad internacional.

*Clinton planteó que, a causa de las transformaciones impuestas por la globalización, inevitablemente algunos países sufrirán un traumatismo, "por lo que es necesario entonces construir una red de seguridad". Puso a Holanda, como ejemplo de un sistema económico abierto, que tiene un índice de desempleo parecido al de Estados Unidos y mayor cobertura social. Citó también el ejemplo de Japón, con una gran cohesión de su sociedad. El presidente estadounidense defendió la posición tradicional del partido demócrata de combinar las políticas liberales en economía sin descuidar la asistencia sanitaria ni dejar de garantizar las pensiones.*

Los conflictos en el eje económico, tienen que ver con problemas de mercado, dados por situaciones de proteccionismo cuantitativo y/o cualitativo, y los problemas financieros que se generan debido a la dinámica en el movimiento de capitales, buscando permanentemente rentabilidad sin atender a las necesidades o demandas de los Estados de inversiones en el sector productivo.

Los **árbitros** en estas áreas temáticas en el contexto internacional son: la **OMC** en el terreno comercial, cuyo funcionamiento aún no puede ser juzgado, ya que es un organismo reciente – *resultante de la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT aunque una deuda de los acuerdos de Bretton Woods de 1944-* y el **FMI** en lo financiero; aunque con las situaciones de crisis financiera que se generaron en México en 1994, Asia en 1997/98 y sus repercusiones en Rusia, Brasil y otros Estados, ha demostrado no estar capacitado para vislumbrar qué puede pasar mínimamente, prevenir o solucionar estos problemas.

En el **terreno transnacional**, en lo financiero, las **calificadoras de "riesgo país"**, deciden, como árbitros, si un Estado tiene su economía en condiciones de recibir inversiones o no.

El Entendimiento sobre Solución de Diferencias (**ESD**) de la OMC, se orienta a resolver los litigios entre los Miembros y establece procedimientos previsibles, que incluyen la posibilidad de apelar las decisiones de los grupos especiales ante un Órgano de Apelación y disposiciones sobre la aplicación de las recomendaciones, mejorando los medios al alcance de los Miembros para resolver sus diferencias.<sup>83</sup>

**Panorama general de la situación de las diferencias en la OMC**

Status	Solicitudes de consultas	Cuestiones específicas	Asuntos en curso	Asuntos finalizados	Asuntos resueltos o en solución
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>65</b>	<b>28</b>	<b>9</b>	<b>28</b>

Información de la OMC del 31 de marzo de 1998

Un modelo de nuevo comportamiento del Estado, en el que no se toman decisiones, salvo que sean resueltas previamente por organismos como la OMC, es el de la Argentina en el caso de la demanda de empresarios textiles de un mayor proteccionismo frente a la competencia asiática. El Secretario de Comercio argentino, le contestó a sus empresarios textiles, que se quejaban por el perjuicio que les produce la importación de productos que ellos fabrican, que

<sup>82</sup> Ver, Foro de Líderes en Nueva York: Lanzan la "Tercera Vía" Política, Diario Clarín, 23 de septiembre de 1998.  
<sup>83</sup> DECLARACIÓN MINISTERIAL DE SINGAPUR, documento WT/MIN(96)/DEC/W, Singapur, 13 de diciembre de 1996.

reúnan todos los antecedentes del perjuicio del que son pasibles y que lo presenten a la Organización Mundial de Comercio (OMC) para que contemple un trato especial.<sup>84</sup>

Antes, el Estado se hacía cargo de estos temas, ahora las empresas *-la sociedad civil en general en los diferentes temas que le competen o perjudican-* deben y pueden hacerlo de manera directa sin que intermedie el Estado.

Los **escenarios**, que contemplan al mundo desarrollado, sean el polarizador o las potencias intermedias y emergentes, como al mundo subdesarrollado o en vías de desarrollo, carente de posibilidades de establecer reglas *-régimen-* o de modificarlas, **en un contexto heterogéneo estatal-transnacional**, se pueden dar, en un contexto global, en el que predomine:

- a) Unipolarismo militar norteamericano en el contexto global o de la OTAN -multipolarismo económico, con Japón en el ámbito asiático y Alemania en la esfera de la Unión Europea con concentración de poder en unos pocos.
- b) Unipolarismo militar norteamericano con controles financieros de Japón y Alemania en el contexto global o de la OTAN, pero con predominio de Alemania y Francia en los temas de seguridad europeos -multipolarismo económico, basado en la competencia entre EUA intentando mantener su presencia en las distintas regiones, Japón en el área asiática y Alemania en la de la Unión Europea; estas últimas regiones intentando expandirse competitivamente en el resto del mundo.
- c) Unipolarismo militar norteamericano individualmente o en el marco de la OTAN con controles financieros de Japón y Alemania pero con predominio de Alemania y Francia en los temas de seguridad europeos-multipolarismo económico con concentración de poder estatal y alto nivel de difusión de poder y predominio de actores transnacionales.
- d) Pueden darse formas mixtas de las alternativas antes planteadas.

### Escenarios posibles<sup>85</sup>

#### Finanzas:

- a) Predominio del dólar.
- b) Predominio de una moneda no dólar.
- c) Acuerdo inter-monetario - "canasta" de monedas.
- d) Unidad contable de referencia, no monetaria.
- e) Flujo financiero mayoritariamente especulativo y transnacional.
- f) Flujo financiero mayoritariamente orientado hacia el sector productivo.
- g) Inversiones abiertas.
- h) Inversiones reducidas.

#### Comercio:

- a) Recesión mundial (*proteccionismos y discriminaciones de todo orden*).
- b) Sistema abierto sin barreras y cooperativo.
- c) Aperturismo intra-bloques geo-económicos, proteccionismo inter-bloques geo-económicos.

#### Conflictos:

- a) Limitados a regiones.
- b) Desplazados a periferia.
- c) Provocados o ayudados desde el centro *-por ejemplo, invasión de EUA a Irak y de la OTAN a Serbia-*
- d) Generados y controlados por actores transnacionales - *por ejemplo, terrorismo; narcotráfico y lavado de dinero- o grupos "subnacionales".*

<sup>84</sup> Textiles en Crisis, Diario La Nación, Buenos Aires, 4 de octubre de 1998.

<sup>85</sup> DALLANEGRA PEDRAZA, Luis, *Tendencias del Orden Mundial: Régimen Internacional*, (Buenos Aires, Edición del Autor, 2001), <http://www.geocities.com/luisdallanegra/Regimen/tapareq.htm>.

- e) Generados por grupos sociales "disconformes" con su *status* vigente, o debido al "agotamiento" del "pacto social" que mantiene en vigencia al Estado, que no les da satisfacción a sus necesidades y/u objetivos – *por ejemplo, ex Repúblicas soviéticas, ex Yugoslavia, Etiopía, Somalia, Congo, Angola, Ruanda y Burundi, Guinea Bissau; Chiapas en México, grupos de "sin tierra" en Brasil, etc.* -.
- f) Promovidos desde el "centro" bajo una nueva visión de la división del mundo -*al estilo "Choque de las Civilizaciones" de Huntington*-.
- g) Provocados por la **expansión demográfica**, especialmente en países asiáticos y el problema de las **migraciones** hacia el Oeste y el Norte, particularmente Europa y EUA.

#### **Seguridad:**

- a) Manejada por EUA como "gendarme" mundial.
  - i) Control militar global.
  - ii) Control militar por regiones a partir de bases militares instaladas en cada una de ellas.
  - iii) Utilización de mecanismos de control, tales como:
    - 1) Exigencias en el cumplimiento de derechos humanos.
    - 2) Políticas y conductas respecto de la lucha contra el narcotráfico y el lavado de dinero.
    - 3) Enjuiciamiento en tribunales norteamericanos de supuestos delincuentes de otros países que afecten, a criterio del gobierno norteamericano, sus intereses económicos y/o seguridad.
  - iv) Control militar global en el contexto de la OTAN independientemente del CS de la ONU.
- b) Manejada por el Consejo de Seguridad en su estructura actual.
- c) Manejada por la ONU con control de la Asamblea General.
- d) Manejada por el Consejo de Seguridad con el agregado de Japón, Alemania y otros representantes escogidos por región.
- e) Un sistema similar a d) pero con los controles establecidos en c).
- f) Continuidad de la visión estratégico-militar de la dirigencia conservadora de EUA, con predominio del intervencionismo militarista y abandono de lo económico-social.
- g) Continuidad de la guerra fría a través del conflicto de EUA con Rusia, o de EUA en nombre de la "civilización occidental" contra el mundo musulmán y China -al estilo "Choque de las Civilizaciones" de Huntington-.
- h) Manejada en cada "conglomerado" geo-económico, por sus potencias centrales -v.g. EUA marco Americano; Francia-Alemania en el marco europeo, con la alternativa de incorporación de Repúblicas ex soviéticas escogidas sin Rusia, o con Rusia incorporada y esfera de influencia; Rusia -independientemente de otros actores europeos- en su contexto; Japón junto a otros Estados asiáticos -en su esfera de influencia- y los tres responsables principales en el contexto de un Consejo de Seguridad de la ONU reformado, para los problemas mundiales.

#### **Justicia:**

- a) Manejo judicial al interior de los Estados en un contexto de creciente supranacionalidad –*por ejemplo-funcionamiento de un Tribunal Penal Internacional y poder de policía creciente de la Corte de Justicia Internacional*-.
- b) Creciente transnacionalización en el proceso judicial debido a la incapacidad de los Estados –*sus gobiernos-de juzgar casos complejos en los que tienen que ver situaciones de derechos humanos v.g. caso Pinochet*-.
- c) Creciente control judicial de algunos Estados por sobre el resto, ante la perspectiva de la incapacidad –*a criterio de ciertos Estados poderosos- de mantenimiento del orden y la justicia en el interior de Estados periféricos –v.g. caso Noriega en Panamá juzgado y preso en EUA, otros casos de presuntos narcotraficantes colombianos cuya extradición es pedida por EUA*-.

**Los escenarios posibles con incidencia en el "Sur" podrían darse en un contexto de "regionalismos abiertos" exigidos y controlados por la OMC, en los que los Estados no podrán llevar a cabo pautas de desarrollo de manera protegida.**



Una tendencia marcada en el siglo XXI, será la continuidad del crecimiento del desempleo y la disminución de la demanda de empleo. Esto se verá agravado por la falta de criterios y direccionamiento de mediano y largo plazo para afrontar las nuevas formas de funcionamiento de la economía, la industria y el trabajo. Los sistemas educativos aún no contemplan la formación del futuro trabajador, empleado o profesional:

- a) Predominio de un mundo basado en la producción industrial de bienes de alta tecnología con trabajo intensivo de alta capacidad.
- b) Predominio de una industria basada en materia prima natural y mano de obra barata.
- c) Predominio de la especulación financiera.
- d) Predominio del desarrollo científico y tecnológico y del perfeccionamiento educativo.
- e) Predominio de un mundo basado en servicios, con bajo índice de producción industrial.

#### Sistemas Políticos

- i. El Estado ya no cumple funciones sociales.
- ii. Las ONG's les ponen reglas a los Estados.
- iii. Efecto de la "transnacionalización" en el futuro rol de los Estados.<sup>86</sup>
- iv. Efecto de la "globalización" en el futuro rol de los Estados.
- v. Necesidad de la "regionalización" como consecuencia de iv, para establecer mecanismos protectivos diferenciales.
- vi. Distintos tipos y categorías de "regionalización" debido a las relaciones estructurales de "dominación y dependencia".
- vii. Proceso de fragmentación y degradación del Estado-Nación moderno y tránsito paulatino a otra forma de organización social –status-.

#### Escenarios

- a) Intervención estatal.
- b) Abstención estatal con arbitraje.
- c) Intervención estatal con gobiernos "clientelistas" de los intereses del "centro" y/o las multinacionales y/o transnacionales.
- d) Abstención estatal sin arbitraje.
- e) Re-celebración del "Pacto Social".
- f) Mixtura entre Estado tradicional y un rol representativo de las ONG's, en todos los temas que son de interés sectorial o corporativo.
- g) Reemplazo progresivo del Estado-Nación por el Estado-Región.
- h) Mixtura entre Estado-Nación tradicional y un rol creciente del Estado-Región.

En relación con las potencias principales –Estados que ejercen alguna direccionalidad en sus áreas de influencia y a nivel mundial- debería considerarse:

- i) Qué política exterior tienen. Qué responsabilidades asumen.
- ii) Cuál es su visión de las tendencias globales y de los problemas de seguridad.
- iii) Cuáles son sus economías.
- iv) Qué líneas internacionales siguen.
- v) Cuál es su inversión directa en el mundo. Áreas geográficas y temáticas.

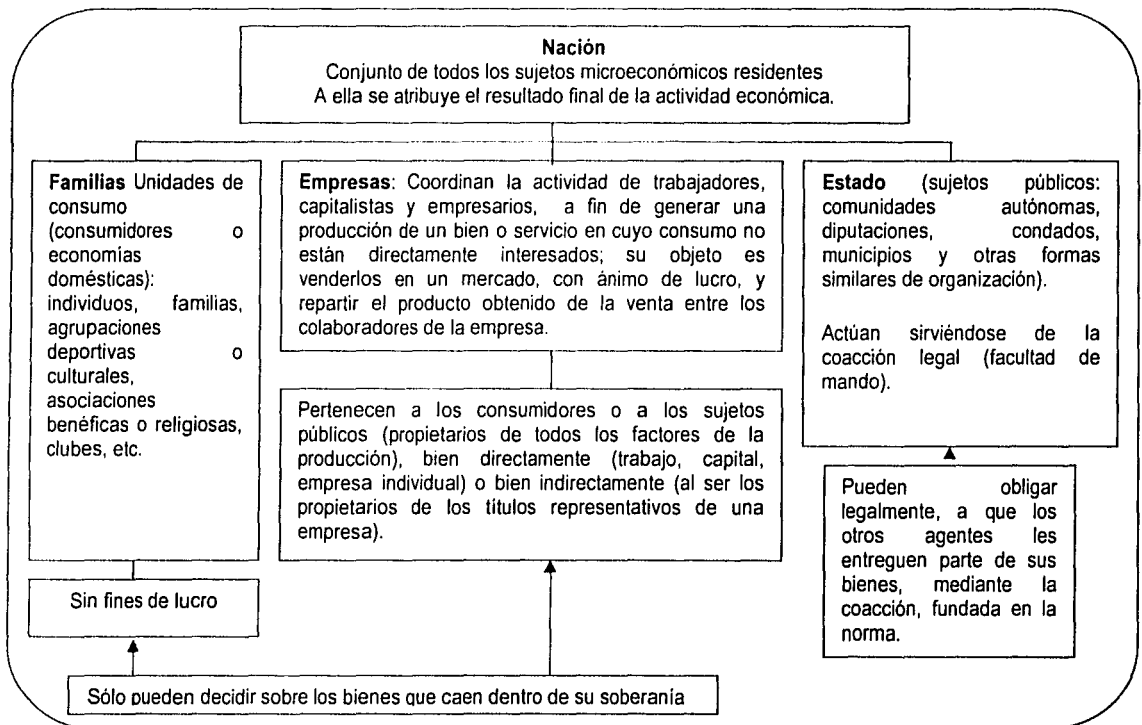
<sup>86</sup> Peter Drucker dice que estamos ingresando en la era del Estado "post-soberano". Ver su "La Sociedad Postcapitalista", (Bs. As., Sudamericana, 1993), Pág. 99 y ss. Kenichi Ohmae habla del Estado-Región en términos de las regiones verdaderamente productivas de los Estados e interconectadas con el mundo externo, que son las que verdaderamente generan el desarrollo y el crecimiento. El resto es arrastrado por estas regiones. Ver su "El Fin del Estado-Nación", (Sgo. de Chile, Andrés Bello, 1997).

## VI. Comercio y Finanzas Internacionales

### 2. Comercio Internacional y Finanzas Internacionales

#### El Sistema Económico

Se llama sistema económico a la forma en la que se organiza la actividad económica de una sociedad, la producción de bienes y servicios y su distribución entre sus miembros. Cada sistema económico se caracteriza por su ordenamiento jurídico que especifica el régimen de propiedad y las condiciones de contratación entre particulares. Es el estado el que elabora e impone ese ordenamiento jurídico y se reserva para sí ciertos ámbitos y formas de actuación. El sistema económico sirve por tanto para determinar qué agentes y en qué condiciones podrán adoptar decisiones económicas.<sup>1</sup>



Fuente: Elaboración propia, a partir del texto del capítulo "La actividad económica en su conjunto. Pp. 1-5. Volumen II "El dinero en la Economía. Enciclopedia práctica de Economía. Ediciones Orbis, S.A.

El resultado conjunto de la actividad económica de una nación, son flujos o corrientes (cantidades de bienes y servicios heterogéneos, homogeneizados en el valor de la moneda

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

<sup>1</sup> Historia Económica. La teoría de los sistemas económicos. [http://www.eumed.net/cursecon/1/la\\_teoría\\_de\\_los\\_sistemas\\_econom.htm](http://www.eumed.net/cursecon/1/la_teoría_de_los_sistemas_econom.htm)

nacional o de dólares, que “corren” o fluyen durante un tiempo) que emergen del stock de riqueza nacional<sup>2</sup> previamente existente (flujo circulatorio de la renta que genera una nación).

En toda actividad económica, vista en su totalidad, por sencilla que sea, aparecen dos sujetos económicos: las familias y las empresas. Las familias en su conjunto ofrecen sus recursos productivos en los mercados de factores de producción, con la esperanza de que las empresas las adquieran.<sup>3</sup> Las empresas alquilan, bajo precio, los recursos productivos de las familias, alquilan sus horas de trabajo; su dinero por un tiempo determinado; sus propiedades; y al propio empresario su propia función; la de asumir el riesgo con la esperanza de un beneficio.

El tráfico de servicios productivos reales (esfuerzo, cosas y dinero prestado, riesgo asumido), a cambio de una cantidad monetaria por cierto período de tiempo, acontece a través del mercado de factores de la producción.<sup>4</sup> En él se forman precios: salarios, alquileres, tipos de interés y beneficios, cuya misión es proporcionar a los agentes económicos información para la toma de decisiones. Los precios de los factores expresan abundancia o escasez de los mismos.

El precio alcanzado por un factor es, además del costo unitario de su uso por el empresario, la remuneración que recibe su propietario. Al formarse el precio de los factores se decide también la participación de cada factor de producción en el producto obtenido (distribución funcional del producto).

Con los ingresos monetarios que reciben por la cesión temporal de sus recursos productivos, las unidades económicas de consumo acuden al mercado de bienes y servicios para adquirir en ellos los artículos adecuados a sus presupuestos y preferencias.

Con los recursos que las empresas les compran a las familias, éstas los combinan bajo el nivel de tecnología existente, generando productos o servicios, obteniendo otros bienes, con una utilidad superior a la de los elementos empleados. Estos bienes o servicios forman una corriente física que se encamina, como oferta, hacia otro mercado, el de bienes y servicios (con cuyo consumo las familias satisfacen sus necesidades). En él, esa corriente encontrará como contrapartida la corriente monetaria de compras procedentes de las familias.

La corriente monetaria que las familias encauzan hacia el mercado de bienes y servicios pasa a poder de las empresas, por las ventas de la producción ofrecida, y se dirige hacia el mercado de factores para financiar la adquisición de éstos. En los mercados de bienes y servicios se forman los precios de los mismos, que ponen de manifiesto las escaseces relativas; a la vez que por su tamaño inducen a los empresarios a producir las cosas, que por ser relativamente más caras, prometen un mejor resultado económico.

<sup>2</sup> Conjunto de bienes duraderos de consumo de los que disponen todos los sujetos económicos, las máquinas y plantas industriales, el suelo cultivable, su riqueza forestal, ganadera, etc., puertos, vías de comunicación, edificios, su población con sus capacidades profesionales, su salud y fuerza para el trabajo –capital humano-. Conjunto de elementos materiales y humanos con los que se realiza la actividad económica.

<sup>3</sup> Las familias son las propietarias últimas de todos los factores de la producción: poseen su propia fuerza de trabajo; son titulares de la propiedad de cosas que pueden ceder en su uso (alquilar), incluido el dinero de que disponen; son propietarios -individuales o asociados- de las empresas, a través de los títulos-valores que representan tal propiedad. Partiendo de tal dotación de riqueza familiar inicial, cada familia realiza planes para disponer de sus recursos: alquilar los pisos de que dispone, prestar su dinero, contratarse como trabajador por cuenta ajena, emprender la asunción de riesgo como empresario individual o asociado. Realiza tales planes teniendo en cuenta sus preferencias individuales o familiares, graduando su elección entre el trabajo y el ocio.

<sup>4</sup> Conjunto de mercados en los que se contratan los factores por cuenta ajena (trabajo, capital financiero, recursos naturales y cosas).

El mercado de bienes tiene dos grandes componentes: los bienes destinados al consumo (que van a ser comprados por las familias) y los bienes destinados a nuevas producciones o almacenamiento (destinados a ser comprados o mantenidos en existencia por las empresas -inversión-.

**Bienes y Servicios**

**Finales**

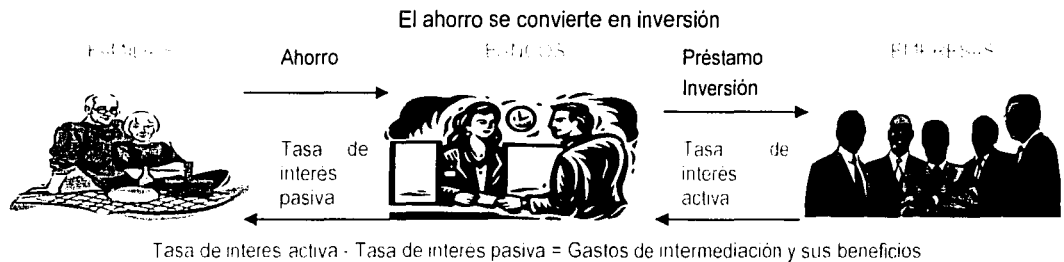
- De consumo:** para la satisfacción directa de necesidades humanas (alimentos, ropa, diversiones, etc.)
- De Capital:** Para multiplicar la eficiencia del trabajo (máquinas, carreteras, etc.)

**Intermedios**

Requieren de transformaciones para ser bienes finales (hierro, trigo, cemento, etc.)

La posesión de los bienes de capital -bienes destinados a nuevas producciones- requiere financiarse por los intermediarios financieros. Surgen así los mercados financieros, compuestos por dos grupos:

- a) Mercados de capital financiero o mercado de capitales (de fondos de dinero) con destino a colocaciones duraderas, de largo plazo. Estos mercados tienen como institución arquetipo la bolsa de valores, donde se trafica con documentos o títulos representativos de dinero entregado a las empresas, como participación en el negocio (acciones) o como préstamo a muy largo plazo (obligaciones).
- b) Mercado de dinero, que incluye el conjunto de intermediarios financieros (principalmente bancos) que reciben de las familias dinero en depósito a diferentes plazos y con diferentes remuneraciones (tipos de interés pasivos) y que prestan a las empresas a otros tipos de interés (activos) superiores (capaces de cubrir sus gastos de intermediación y sus beneficios).

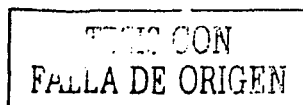


Si las familias tienen la posibilidad de no dedicar todo su ingreso al consumo, sino que una parte la guarden para disponer de ella en el futuro, para generar más renta, para atender gastos imprevistos o por otros motivos, se constituye el ahorro. Así las familias pueden **invertir directamente** los ingresos de sus recursos productivos (empresario individual pequeño o medio).

También constituye inversión directa la proveniente de los beneficios no repartidos, por las sociedades en forma de dividendos, sino que se han destinado a la reposición o ampliación del equipo productivo:

$$\text{Inversión Bruta} = \text{Inversión de reposición (Depreciación)} + \text{Inversión Neta}$$

La razón de ser del **Estado**, es la existencia de **bienes públicos**, tales como el ordenamiento legal, la defensa, la justicia, el orden público, la limpieza ciudadana, la iluminación de las ciudades, etc., que requieren, dada su importancia social y su deseabilidad, arbitrar medios para estimar la necesidad y para recabar la financiación. Fijada la necesidad y su cuantía, la



financiación se reparte, coactivamente entre los posibles usuarios (incluso entre todos los ciudadanos) mediante impuestos.

*Impuestos = Impuestos Directos (los que gravan las rentas percibidas por los factores productivos)*

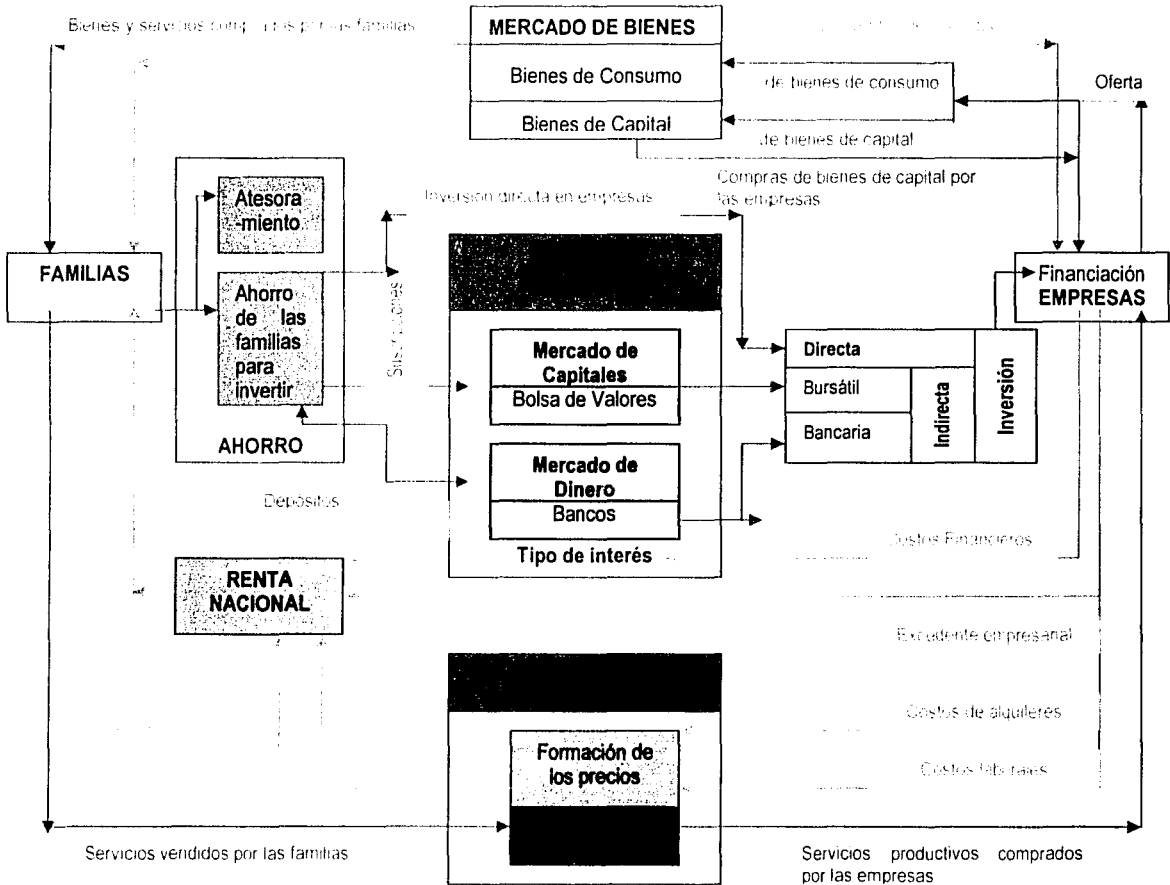
+

*Impuestos Indirectos (los que proceden de ciertos actos económicos, como determinadas compras)*

El estado también es propietario de empresas (empresas públicas), y a ellas destina parte de sus recursos, que proceden de los impuestos pagados por las familias y las empresas.

Además, el Estado se endeuda con los particulares y con otras naciones, dando lugar a la deuda pública. Los fondos procedentes de los ingresos presupuestarios (impuestos y deuda pública) se gastarán en cuatro posibles renglones:

- Los pagos a factores provenientes de las familias, para producir los bienes y servicios públicos.
- Las subvenciones a empresas, para que fijen sus precios por debajo de sus costos de producción.
- Las transferencias a familias (pensiones, ayudas familiares, subsidios a parados, etc).
- Las inversiones en empresas públicas.



Fuente: Enciclopedia Práctica de Economía. Volumen II El dinero en la economía. Ediciones Orbis, S. A. Diagrama "Las relaciones con el exterior". P. 11

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Las economías comercian con otros países para adquirir de ellos mercancías que son de obtención interna costosa, cuando no imposible, pagándolas con otras que son de fabricación nacional, para cuya elaboración se está mejor preparado. Surge así una división internacional del trabajo entre los pueblos, basada en reglas similares a las que preside la división del trabajo y la especialización entre los individuos.

El **comercio internacional** altera los flujos nacionales, pues una parte de la corriente física de bienes producidos se desvía hacia los mercados exteriores, en forma de **exportaciones**, que son un complemento a la demanda interior.

A la vez, las economías nacionales, precisan de mercancías exteriores, de tal forma que una parte de los ingresos internos, desvía su natural destino de demanda interna para constituir demanda de productos extranjeros (de consumo o de capital), surgiendo así las **importaciones**.

A estos flujos reales de entradas y salidas de bienes y servicios se contraponen sus respectivos pagos: salidas de moneda extranjera para pagar las importaciones, entradas de moneda extranjera procedentes de cobros de las exportaciones. A la par de estas corrientes monetarias en moneda extranjera, aparecen entradas y salidas de tales monedas, procedentes de las importaciones de capital financiero, con destino a su inversión en monedas nacionales. Y, en un sentido simétrico, salidas de capital nacional (previamente convertido en moneda extranjera) para ser invertido en el exterior.

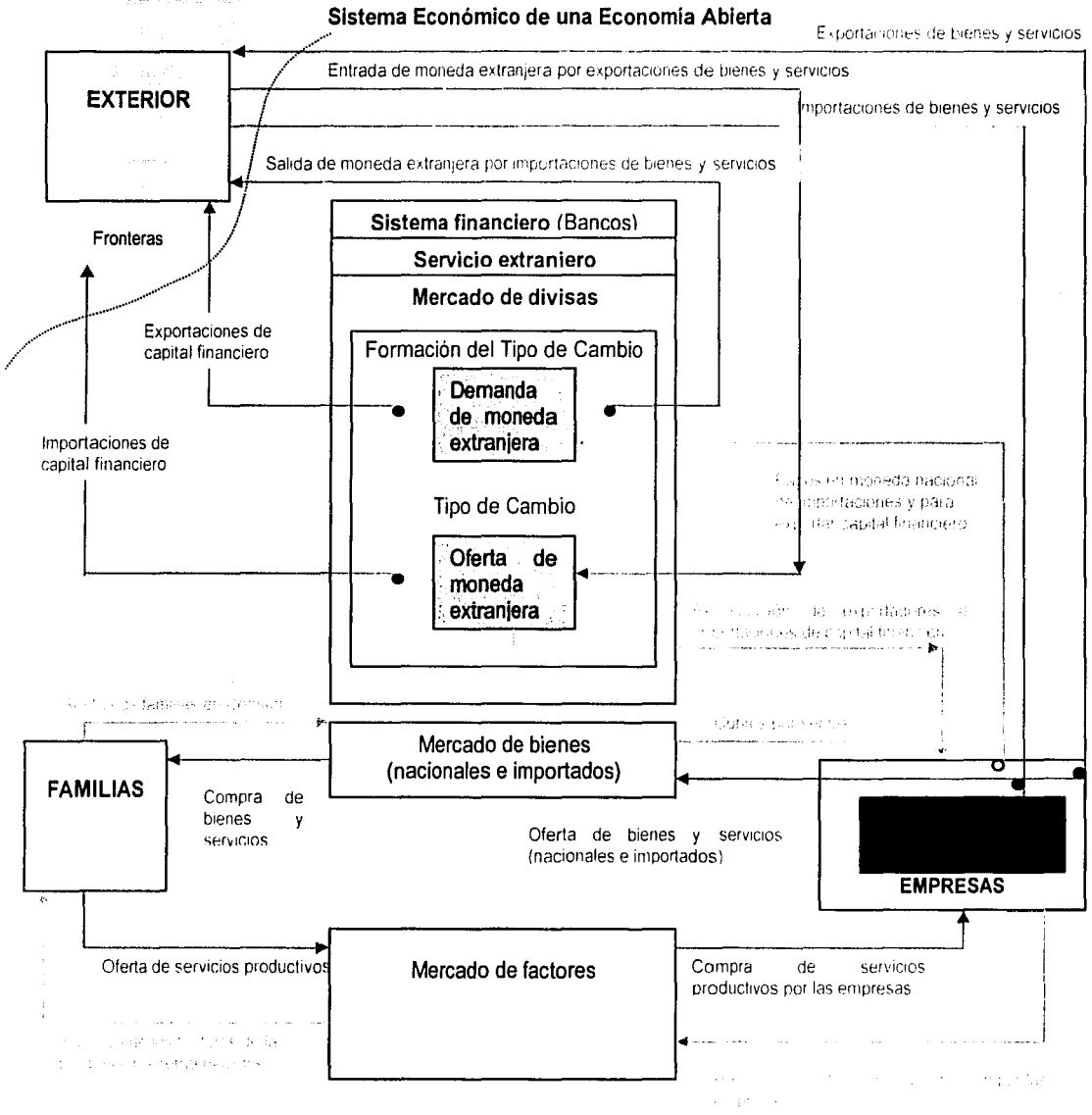
Las entradas y salidas de moneda extranjera se concentran en el **mercado de divisas** (por lo general en las instituciones financieras). En éste, quien dispone de saldos en moneda extranjera puede (y, a veces, debe obligatoriamente) cambiarlos por moneda nacional que precisa para su uso en el interior. Análogamente, quien necesita moneda extranjera para pagar importaciones o colocar sus capitales en el extranjero, logra adquirirla pagando con moneda nacional.

El precio de cada moneda extranjera en moneda nacional se denomina **tipo de cambio** de esa moneda, y se forma como todo precio, por la interacción de la demanda de moneda extranjera (para pagar importaciones de mercancías o para enviar al exterior capitales financieros) junto con la oferta (procedente de las exportaciones de mercancías y de las entradas de capital).

En esas relaciones, rara vez las cuentas (balanza de pagos) se saldan con equilibrio: los excesos de entrada o de salida quedan contabilizados en forma de saldos en moneda extranjera a disposición del banco de la nación, constituyendo las **reservas de divisas**.

A continuación se presenta un esquema que muestra las relaciones económicas de un país con el exterior. Los flujos representados en color verde, están expresados en moneda extranjera, por ejemplo, en dólares.

En él se plantea el flujo de entradas y salidas de bienes y servicios propio de las relaciones con el extranjero, al cual se contraponen los respectivos pagos: las salidas de moneda extranjera (divisas) para pagar las importaciones.



Fuente: Enciclopedia Práctica de Economía. Volumen II El dinero en la economía. Ediciones Orbis, S. A. Diagrama "Las relaciones con el exterior". P. 15.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

## Mercados de Divisas y Tipos de Cambios

La gran mayoría de las economías actuales son economías abiertas, lo cual propicia que cada vez son más las personas que se desplazan a un país extranjero en viajes de turismo o de negocios o como emigrantes.

Ni los consumidores nacionales se limitan a adquirir mercancías nacionales, ni los empresarios limitan sus inversiones a las disponibilidades de fondos prestables existentes en el interior de su propio país.

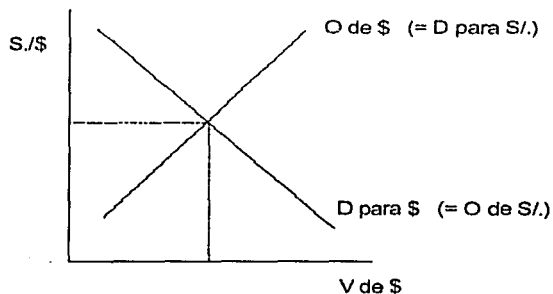
Como todos son, al mismo tiempo, productores y consumidores, las posibilidades de trabajo y consumo están fuertemente condicionadas por las relaciones que sus economías mantengan con los demás países.

Las operaciones comerciales internacionales se diferencian de las realizadas en el interior de un país, porque cada una de las partes contratantes utilizan unidades monetarias diferentes, lo cual implica la necesidad de establecer un **tipo de cambio o cotización**.

El **tipo de cambio** puede definirse como el número de unidades monetarias nacionales que es preciso entregar para adquirir una unidad de moneda extranjera. Es el precio de una moneda en términos de otra, que es establecido de forma no muy diferente a como se establece el precio de cualquier otra mercancía.

El tipo de cambio *se determina* mediante el mismo mecanismo de determinación de cualquier precio, es decir, por la oferta y demanda de la mercancía considerada. Si, a un precio dado, la demanda de dólares es superior a su oferta, la moneda estadounidense tiende a apreciarse, hasta el punto en que la oferta y la demanda se equilibren. El proceso inverso tendrá lugar cuando la oferta sea superior a la demanda.

**El Tipo de Cambio nada mas es el precio de monedas**



<http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spanlec.htm>. G. Williams. Comercio Internacional. Programa de Lecturas

Oferta de EUA\$ = Demanda para Pesos  
Demanda para EUA\$ = Oferta de Pesos

Demanda EUA para importaciones de México  
Demanda Mexicana para importaciones de EUA



Como ya se dijo, los regímenes del tipo de cambio, pueden ser:

- Flotante: el valor del tipo de cambio siempre es el valor de equilibrio.
- Fijo: mantenido constante por medio de las operaciones de compra y venta en el mercado de divisas.
- Flotante Sucio: no se fija el tipo de cambio precisamente pero no se deja a flotar tampoco por alguna política de intervención por el gobierno.

Los gobiernos pueden intervenir los mercados de divisas para influenciar el valor de su tipo de cambio, para provocar:

1. Sobrevaluación: el gobierno compra la moneda del país en mercados de divisas para levantar su valor en contra de alguna o algunas otras monedas.
2. Subvaluación: el gobierno vende la moneda del país en mercados de divisas para reducir su valor en contra de alguna o algunas otras monedas.

#### RESULTADOS DE UNA SOBREVALUACIÓN

1. Un aumento en el poder adquisitivo de la moneda nacional (importaciones y precios de los importables).
2. Una disminución en el poder adquisitivo de monedas extranjeras (exportaciones y precios de los exportables).
3. Control de la inflación a costo de menos participación de los sectores exportadores en los mercados internacionales y mayor dependencia de importaciones

#### RESULTADOS DE UNA SUBVALUACIÓN

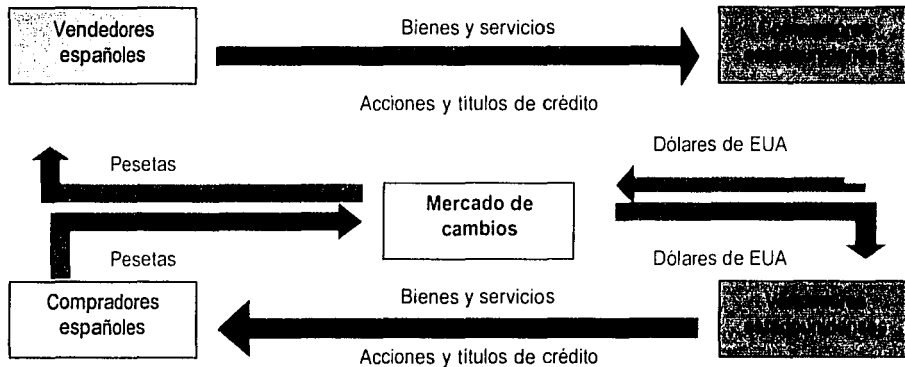
1. Un aumento en el poder adquisitivo de monedas extranjeras (exportaciones y precios de los exportables).
2. Una disminución en el poder adquisitivo de la moneda nacional (importaciones y precios de los importables).
3. Mayores presiones inflacionarias pero a la vez mayor participación de los sectores exportadores en los mercados internacionales y apoyo al sector importador

En los mercados de cambios se determinan los tipos de cambio. Esos mercados cambiarios no tienen una localización geográfica concreta. El **Mercado Cambiario (FOREX)** es el sitio en el cual la moneda de una nación se cambia por la de otra nación. El mercado cambiario es el mercado financiero más grande del mundo, con más de \$1,5 billones cambiando de mano por día; más del triple del monto total del mercado de Acciones y el de Bonos del Tesoro de los Estados Unidos combinados. A diferencia de otros mercados financieros, el mercado cambiario no tiene una ubicación física, no posee un lugar de intercambio central. Opera a través de una red electrónica de bancos, sociedades y personas que cambian una moneda por otra. La falta de cambio físico permite al mercado cambiario operar las 24 horas del día, abarcando diferentes zonas a través de los centros financieros más importantes.<sup>5</sup>

Tradicionalmente, el único medio que tenían los inversores para acceder al mercado cambiario era a través de bancos, que operaban con grandes cantidades de monedas con fines comerciales y de inversión. El volumen operado ha aumentado rápidamente con el tiempo, en especial después de que se permitió que los tipos de cambio flotaran libremente en 1971.

<sup>5</sup> MG Financial Group. <http://spanish.mgforex.com/about/default.asp?loc=forex>.

**Ejemplo**  
**Papel del mercado de divisas en el comercio internacional**



Fuente: Enciclopedia Práctica de Economía. Volumen II El dinero en la economía. Ediciones Orbis, S. A. Diagrama "Las relaciones con el exterior". P. 224.

La suficiente información y comunicación que existe entre todos los centros de compra y venta de monedas extranjeras impide que las diferencias de precio entre una moneda en términos de otra sean significativas. Las operaciones de **arbitraje**<sup>6</sup>, consistentes en comprar y vender la misma divisa en dos centros de venta para obtener un beneficio gracias a las pequeñas diferencias de cotización, impiden que estas diferencias se mantengan; pues, al comprar donde una moneda está barata y vender donde está más cara, el arbitrajista hace que ambos precios converjan.

La misión principal del mercado de cambios en el comercio internacional, es la de reducir los costos de información y transacción. Así, los compradores y vendedores no dedican tiempo ni recursos a buscar quién les pueda facilitar la divisa deseada, y sepan con certeza a que precio puedan adquirirla o venderla.

Las operaciones comerciales (bienes y servicios) y de capital (acciones y títulos de crédito) que tienen lugar entre España y Estados Unidos, hace que el exportador estadounidense requiera dólares, que es la unidad monetaria en que paga a sus trabajadores, a sus proveedores y a sus bancos. El mercado de cambios permite que el pago en pesetas se transforme en un cobro en dólares americanos, a un tipo de cambio determinado; o sea, el importador entrega pesetas a cambio de dólares, y el exportador recibe esos dólares.

Si, también, un banco estadounidense, desea adquirir obligaciones emitidas en pesetas por una empresa española, el banco debe comprar previamente en el mercado de cambios las pesetas necesarias para adquirir las obligaciones: el banco entrega dólares en el mercado de cambios y los vendedores españoles cobran en pesetas.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>6</sup> El arbitraje internacional se da cuando el precio de una divisa varía de un lugar a otro, entonces los inversionistas pueden generar ingresos comprando donde es más barato y vendiendo donde es caro. <http://galeon.hispavista.com/opebancarias/Tipodec.html>.

## El mercado de futuros o forward

**Los tipos de cambio no permanecen constantes.** Las variaciones de los tipos de cambio pueden crear problemas a las empresas que compran y venden en el exterior. Si un importador decide comprar bienes que ha de recibir y pagar tres meses después de realizar el pedido, sabe que aunque el precio de su pedido es fijo, su equivalente en la moneda extranjera que vaya a utilizar es incierto. Puede comprar en el acto los dólares que necesita, pero esto supone tener inmovilizado una parte de su capital durante tres meses. La operación más conveniente para el importador será comprar hoy las divisas a un precio cierto, pero con la condición de entregar su equivalente en tres meses más tarde. Se trata de una compra firme, hoy, con entrega aplazada de la mercancía (dólares, por ejemplo), y pago también aplazado, pero al precio de hoy.

Lo anterior es comprar divisas en el mercado de futuros, es decir, adquirir una determinada cantidad de una moneda extranjera a una fecha determinada. En el mercado de futuros intervienen tanto intermediarios financieros como comerciantes. Su principal ventaja es permitir a los importadores y exportadores de bienes y servicios, que no son especialistas en el funcionamiento del mercado de cambios, comprar y vender a un precio cierto, mientras el riesgo es asumido por expertos, que contribuyen así a la estabilización del mercado.

## Tipos de cambio y patrones monetarios

Los tipos de cambio han seguido diversos patrones a lo largo de la historia, pero pueden agruparse en dos modelos esenciales: tipos de cambio fijos y flexibles.

Cuando un **tipo de cambio es fijo**<sup>7</sup>, su valor queda ligado a una determinada mercancía (oro, fracción de dólar, etc.). Cuando el sector externo de un país refleja un desequilibrio, el ajuste se realiza modificando la oferta monetaria automáticamente o de manera discrecional, permaneciendo el tipo de cambio constante.

Los **tipos de cambio flexibles**<sup>8</sup> se determinan diariamente por la oferta y la demanda considerada en los mercados monetarios internacionales, de forma similar a como se establecen los precios de algunas mercancías, corrigiéndose los desequilibrios en el sector externo automáticamente, mediante las variaciones en el tipo de cambio.<sup>9</sup>

## Nivel de precios y tipos de cambio

Los dos acercamientos principales para el análisis de los mercados de monedas son<sup>10</sup>:

<sup>7</sup> El tipo de cambio es fijado por la autoridad monetaria (Banco Central: BC). Si la demanda es mayor a la oferta, el BC cubre la diferencia con Reservas, entonces de reducen las reservas.

<sup>8</sup> El tipo de cambio es determinado por las fuerzas del mercado, relaciona a un país con el resto del mundo. Su oferta se influye por: Exportadores, narcotráfico, capitales externos que ingresan al país; y su demanda, por importadores, Gobierno para el pago de la deuda externa. Cuando el tipo de cambio sube, favorece a las exportaciones porque los productos exportados se hacen relativamente más baratos en el exterior. Por otro lado, las importaciones disminuyen porque los productos importados se hacen relativamente más caros. Cuando el tipo de cambio baja, se desalientan las exportaciones y se alientan las importaciones.

<sup>9</sup> Las tensiones inflacionarias sufridas por la economía mundial y la debilidad de la balanza de pagos de Estados Unidos –el país clave del sistema monetario internacional– obligaron a abandonar el sistema de cambios fijos, orientándose hacia tipos de cambio más flexibles. Sin embargo, esta flexibilidad no ha dejado que los tipos de cambio se determinen con plena libertad, pues se ha extendido un sistema de flotación "sucia", en el cual los bancos centrales de los diversos países modifican a corto plazo los cambios a los que hubiera llegado el mercado sin que hubiese ninguna intervención, comprando o vendiendo su propia moneda según deseen frenar la depreciación o la apreciación de su moneda.

<sup>10</sup> MG Financial Group. <http://spanish.mgforex.com/resource/default.asp?loc=Fund>.

1. El análisis fundamental.- se concentra en las teorías financieras y económicas, así como también en los desarrollos políticos, para determinar las fuerzas de la oferta y la demanda (estudia las causas de los movimientos del mercado). Este análisis comprende:
  - i. La revisión de los indicadores macroeconómicos: incluyen cifras tales como las tasas de crecimiento; según las mediciones del Producto Interno Bruto, las tasas de interés, inflación, desempleo, masa monetaria, reservas de moneda extranjera y productividad
  - ii. Los mercados de activos financieros: comprenden acciones, bonos y bienes raíces.
  - iii. Las consideraciones políticas al evaluar la moneda de una nación en relación con otra: producen un impacto sobre el nivel de confianza en el gobierno de una nación, el clima de estabilidad y el nivel de seguridad.
  
2. El análisis técnico.- observa el precio y los datos de volumen para determinar si se espera que continúen en el futuro (estudia los efectos de los movimientos del mercado), que puede dividirse en dos formas principales:
  - i. Análisis Cuantitativo: utiliza diversas propiedades estadísticas para ayudar a determinar el alcance de una moneda sobrecomprada/ sobrevendida.
  - ii. Análisis por Gráficos (Chartismo): utiliza líneas y figuras para identificar tendencias y patrones de conducta reconocibles en la formación de los tipos de cambio.

En ocasiones, los gobiernos intervienen para evitar que las monedas se aparten marcadamente de los niveles no deseados. Las intervenciones en la moneda son realizadas por los bancos centrales y por lo general tienen un impacto notable, si bien temporal, sobre los mercados cambiarios. Un banco central podría emprender compras/ventas unilaterales de su moneda contra una moneda diferente; o involucrarse en una intervención coordinada en la cual colabora con otros bancos centrales para producir un efecto mucho más pronunciado. Alternativamente, algunos países pueden arreglárselas para mover sus monedas, tan sólo dejando entrever la posibilidad de una intervención, o amenazando con una.

Las Teorías Básicas son:

- A. **Paridad del Poder Adquisitivo (PPP - Purchasing Power Parity).**- establece que los tipos de cambio están determinados por los precios relativos de canastas de bienes similares. Se espera que los cambios en las tasas de inflación sean compensados por cambios iguales pero opuestos en los tipos de cambio.

*Según esta teoría, si el país A tiene una inflación del 25% anual y el país B una inflación del 10%, la moneda del país A debe perder cada año exactamente un 15% (25%-10%) de su valor externo, de modo que se pueda comprar siempre lo mismo con la moneda A, que con la B.*

*También, si la hamburguesa cuesta \$2,00 en Estados Unidos y £1,00 en el Reino Unido, entonces de acuerdo con la teoría PPP, el tipo de cambio £-\$ debe ser de dos dólares por cada libra británica. Si el tipo de cambio prevaliente del mercado fuera \$1,7 por libra británica, entonces se dice que la libra está subvaluada y el dólar sobrevaluado. La teoría luego postula que las dos monedas, eventualmente se moverán hacia la relación 2:1.*

La principal debilidad de la Teoría de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPP) es que supone que todos los bienes son comerciables, sin costos sobre el comercio, tales como aranceles, cuotas o impuestos; se aplica solamente para los bienes e ignora a los servicios, donde hay abundante lugar para las diferencias en cuanto a valor. Existen diversos factores, además de las diferencias de las tasas de inflación y de interés, que producen un impacto en los tipos de cambio, tales como las publicaciones/ informes económicos, mercados de activos y desarrollos políticos. A partir de los años 90, se probó que la Paridad del Poder Adquisitivo (PPP) sólo tenía resultados a largo plazo (3 a 5 años) cuando los precios eventualmente se corrigen hacia la paridad.

En la comparación de un tipo de cambio que iguale los precios nacionales con los precios internacionales, esta teoría, toma como referencia una moneda común.

Si los precios de los bienes transables<sup>11</sup> de un país está por debajo de los mismos bienes en otro país, entonces a través de la exportación del país que tiene los precios más bajos se llega al equilibrio. Aumenta la demanda de los bienes transables del país A y el precio sube.

La idea es que si los bienes transables no tienen iguales precios, entonces habrá beneficios resultantes de importar y exportar, lo que ocurrirá hasta que los precios alcancen un equilibrio.

Existen muchos factores que influyen en los precios, como los aranceles, cuotas de importación o restricciones arancelarias.

$$P_i = \text{Precios Internos} \qquad P_{ext.} = \text{Precios del exterior.} \qquad P_i = T/C * P_{ext.}$$

*Los precios internos serán igual al tipo de cambio por los precios del otro país (exterior).*

- B. **Paridad de la Tasa de Interés (IRP - Interest Rate Parity):** establece que la valuación (depreciación) de una moneda contra otra moneda debe ser neutralizada por un cambio en la diferencia de las tasas de interés. Si las tasas de interés de los Estados Unidos exceden las tasas de interés de Japón, entonces el dólar estadounidense debería depreciarse respecto del yen japonés por un monto que evite un arbitraje sin riesgos. El tipo de cambio futuro se encuentra reflejado en el tipo de cambio a término indicado en el día de la fecha. Se dice que el tipo de cambio a término del dólar es con descuento porque compra menos yenes japoneses al tipo de cambio a término que en el tipo de cambio al contado. Se dice que el yen se encuentra por encima de la par.

No hay prueba alguna de que la Paridad de la Tasa de Interés (IRP) funcionara después de los años 90. Contrariamente a la teoría, las monedas con tasas de interés más altas por lo general se valuaban en lugar de devaluarse basándose en la recompensa de la contención futura de la inflación y de una moneda con una rentabilidad más alta.

- C. **Modelo de la Balanza de Pagos:** sostiene que un tipo de cambio debe estar en su nivel de equilibrio-tasa que produce un saldo de cuenta corriente estable. Una nación con un déficit comercial experimentará una reducción de sus reservas de divisas, lo cual en última instancia disminuye (deprecia) el valor de su moneda. Una moneda más barata hace que los bienes de la nación (exportaciones) sean más accesibles en el mercado mundial, al mismo tiempo que encarece las importaciones. Después de un período intermedio, se fuerza la disminución de las importaciones y las exportaciones aumentan, estabilizando de esa forma la balanza comercial y la moneda hacia el equilibrio.

Al igual que la Paridad del Poder Adquisitivo (PPP), el modelo de la balanza de pagos se centra en gran medida en los bienes y servicios comerciables, al tiempo que ignora el creciente rol de los flujos de capital a nivel mundial. En otras palabras, el dinero no sólo se encuentra a la caza de bienes y servicios, sino también en mayor medida, se

<sup>11</sup> **Bienes no transables (BNT):** Aquellos bienes que por su naturaleza no pueden ser transados con el exterior: Ejemplo: Cemento, fierro, ladrillos, arena. Etc. (problemas de costo de transporte.). **Bienes transables (BT):** Aquellos bienes en la economía que se pueden transar con el exterior. Curso de Operaciones Bancarias. **Sistemas de tipo de Cambio.**  
<http://galeon.hispavista.com/opebancarias/Tipodec.html>.

encuentra tras bienes financieros tales como las acciones y los bonos. Flujos de tales características se ubican dentro de la partida cuenta de capital de la balanza de pagos, saldando de esa forma el déficit en la cuenta corriente. El aumento de los flujos de capital ha dado origen al Modelo de Mercado de Activos.

- D. **Modelo de Mercado de Activos:** La explosión en las operaciones con activos financieros (acciones y bonos) ha dado una nueva forma al modo en que los analistas y operadores consideran a las monedas. Las variables económicas tales como el crecimiento, la inflación y la productividad ya no son los únicos impulsores de los movimientos de la moneda. La proporción de transacciones en divisas que provienen de las operaciones internacionales con activos financieros ha eclipsado la extensión de las transacciones de moneda generadas por las operaciones de bienes y servicios.

El enfoque del mercado de activos considera a las monedas como precios de activos negociados en un mercado financiero eficiente. En consecuencia, las monedas están demostrando cada vez en mayor medida una fuerte correlación con los mercados de activos, en particular con las acciones.

En general, las mismas causas que determinan el valor interno de una moneda, determinan su valor externo –oferta y demanda–, por lo que los efectos de una determinada política monetaria expansiva o contractiva influyen, en el mismo sentido, tanto sobre uno, como sobre el otro valor. Así, los factores importantes que determinan la apreciación o la depreciación de una moneda, son:

**La moneda se aprecia si:**

- La balanza comercial se salda con superávit.
- Entran en el país capitales extranjeros.
- Se reduce la tasa interna de crecimiento de la cantidad de dinero.
- El público desea guardar una mayor parte de sus ahorros en esa moneda.
- Se reduce la inflación más que en los demás países.

Estos factores aumentan la demanda de esa moneda o reducen su oferta.

**La moneda se deprecia si:**

- La balanza comercial es deficitaria.
- Se exportan capitales al exterior.
- Aumenta la tasa interna de crecimiento de la cantidad de dinero.
- El público deja de conservar sus ahorros en esa moneda.
- La tasa de inflación es mayor que la de los otros países.

Estos factores aumentan la oferta de esa moneda o reducen su demanda.

Como el tipo de cambio se determina por la oferta y la demanda de una determinada moneda, favorecerán su apreciación aquellas situaciones que signifiquen un aumento de su demanda y una reducción de su oferta; y favorecerán su depreciación, los aumentos de oferta y las reducciones de demanda.

## Devaluación, depreciación y apreciación<sup>12</sup>

Una devaluación en sentido estricto sólo puede tener lugar en un sistema de tipos de cambio fijos. En él, la devaluación supone el paso de un tipo de cambio fijo a otro tipo de cambio, pero también fijo, pero diferente del anterior, que el banco emisor de la moneda en cuestión se compromete a mantener.

En un sistema de cambios flexibles, no tienen lugar las devaluaciones propiamente dichas, ya que es el mercado el que, día con día determina la cotización de una moneda. Con cambios flexibles, una moneda podrá apreciarse o depreciarse.

*La devaluación y la depreciación de una moneda suelen presentarse como una solución a los déficits de la balanza de pagos.* Por ejemplo, la depreciación del franco francés, hará que los productos franceses puedan venderse más baratos en el exterior y que los productos extranjeros resulten más caros en Francia; esto favorecerá las exportaciones francesas y reducirá sus importaciones, corrigiéndose así su déficit de la balanza de pagos.

Pero una devaluación tiene también efectos negativos sobre la economía. El más importante es el alza de precios que se origina en el interior del país cuya moneda se ha devaluado. Si, por ejemplo, un kilo de azúcar cuesta en el mercado internacional un dólar estadounidense, y el tipo de cambio es de 1 dólar = 6 francos franceses, el precio de un kilo de azúcar en Francia será – excluyendo impuestos y gastos de distribución- de 6 francos. Si, por una devaluación, el tipo de cambio pasa a ser 1 dólar = 7 francos, el precio del azúcar experimentará el aumento de 1 franco.

Este aumento de la inflación supondrá mayores dificultades para la exportación francesa y mayores incentivos para que los franceses compren productos importados, por lo que Francia se encontrará con las mismas dificultades en su balanza comercial, que tenía antes. Por lo que toda política devaluatoria debe acompañarse de una política monetaria restrictiva que impidan el crecimiento de la tasa interna de inflación.

## El control de cambios

Se llama así al conjunto de restricciones que la autoridad monetaria impone a la libre compra, venta y tenencia de divisas extranjeras y a la libre circulación de medios de pago entre residentes de un país y residentes en el exterior.

<sup>12</sup> **Tipo de cambio nominal:** Es el precio en moneda nacional de una unidad de divisa.

**Tipo de cambio de equilibrio:** Es aquel tipo de cambio que resulta de la interacción de la oferta y demanda de la divisa.

**Tipo de cambio real:** Este tipo de cambio relaciona los precios internos, los precios externos y las variaciones del tipo de cambio nominal.

$$\text{Tasa de devaluación (revaluación)} = \frac{(1 + \text{TDRN})(1 + \text{IPEx}) - 1 * 100}{(1 + \text{IPN})}$$

\* **Tipo de cambio real bilateral:** Relaciona los precios internos ( por ejemplo Perú) con los precios de un país con el que se tenga un monto importante de flujo de comercio exterior ( por ejemplo USA).

\* **Tipo de cambio multilateral.** Relaciona los precios internos con los precios de un grupo de países con los que se mantenga un monto importante de flujo de comercio exterior.

### Ejemplo

#### Datos

TCN: 100                      IPE: 10%                      IPN: 40%                      Devaluación: 50%

1) TC real  $(100 * 0.1) / 0.4 = 37,5$

2) Tasa de Dev.  $(1.5) (1.1) / 1.4 = 17.85\%$

IMPORTE COM  
 FALLA DE ORIGEN

Las razones esgrimidas a favor del control de cambios son muy variadas: van desde la idea de que este control es preciso para mantener el tipo de cambio de la moneda, hasta la conveniencia de regular la entrada de capitales extranjeros y evitar así la especulación, porque la salida de capitales nacionales impacta negativamente el desarrollo nacional.

### Los mercados financieros internacionales

Los mercados financieros internacionales son una extensión de los mercados nacionales, por lo que sus transacciones son parecidas, pero tienen también diferencias, tales como:

1. Las monedas que se utilizan en el mercado internacional son diversas, por lo que implican un riesgo de cambio, inexistente si se opera en el mercado nacional con moneda del país.
2. El volumen por transacción en los mercados internacionales son superiores a los que se negocian y contratan en el mercado nacional (excepción de EUA, Inglaterra, Japón y Alemania).
3. En el mercado internacional existe casi total libertad de reglamentos y otras restricciones, en contraste con los mercados nacionales en donde hay intervenciones del banco central y otras autoridades.
4. En el mercado internacional, la competencia entre los participantes –principalmente los bancos- es muy fuerte. Como consecuencia los márgenes de intermediación<sup>13</sup> son más bajos, por lo que los clientes son atraídos hacia éste ámbito, ya que los bancos pagan más intereses y cobran menos.
5. En los mercados nacionales, los Ministerios o Secretarías de Hacienda o de Finanzas participan con uno u otro impuesto en los costos o ganancias, en forma clara y tajante. Las transacciones que se desarrollan en el mercado internacional se reflejan en las cuentas de pérdidas y ganancias y en los balances de los participantes, los cuales tienen un país de residencia que le somete al pago de impuestos según su legislación, pero los impuestos varían de país a país, y el rigor con que se cobran también.

El mercado internacional de dinero ha existido siempre<sup>14</sup>, pero su auge tuvo lugar en los años sesenta del Siglo XX. Un paso decisivo en su desarrollo fue el deseo de la ExUnión Soviética de mantener en el anonimato sus tenencias de divisas de países occidentales. La causa de su afluencia fue el déficit de la balanza de pagos de Estados Unidos durante los años sesenta, cuando ese país, a través de su masiva ayuda militar y económica a otros países y de las inversiones de sus empresas en ultramar, dejaba muchísimos dólares en manos de gobiernos, empresas y ciudadanos no estadounidenses.

Las otras monedas que se negocian en el mercado financiero internacional proceden de créditos, ya que los países cuyas monedas se utilizan –no sufrieron déficits sino más bien superávits de balanzas de pagos. Bastó que los bancos de esos países –y otras entidades no financieras- colocaran esas monedas en el mercado internacional, para que el marco alemán y el franco suizo estuvieran disponibles en él.

Después de su despegue en Nueva York, el mercado se trasladó principalmente a Europa, como consecuencia de ciertas medidas fiscales de Estados Unidos para impedir la salida de dólares, en 1963. Esas medidas hacían que pedir créditos fuese más difícil y costoso en Nueva York que en Londres.

Otros centros de importancia en Europa son Frankfurt, las tres ciudades suizas Zurci, Basilea y Ginebra, París, Bruselas, Luxemburgo, Milán y Ámsterdam. Fuera de Europa hay que citar a Hong Kong, Singapur y Tokio en Asia; las Islas Bermudas y Caimán, y Panamá, Miami y San

<sup>13</sup> Diferencia entre lo que un banco paga para obtener dinero y lo que cobra por prestarlo.

<sup>14</sup> Véase 5. "La determinación del tipo del cambio" en IV. PROPUESTA DIDÁCTICA. IV.1 Introducción. 1.4 Campo de la Economía Internacional, de esta tesis.



Francisco en América; y, en Oriente Próximo, Beirut y algunas ciudades que acaparan el capital árabe, resultante del petróleo.

Lo que todos esos centros tienen en común, como condiciones básicas para que se desarrollen en ellos transacciones internacionales, son:

1. Presión fiscal baja o nula por transacciones off-shore "fuera de la costa".<sup>15</sup>
2. Escasa reglamentación por parte de las autoridades monetarias o del gobierno mismo.
3. Estabilidad política, y con ella, estabilidad de la legislación liberal para el funcionamiento de la banca.
4. Existe convertibilidad, es decir, libertad para cambiar entre sí, sin límites, las monedas que en el mercado se negocian.

## Las principales operaciones en detalle

### 1. Operaciones interbancarias

*Transacciones de cambio al contado.*- El mercado no tiene una ubicación única, sino que es mundial, sin que los potenciales compradores y vendedores se vean ni puedan decir, con señas o con voz, lo que quieren hacer. Por ello se han establecido reglas del juego, para tener un mercado fluido en cada momento, tales que un cambista de un banco, que es consultado por el de otro banco, tiene la obligación de contestar con una oferta de cotización de tipo de cambio (con un margen entre su precio de compra y venta muy estrecho) en firme, indicando la cuenta y el banco en que deberán ser depositados en un plazo de dos días laborables, de ser aceptada.

*Transacciones de cambio a plazo.*- Es el mercado gemelo del mercado de cambio al contado, caracterizado por los mismos procedimientos, con excepción del plazo de ejecución, que deberá cumplirse en el plazo convenido, a la tasa de cotización actual. En general se negocian contratos de compraventa de divisas a plazos desde uno o varios meses hasta un año.

**2. Los depósitos interbancarios:** Se toman y prestan fondos en las diversas monedas a diversos plazos, en general también hasta de un año, estableciéndose la tasa de interés anual.

**3. La banca y sus clientes no bancarios:** *Transacciones de cambio y de depósitos bancarios (transacciones "al por menor") que se extienden entre la banca y sus clientes no bancarios. El importe de estas transacciones no es en cifras redondas ni tan alto como el que se negocia entre bancos; pues normalmente se habla de miles de dólares, por ejemplo, y de días de plazo, en contraposición a los millones de dólares y de números enteros de meses para plazos entre bancos. Sus márgenes entre la compra y la venta de divisas que la banca cobra a sus clientes no bancarios también son más amplios, y a menudo se ensanchan por las comisiones de cambio.*

<sup>15</sup> Fuera del alcance de la legislación nacional del gobierno en cuyo país se encuentra el centro bancario internacional. Si el gobierno de uno de esos centros quisiera cambiar el régimen fiscal, cobrando más, las transacciones simplemente ya no se harían en él, perdiendo así el país lo que estaba ganando.

#### **4. Las transacciones crediticias**

A corto plazo

- i. Para capital de trabajo (fondo de maniobra) de la empresa.- financian stocks, deudores, etc., por lo que muchas veces son renovables.
- ii. Financiaciones de transacciones específicas.- en general de exportación de bienes de consumo y poco frecuentemente de inversión.

En el comercio exterior, los vendedores deben conceder muchas veces plazos de pago largo a sus compradores, para así obtener el pedido. Sin embargo, para cobrar cuanto antes el importe de la venta, el exportador puede acudir a un banco para que le adelante lo que después su cliente le pagará, devolviendo el importe posteriormente en la misma divisa que le fue prestada al banco. Igualmente ocurre con un importador que no obtiene crédito del vendedor.

A mediano plazo: Transacciones a plazos mayores a un año. Pueden ser:

- i. Financiaciones de exportaciones o importaciones, en general de bienes duraderos o de inversión con una vida útil que se acerca al plazo de inversión.
- ii. Préstamos financieros.

#### **Transacciones de financiación**

##### **1. Los bancos: préstamos en divisas a mediano plazo**

Los bancos, que operan multinacionalmente, son los bancos. Un banco puede actuar fuera de su país bajo varios esquemas:

1. Sucursal: entidad que tiene las mismas características legales que su casa matriz, siendo parte integrante de esta última (propiedad 100%).
2. Subsidiaria: entidad que puede ser propiedad del banco matriz en un porcentaje, pero que le permite mandar en la primera. Tiene las mismas características legales separadas de la casa matriz.
3. Representación: Agencia de servicios, con un capital propiamente nulo y sin derecho a hacer negocios, sólo puede buscar oportunidades de negocio y hacer de intermediario entre un prestatario potencial y su banco. No puede aceptar dinero en depósito, ni prestar directamente.
4. Corresponsales: Bancos, totalmente ajenos en propiedad, a la banca matriz, pero que sostienen con ésta última un contrato de colaboración mutua en los respectivos países.

La banca es un intermediario en el mercado internacional, que no dispone de por sí de los fondos que presta por lo que debe financiarse, para la cual busca o acepta depósitos, mantiene cuentas corrientes con sus clientes y emite obligaciones, certificados de depósito y otros títulos para captar dinero. En el mercado financiero internacional, el medio de refinanciación de los bancos son los depósitos interbancarios, por lo que la banca, que presta a mediano plazo, se refinancia más bien a corto: recibe, por ejemplo, fondos a 3 o a 6 o a 12 meses, y los presta a un plazo entre 2 y 10 años.

Esa diferencia de plazos entre la financiación recibida por la banca y la que proporciona implica un grave riesgo, pues si una vez fijado el tipo de interés que el banco cobra por sus créditos a mediano plazo, se elevan los que debe pagar en el corto plazo por la financiación recibida, el banco puede sufrir graves pérdidas por el aumento de sus costos y la permanencia de sus ingresos. Pero la banca sabe evitar este riesgo, pues traslada esas fluctuaciones de la tasa de interés a los prestatarios, que pueden ser:

- Empresas privadas industriales, comerciales o de servicios.
- Entidades públicas (empresas públicas, institutos oficiales de financiación, etc.).

- Gobiernos centrales y locales.
- Bancos centrales.
- Instituciones supranacionales, como el Banco Mundial y otras entidades internacionales de financiación del desarrollo.

Las empresas privadas acuden a es mercado porque les parece una fuente importante y barata de financiación. Mientras que el sector público acude a él para financiar, algunas veces, a su propio banco central, que enfrenta una escasez de divisas, frecuentemente a causa de un déficit en su balanza de pagos; o porque las autoridades monetarias, ante un déficit de pagos exteriores, aconsejan y aun obligan al sector privado a endeudarse en divisas, para así aumentar las reservas o por impedir su disminución.

Las condiciones típicas de los préstamos internacionales a mediano plazo son:

1. Plazo: ente 1 y 8 años.
2. Interés: Preferiblemente variable, sobre la base del interés interbancario a corto plazo (3, 6 o 12 meses) en Londres (LIBOR) o sobre el PRIME (tasa cobrada por los bancos a sus clientes de primera línea, en EUA). Por encima del interés se cobra un margen, ya que en teoría la tasa LIBOR es la del costo del dinero bancario, es decir, de refinanciación de la banca.
3. Sumas: Entre 50,000 y 5,000 millones de dólares.
4. Amortización: En cuotas parciales desde el inicio, o más tarde, o todo al final, según la fórmula negociada.
5. Montaje del préstamo: Por negociación del prestatario con un banco, o con un pequeño grupo de bancos (club), o con muchos bancos (sindicato), según el importe del préstamo (cuanto más alto, más bancos participan).
6. Costos adicionales: Comisiones<sup>16</sup>, gastos directos de montaje; posibles gastos de documentación legal e impuestos.<sup>17</sup>
7. Garantías: Suelen ser mínimas, pues es difícil imponer garantías reales en transacciones que cruzan fronteras; por eso la solvencia del prestatario es decisiva.
8. Otras condiciones muy variadas.

Para los prestatarios, el préstamo en divisas y convertido a moneda local implica un costo desconocido a priori; ya que los intereses no son fijos y por la incertidumbre en el tipo de cambio, que no se sabe si se mantendrá, mejorará o empeorará, durante la vida del préstamo.<sup>18</sup>

Los prestatarios acuden al mercado financiero internacional, a pesar de su grandes riesgos porque encuentran en él las siguientes ventajas:

1. En muchos mercados nacionales no hay sumas disponibles a un plazo adecuado.
2. Porque los exportadores o los que invierten fuera de su país tienen un seguro de cambio automático, a través de los activos que poseen en divisas, que compensan el riesgo de cambio del pasivo, constituido por los préstamos a mediano plazo.
3. Porque cualquier moneda nacional se devalúa o revalúa frente a otras divisas.
4. Porque las grandes empresas están siempre endeudadas en divisas, tomando préstamos nuevos cuando vencen los anteriores, haciendo que el costo financiero se pueda contemplar como un costo financiero a muy

---

<sup>16</sup> Las de participación y gestión se cobran de una vez, y las de la agente y sobre fondos no dispuestos, se cobran en forma de tasa anual durante la vigencia del préstamo.

<sup>17</sup> Incluyen las minutas de los notarios y abogados; las tasas que el gobierno cobra de las transacciones y los impuestos sobre transacción y quizá sobre los intereses pagados a los bancos.

<sup>18</sup> Si la cotización de la moneda nacional cambia, tanto los pagos de intereses como los de amortización del préstamo se convierten en sumas desconocidas en moneda nacional.

largo plazo, a lo largo del cual se compensarán los altibajos imprevisibles de su costo, de modo que resulta un costo medio más o menos normal.

5. Porque el margen de intermediación en el mercado internacional es más bajo que en el mercado financiero nacional.

También existen desventajas en el mercado financiero internacional, como se ha podido constatar con las crisis de deuda de 1982, que propició la suspensión de pagos de países deudores, que habían exagerado en tomar fondos y que en algún momento no pudieron seguir pagando. Una debilidad de este mercado es su relativa libertad, ya que no hay autoridad que supervise la actuación de la banca ni que le imponga, por ejemplo, restricciones y criterios prudentes de liquidez, caja o reservas, coeficiente de solvencia <sup>19</sup>, techos máximos a los préstamos a un solo país, información sobre la deuda total de cada país, etc.

### **Las políticas monetarias nacionales**

Para los gobiernos nacionales, el mercado financiero internacional les imprime una desventaja porque se escapa a su control, socavando la política monetaria nacional, al ingresar fondos en el país cuando esa política es restrictiva, y una salida en caso contrario. Así, no sólo la política monetaria, sino toda la política económica se vuelve más complicada bajo la influencia de este mercado.

Otra desventaja, es que la disponibilidad de fondos en el mercado financiero internacional ofrece a ciertos países y a sus gobiernos, la posibilidad de mantener un nivel de vida que no tiene contrapartida en la realidad y que debe pagarse caro, más tarde, mediante un plan de ajuste (austeridad) que puede causar severas interrupciones en la vida económica (desempleo, dificultades socio-políticas, etc.).

### **2. Emisión de obligaciones y de bonos**

El volumen de emisiones internacionales de obligaciones y bonos se está acercando, en los últimos años, al del mercado de préstamos a mediano plazo, del que el de bonos es un verdadero gemelo, pero el mercado ofrece un plazo mayor que el de los préstamos, pues las emisiones de bonos suelen tener una vida mínima de 5 años y máxima de 15 y, de vez en cuando, de más años. Las condiciones de emisión son variadas para hacer atractiva la inversión y reducir los riesgos de establecer una tasa de interés en un plazo tan largo, tanto por parte de los prestatarios-emisores-vendedores de bonos, como por parte de los prestamistas -inversores-compradores:

1. Interés fijo: Es dominante.
2. Interés variable: Cada 9 o, más frecuentemente, cada 6 meses, se revisa el interés básico, por encima del cual se paga al inversor un pequeño margen que suele ser la tasa LIBOR.
3. Bonos con un interés variable al inicio, para convertirse después de pocos años, en bonos con interés fijo, y viceversa.
4. Bonos que llevan aparejados derechos de compra de más bonos en el futuro, con un interés fijo o variable.
5. Bonos convertibles en acciones, o con derecho a la compra de acciones, a un cierto precio (y quizá a un cierto tipo de cambio, cuando la moneda de la acción es diferente de la del bono). La amortización puede hacerse al final o escalonadamente (compra de una cierta cantidad de bonos en el mercado por parte del emisor, o por

---

<sup>19</sup> Relación entre el capital propio de un banco y el volumen de fondos tomados a terceros.

- sorteo, o por la formación de un fondo depositado en un banco, el cual a su vez, compra escalonadamente o todos al final), con amortizaciones regulares cada año, crecientes o decrecientes.<sup>20</sup>
6. Bonos con opción para el emisor de amortizarlos anticipadamente y/o bonos con opción para el inversor de cobrarlos antes de su vencimiento.
  7. Bonos emitidos en una moneda, cuyo importe se devuelve a un tipo de cambio ya fijado, en varias monedas, a elección del inversor; o en monedas compuestas, como los derechos especiales de giro (DEG) del Fondo Monetario Internacional (FMI), o el ECU de la Comunidad Económica Europea.
  8. Otros: Al no existir una entidad supervisora que regule las condiciones de los bonos que se emiten en el euromercado, los únicos límites a la diversidad de condiciones son la capacidad de imaginación de los diseñadores de ellas y la capacidad de comprensión de los inversores y de lo que consideren atractivo. Cuando el diseño es demasiado complicado, la emisión tiene una salida difícil.

No obstante, una parte importante de las emisiones internacionales, no goza de esa libertad de condiciones, tal es el caso de los mercados *off-shore*, en principio nacionales, como son, por ejemplo, los bonos en dólares colocados en Nueva York, los bonos en Marcos de Frankfurt, los bonos en marcos suizos de Zurich y los bonos en florines de Ámsterdam, que se someten a las condiciones de sus respectivas autoridades.

Mientras que los prestatarios emisores de obligaciones y bonos a mediano plazo, son muy parecidos a los prestatarios; los prestamistas e intermediarios se distinguen de los del mercado financiero internacional, en virtud de que se trata de entidades no bancarias, teniendo criterios de riesgo en la compra de bonos más simple y primitiva que los que aplica la banca, lo que hace prácticamente imposible que emitan bonos entidades sin una elevada solvencia, reconocida por los inversores. Los emisores son solventes *a priori* al venir de países solventes (disponibilidad de divisas en el banco central del país emisor).

El papel de la banca en la emisión de bonos es de mero intermediario, pues monta la emisión y la vende en nombre del emisor, ganado una comisión por ello, sin correr ningún riesgo. Hay grupos de bancos que lanzan la emisión de bonos en conjunto (directorio), al cual se suma un segundo grupo de uno o pocos bancos en el lanzamiento (suscriptores) y un tercer grupo de bancos agentes, que sólo intervienen en la venta de los bonos, en el que el criterio principal para repartir las comisiones entre bancos directores, suscriptores y agentes es que la mayor parte se la lleva el directorio, concediéndose a cada grupo subsiguiente una parte decreciente.

El atractivo de la emisión de bonos en el mercado internacional, es que tiene una comisión por intermediación no menor a la de los mercados locales, además del enorme volumen de emisión. Para el inversor, la ventaja consiste en la menor carga fiscal, y por tanto, en la alta rentabilidad y en la diversificación de sus riesgos.

### **El Mercado secundario**

En el se compran y venden las emisiones ya lanzadas, lo cual asegura a los tenedores de bonos, que quieren vender sus títulos, una liquidez antes de su vencimiento.

El dólar es una moneda dominante en el mercado financiero internacional, alcanzando en el de los bonos el 50% como moneda utilizada, y en el de préstamos el 70 u 80%. Las otras monedas

---

<sup>20</sup> Al estar los fondos fuera del alcance del emisor, la devolución del dinero queda plenamente asegurada.

importantes en la emisión de bonos, en orden de importancia son: el franco suizo, el marco, el yen, el florín y el dólar canadiense.

Las empresas japonesas se distinguen por el lanzamiento de bonos convertibles en acciones, con una acogida muy buena, dado el comportamiento permanente a la alza del mercado de acciones de Tokio.

### **El mercado del oro**

El oro se negocia principalmente en Zurich y Asia. Las condiciones para que exista este mercado, son prácticamente las mismas que para las divisas: convertibilidad (divisa en oro), baja presión fiscal, falta de reglamentos, anonimato en las operaciones, etc. Existen transacciones al contado y a plazos, que para estas últimas suelen desarrollarse en algunas bolsas, fuera de los mercados tradicionales (EUA y Canadá).

### **La bolsa**

La bolsa es el mercado secundario por excelencia. El capital, pieza fundamental del sistema económico se negocia en el mercado de capitales. Este mercado está formado por:

1. Ahorradores.- Que desean colocar su dinero.
2. Inversores.- Que quieren comprar dinero, para realizar un determinado negocio.

Los ahorradores y los inversores no intercambian directamente su capital, sino que lo hacen a través de intermediarios, que pueden ser instituciones públicas o privadas, que al establecer relaciones múltiples entre sí, constituyen el sistema financiero de un país: Banco central, bolsas de comercio, bancos –instituciones de crédito- compañías de seguros, compañías financieras, los fondos de inversión, etc. El capital puede colocarse o invertirse a corto o largo plazo, lo cual hace una importante distinción en el mercado de capitales:

1. El mercado monetario.- Las transacciones se realizan a corto plazo (entre un día y un año).
2. El mercado de capitales, propiamente dicho: Las transacciones se realizan en plazos superiores a un año.

Junto a un **mercado primario o de suscripción** (constitución de sociedades mercantiles), se impone la necesidad del **mercado secundario o de negociación**, en el que los que han invertido en el mercado primario pueden vender su participación, sin ocasionar molestias o perjuicios a la actividad de la propia sociedad.

La bolsa de valores se inserta como un mercado secundario dentro del mercado de capitales. Los ahorradores acuden a ella con la intención de colocar su dinero a cambio de una rentabilidad o la posibilidad de obtener una plusvalía; y los inversores acuden a ella para desprenderse de los valores adquiridos, porque desean obtener liquidez, consolidar una plusvalía ya obtenida (cuando el precio de venta es mayor al de compra), por tratarse de una inversión poco productiva, por consolidar una pérdida, ante el temor de que el precio de venta sea cada vez menor que el de compra, etc.

La actividad que se realiza en el mercado primario y el mercado secundario, se influyen mutuamente, pues la elevada contratación en el mercado secundario permite una mayor facilidad de colocación en el primario; asimismo, las fluctuaciones de la bolsa influyen en el

mercado de suscripciones, puesto que una baja cotización afecta negativamente a las posibles nuevas emisiones.

La bolsa transforma una inversión a largo plazo en una colocación a muy corto plazo. Las bolsas pueden ser instituciones públicas, creadas y controladas por los gobiernos; o pueden ser privadas, no sujetas a un ordenamiento administrativo, reguladas por sus asambleas de accionistas.

En la bolsa, el intermediario bursátil o agente de bolsa (intermediario por cuenta ajena –broker en las bolsas anglosajonas, jobber en las bolsas inglesas, specialist en las norteamericanas-, intermediario independiente, agentes dependientes de los bancos, etc.) es el que hace posible el encuentro entre compradores y vendedores. El ámbito de actuación de los intermediarios bursátiles no se limita a la mediación y comercio de valores mobiliarios, sino que se extiende al asesoramiento de colocación de ahorros, gestión de patrimonios, colocación de nuevas emisiones, etc.

En la bolsa se contratan activos financieros, oro, metales u otros bienes, pero se centra su actividad de manera fundamental en los primeros y de ellos, los valores mobiliarios, tales como acciones, obligaciones y efectos públicos, constituyen el pilar del negocio bursátil. En la actualidad ha ido adquiriendo cada vez mayor importancia la negociación de efectos de comercio y de pagarés.

Por la variabilidad de la renta que generan los valores mobiliarios, se dividen en:

1. **Títulos de renta fija:** Valores mobiliarios y efectos que representan una parte alícuota de un préstamo a una empresa privada o al Estado o a una entidad pública. La entidad que necesita los fondos (empresa o Estado) divide el monto en un número elevado de títulos muy inferior y trata de venderlos en el mercado, en vez de recurrir a una institución crediticia.

Cada una de los propietarios de los títulos se convierte en el acreedor de la empresa o del Estado, en la parte proporcional que le corresponde por su aportación y tiene derecho a percibir un determinado interés por su préstamo, no supeditado a la marcha económica de la empresa, sino fijo, establecido desde el momento de la emisión.

Si el prestatario (persona que recibe el préstamo) es el Estado u otra entidad pública, los títulos se denominan **efectos públicos**; y si el deudor es una entidad privada, se denominan **obligaciones**.

Si los títulos emitidos vencen a corto plazo (alrededor de un año) y la rentabilidad obtenida no consiste en el pago de un interés periódico, sino en el descuento de un interés anticipado, ese activo financiero se documenta bajo la forma de **letra o pagaré**.

Una **obligación** es **simple** cuando la garantía del préstamo la constituye, con carácter general, el patrimonio de la empresa; e hipotecaria si la emisión se respalda sobre la hipoteca de un bien inmueble, propiedad de la sociedad emisora.

Una emisión tiene **prima**, si el poseedor percibe un pago adicional anual en determinados momentos de la emisión o en el momento de su amortización.

Las **obligaciones** son **convertibles** cuando en las condiciones, de la emisión se ofrece a los propietarios la posibilidad de efectuar el cambio de las mismas por acciones de la sociedad emisora, a un precio determinado.

A pesar de que tradicionalmente las obligaciones son títulos de renta fija, las variaciones de los tipos de interés ocasionan perjuicios a sus poseedores, por lo que actualmente es frecuente emitir obligaciones de renta variable, cuyo tipo de interés varía de acuerdo con otra variable económica del sistema financiero, por ejemplo el tipo de interés de un mercado libre, como el de Londres.

**2. Títulos de renta variable.** - Valores mobiliarios que representan una parte alícuota del capital de una sociedad: las acciones. Sus propietarios, los accionistas tienen derechos económicos (percepción de una parte de los beneficios obtenidos en forma de dividendo, el derecho de suscripción preferente de nuevas acciones y el derecho de la parte alícuota del patrimonio en liquidación de la sociedad) y políticos (voto en la junta general de accionistas).

El **precio de la transacción** interesante para el comprador y el vendedor, se le llama **cambio o cotización** aunque es algo más que el precio de la compraventa, pues la cartera de un individuo o sociedad, se determina sobre la base de valoración por ejemplo, del último día hábil del año o por las cotizaciones del día en que ha fallecido una persona (para valorar su patrimonio a efectos de herencia). Las cotizaciones se publican diariamente en los boletines editadas por las diferentes bolsas para que el público interesado conozca con certeza los precios a los que ha contratado.

Las cotizaciones, en la mayoría de las bolsas, se valoran en la moneda de curso legal del país en cuestión. Sin embargo hay bolsa, como la española, en que las cotizaciones de las acciones se dan en porcentajes sobre el valor nominal del título.

#### Ejemplo:

Una acción de 500 pesetas nominales cuya cotización esté al 100% valdrá:	$\frac{100 \times 500}{100} = 500$ pesetas
Si la cotización estuviera a 70%, su valor sería:	$\frac{70 \times 500}{100} = 350$ pesetas
Si la cotización estuviera a 130%, su valor sería:	$\frac{130 \times 500}{100} = 650$ pesetas
En España, a las variaciones unitarias de las cotizaciones se les denomina enteros; y no son pesetas, sino un 1% de su valor nominal. Si en la mayoría de las ocasiones el valor nominal de las acciones fuera de 500 pesetas, el entero valdría:	$\frac{1 \times 500}{100} = 5$ pesetas; de ahí que se diga que el entero es un duro.

Fuente: Enciclopedia Práctica de Economía. Volumen II El dinero en la economía. Ediciones Orbis, S. A..

Diseñado a partir del texto de "La Cotización". P. 291.

Las operaciones que se realizan en la bolsa, pueden ser:

1. **Operaciones al contado:** El vendedor y el comprador cumplen en forma inmediata con la entrega de los títulos y el pago del importe de la operación, respectivamente.<sup>21</sup>
2. **Operaciones a plazo:** El vendedor y el comprador acuerdan "aplazar" la ejecución del contrato hasta una fecha determinada, por lo cual este tipo de operaciones son un instrumento idóneo para la especulación, pues aunque suaviza teóricamente las fluctuaciones de las cotizaciones, en casos especialmente tensos pueden intensificar fuertemente la oscilación. Las variedades de las operaciones a plazo, se han ido incrementando, siendo algunas de ellas:
  - i. Firms con opción.
  - ii. Firms con prima o a voluntad.
  - iii. Condicionales con opción.
  - iv. Condicionales con prima o a voluntad.

<sup>21</sup> El margin accounts estadounidense es una práctica al contado, pero en donde el vendedor puede adquirir los títulos vendidos que no posea, y el comprador puede pedir un préstamo para pagar su compra.



La **liquidación de las operaciones** es la última fase del proceso iniciado por la contratación, pudiendo ser:

- i. Liquidación de títulos: Entrega física de los títulos vendidos al comprador, y la liquidación de los efectivos (el comprador paga el importe de los títulos adquiridos).
- ii. Liquidación en forma compensada, apoyada con medios informáticos: Sólo se liquidan los saldos finales y no todas y cada una de las operaciones individualizadas.

Los **índices de cotización** son instrumentos estadísticos, cuyo propósito es cuantificar las fluctuaciones del mercado y señalar su tendencia. Se confeccionan con una media ponderada, obtenida en cada momento de la relación entre la suma de las cotizaciones de los valores más representativos y la suma de las cotizaciones de los mismos valores en un momento pasado, tomado como base, conforme a las siguientes dos formas:

- i. De acuerdo, por ejemplo, con la contratación del año anterior, quedando fijas para el período posterior.
- ii. Actualizando diariamente la ponderación, según la contratación del valor.

Uno de los índices más famosos del mundo es el índice Dow Jones, que es una media simple de 30 valores, considerados los más representativos de la bolsa de Nueva York.

La **bolsa**, vista así, realiza varias **funciones** en un sistema económico, entre otras:

1. Encauza la oferta y la demanda de capital, sin que se realice una verdadera inversión productiva, pero esta podría no tener lugar sin su colaboración.
2. Se difunde el capitalismo hacia el gran accionariado.
3. Constituye el marco operativo para ciertas medidas de política económica, como la de *open market*; la variación de los porcentajes en las garantías de las operaciones a plazo y otras parecidas.
4. Es un importante indicador del ciclo económico, cuyas oscilaciones diarias muestra el grado de confianza de los ahorradores en las expectativas económicas futuras. Al valorar tales expectativas, la bolsa se adelanta en general unos meses a la situación económica general, resultando de gran utilidad para la programación de la política económica y los análisis de coyuntura.

## VI. Comercio y Finanzas Internacionales

### 3. Teoría de los Aranceles

Los aranceles son impuestos que pagan los bienes que son importados a un país. Los aranceles son derechos de aduana que pueden ser *específicos* o *ad valorem*: los primeros obligan al pago de una cantidad determinada por cada unidad del bien importado, por cada unidad de peso o por cada unidad de volumen; los segundos se calculan como un porcentaje del valor de los bienes y son los que más se utilizan en la actualidad. Los aranceles aumentan el precio de los bienes importados.

Los aranceles se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones. El primero de esos usos ha tendido a decaer en las economías modernas, prefiriéndose otras fuentes de ingreso. Los aranceles que se establecen para proteger industrias incipientes o para "defender el empleo" constituyen la base de las políticas proteccionistas que estuvieron tan difundidas en América Latina hasta la década de los ochenta. Pero la teoría económica ha mostrado insostenible esta práctica, pues encarece indebidamente los bienes en el mercado local y -de hecho- hace más difícil que la industria local se actualice tecnológicamente. Solo en el caso de dumping por parte de competidores externos se justifica tal protección.

El dumping es una práctica comercial que consiste en vender un bien a precios artificialmente bajos para desplazar a la competencia y ampliar el control del mercado. El término se usa frecuentemente en comercio internacional para referirse al caso de los productos que se exportan a un precio inferior al que poseen en el mercado doméstico.

El dumping puede ser realizado por una empresa o producirse como resultado de subsidios gubernamentales. Cuando el dumping lo realiza una empresa es considerado como una práctica monopolística de discriminación de precios. El dumping puede estar motivado por el deseo de deshacerse de stocks excesivos o puede ser predatorio; en este último caso el proveedor reduce temporalmente sus precios con el objeto de ganar una posición monopolística en el mercado, ofreciendo a los consumidores ventajas que son sólo transitorias.

La baja que se produce en el precio de un bien exportado cuando éste obedece al empleo de una mano de obra más barata o a la incorporación de nuevas tecnologías, no es verdadero dumping. En este caso, aunque los productores locales suelen quejarse, lo único que existe es una forma de competencia totalmente normal dentro de la economía de mercado.

Los aranceles han mostrado una tendencia a bajar internacionalmente, debido a la acción del GATT y a la emergencia de mercados comunes en diversas regiones del mundo.

Otra forma que utilizan los gobiernos para limitar las importaciones son las barreras no arancelarias. El propósito de tales barreras puede ser equilibrar la balanza de pagos o proteger a la industria nacional. Para ello se establecen, según los casos: a) prohibiciones, que impiden por completo las importaciones de ciertos bienes; b) cuotas o contingentes, que fijan límites a la cantidad de bienes que es posible importar; c) otros controles. Las prohibiciones y cuotas son llamadas *restricciones cuantitativas*, las cuales comprenden también las *licencias previas*, autorizaciones específicas que dan los gobiernos para importar. Los controles se aplican por lo general a la calidad técnica o sanitaria de los bienes; aunque tienen, por lo tanto, otros propósitos no ligados a la restricción de las importaciones, actúan de hecho muchas veces

como efectivas barreras para la penetración de los mercados nacionales. Las barreras no arancelarias reducen la oferta de los bienes importados, forzando a la demanda a trasladarse hacia los bienes de producción nacional. Ello induce, por lo general, un aumento en los precios.

Las barreras no arancelarias se prestan a prácticas discriminatorias y casuísticas, incrementando la discrecionalidad de los funcionarios gubernamentales y quitando transparencia al comercio internacional. Por ello han recibido la creciente atención del GATT y de otros organismos internacionales.

### **1. Motivos Generales para la Intervención de Gobiernos en los Mercados**

Los aranceles y las barreras no arancelarias son formas de intervención de los gobiernos en los mercados, cuyos motivos pueden ser:

1. **Imperfecciones o Fracasos del Mercado:** Los precios o costos de mercado no reflejan los valores verdaderos de la escasez debido a las imperfecciones de los mercados de productos, mercados de insumos o mercados financieros.
2. **Asignaciones Económicas VS Sociales:** Asignaciones de recursos, ingresos, productos, etc. por el mercado se consideran no aceptable en términos sociales. La valorización social no iguala a la valorización del mercado de los recursos y productos.
3. **¿Por qué Intervienen los Países en el Comercio? El Proteccionismo:** Implementar políticas que disminuyen las presiones competitivas del mercado mundial en los productores o consumidores de un producto.

#### **Motivaciones para el Proteccionismo**

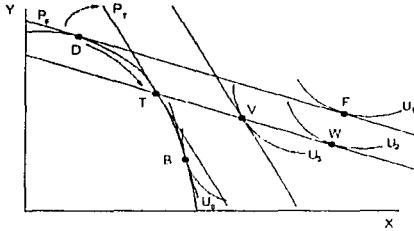
1. Proteger una Ventaja Competitiva en Erosión
2. Lograr Metas de Políticas Domésticas
3. Proteger la Seguridad Nacional
4. Proteger una "Industria Infante"
5. Proteger la Salud Nacional
6. Protegerse/ Tomar Represalias Contra las Políticas Comerciales de Otros Países
7. Proteger Contra los Déficit / superávit
8. Corregir Problemas de Divisas o Balance de Pagos
9. Ejercer Poder de Mercado Internacional
10. Generar Rentas para el Gobierno: los aranceles e impuestos comerciales Son más fáciles a recoger que los impuestos en utilidades o ingresos



## 2. Ejemplos de las Políticas que Influyen en la Competitividad y el Comercio

<p><b><i>Intervención Comercial Directa</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aranceles e impuestos</li> <li>• Cuotas de importación y exportación</li> <li>• Subsidios a la exportación</li> </ul>	<p><b><i>Tipos de cambio controlados</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo de cambio fijo</li> <li>• Diferencia de tipo de cambio</li> <li>• Tipo de cambio móvil (ajuste gradual)</li> <li>• Controles y licencias de cambios</li> </ul>
<p><b><i>Otras Distorsiones en Variables Macroeconómicas</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tasas de interés</li> <li>• Tasas salariales</li> <li>• Tasas de inflación</li> </ul>	<p><b><i>Apoyo al Precio del Mercado</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyos al precio doméstico ligados a medidas fronterizas (cuotas, permisos, aranceles, impuestos variables y restituciones de exportación).</li> <li>• Sistemas de dos precios y esquemas de consumo hogareño.</li> <li>• Sobreprecios (utilizados frecuentemente con leche líquida).</li> <li>• Apoyos a precios domésticos ligados con cuotas de producción.</li> <li>• Inventarios gubernamentales y préstamos por producto agropecuarios.</li> <li>• Políticas por Juntas de Marketing de estabilización de precios.</li> <li>• Operaciones de comercio estatal.</li> </ul>
<p><b><i>Programas de Productos Agropecuarios</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pagos directos -- deficiencia, desastre, derechos de pago en especie, pagos estabilizadores.</li> <li>• Gravámenes de co-responsabilidad del productor (impuestos a los productos para pagar por la destrucción del superávit de producción).</li> <li>• Control de la oferta -- cuota de mercadeo, desviación de tierras, el abandono de tierras.</li> <li>• Programas de almacenamiento.</li> </ul>	<p><b><i>Programas que Afectan la Comercialización de los Productos</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Subsidios al transporte.</li> <li>• Programas de mercadeo y promoción.</li> <li>• Servicios de inspección.</li> </ul>
<p><b><i>Programas que Afectan los Costos Variables de Producción</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Subsidios a los fertilizantes.</li> <li>• Exenciones de impuestos a la gasolina.</li> <li>• Crédito concesionario doméstico para los préstamos de producción.</li> <li>• Subsidios al riego.</li> <li>• Seguro de cultivos.</li> </ul>	<p><b><i>Programas que Afectan la Producción Agropecuario a Largo Plazo</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicios de investigación y extensión.</li> <li>• Programas de conservación, ambientales y de recursos naturales.</li> <li>• Programas estructurales para ajustar el tamaño y número de fincas.</li> <li>• Infraestructura -- caminos, puertos, etc.</li> </ul>

### 3. Análisis de Equilibrio General de un Arancel: Supuesto de un País Pequeño

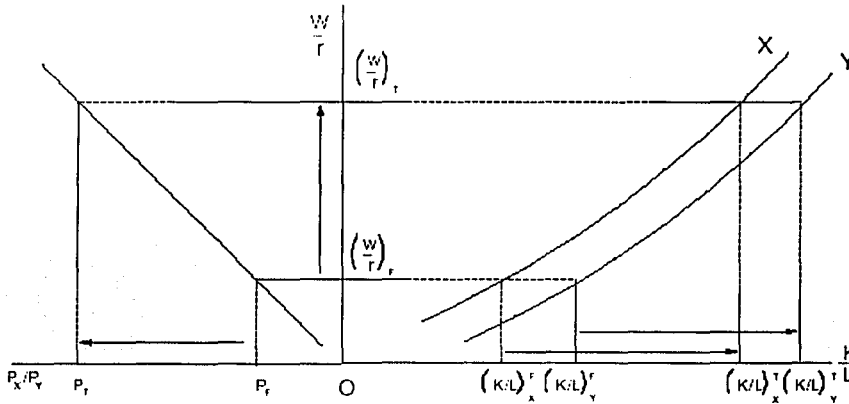


1.  $P_T = P_F + \text{arancel}$  en las importaciones de X
2. Con el arancel, el comercio ocurre en el punto V donde (1) la TSM en el consumo =  $P_T$  and (2) el comercio puede ocurrir al precio mundial  $P_F$
3. Un arancel crea ineficiencias porque las decisiones en la producción y el consumo están distorsionadas.
4. Un Arancel Prohibitivo: un arancel bastante alto para distorsionar la producción y el consumo de vuelta a la autarquía y eliminar todo el comercio.

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec12.pdf>.

### 4. El Teorema de Stolper-Samuelson

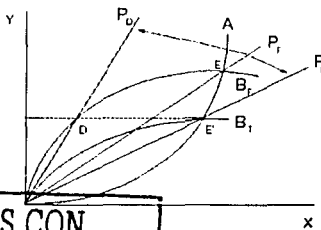
"El retorno real al factor escaso de producción de la nación se aumentará con la imposición de un arancel".



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec12.pdf>.

1. Un arancel a las importaciones de un país industrializado (K-abundante) lleva a un aumento en el retorno real del labor.
2. Aunque un arancel disminuye el bienestar nacional, el sector laboral gana mientras el sector capital pierde, eso es, los dueños del factor escaso benefician a costo de los dueños del factor abundante. La pérdida de los dueños del factor abundante > el beneficio de los dueños del factor escaso. Así que, el bienestar nacional disminuye.

### 5. Análisis de Equilibrio General de un Arancel: Supuesto de un País Grande



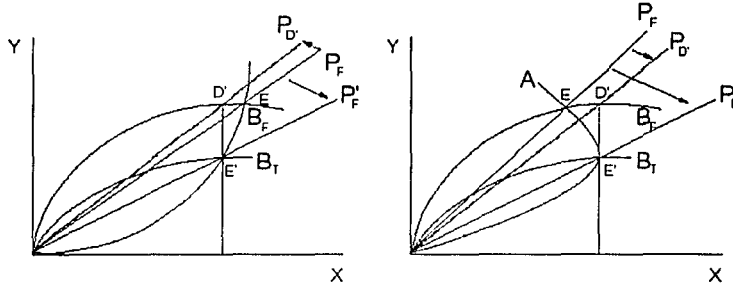
Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec12.pdf>.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### 6. El Caso de Metzler

El caso donde el Teorema Stolper-Samuleson no se mantiene para el supuesto de un país grande.

1. Para el país que impone el arancel, el volumen de comercio disminuye pero los TDI mejoran.
2. Efectos ambiguos en el bienestar nacional neto.
3. El precio interno se aumenta a los consumidores y productores
4. Importaciones de X está en  $E'$  pero el consumo está en D al precio interno.
4. El gobierno recoge el arancel (en producto) de  $DE'$ .
5. El Teorema Stolper-Samuelson se mantiene dado que el precio interno se aumenta.

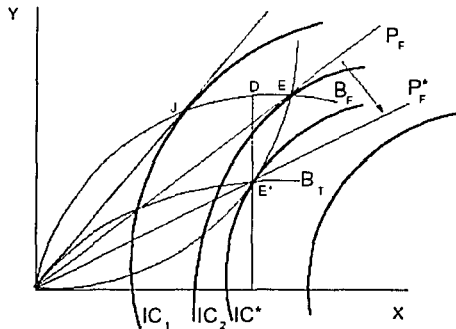


Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec12.pdf>.

1. Lo mismo que antes sólo que se utiliza un impuesto a exportaciones, en vez de un arancel a importaciones.
2. En el cuadro de la izquierda, el Stolper-Samuelson se mantiene porque el precio interno se aumenta.
3. En el cuadro de la derecha, la curva de oferta del país se dobla hacia atrás. Los TDI aún se mejoran pero ahora el precio interno disminuye. En consecuencia, el Stolper-Samuelson no se mantiene.
4. El caso de Metzler ocurre solamente en casos raros: - un curva de oferta de exportaciones con una pendiente negativa o - una demanda inelástica para importaciones.

### 7. El Arancel Óptimo

El arancel óptimo es el arancel que maximiza el bienestar nacional neto por maximizar los beneficios de la mejora en los TDI de un país en relación a los efectos negativos que resultan de la reducción en el volumen de comercio.

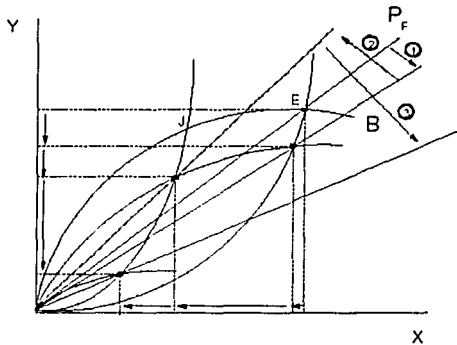


Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec12.pdf>.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

El arancel óptimo disminuye los TDI del país importador bastante para cambiar el equilibrio comercial a lo largo de la curva de oferta del país A hasta el punto de la más alta y alcanzable curva de indiferencia comercial del país B ( $IC^*$  en el punto  $E^*$  y precio  $P^*$  )<sub>F</sub>.

El Problema de las Represalias



1. País B impone un arancel el cual disminuye el comercio.
2. País A realiza una pérdida neta de bienestar nacional y toma represalias por imponer su propio arancel el cual mejora sus TDI y su bienestar nacional pero restringe aún más el comercio.
3. País B toma represalias en contra a las represalias del País A y así sucesivamente el cual eventualmente lleva los dos países a la autarquía. Los beneficios de comercio se pierden por los dos países.

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec12.pdf>.

Violaciones de los Supuestos de Comercio Libre  
 Restricciones e Incentivos Generales a Comercio

Importaciones	Restricciones Incentivos	
	A	C
Exportaciones	B	D

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec15.pdf>

Restricciones al Comercio

A. Restricciones a las Importaciones

1. arancel

(a) Cargo fijo específico por unidad:

$$P_m = P_x + T_m \quad (T_m = \text{cobrado por el país importador})$$

$$\text{Ej: } T_m = 5$$

$$105 = 100 + 5$$

$$115 = 110 + 5$$

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec15.pdf>

(b) ad valorem: un porcentaje fijo del valor

$$P_m = P_x + t_m P_x, \text{ donde } 0 < t_m < 1$$

$t_m$  es un porcentaje fijo de  $P_x$ , el precio del producto den la frontera (el cual supone que no hay costo de transporte)

$$\text{Ej: } T_m = .05$$

$$105 = 100 + 5$$

$$115.50 = 110 + 5.50$$

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec15.pdf>

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

2. barreras no-arancelarias (restricciones cuantitativas)

- (a) Cuotas a importaciones - límites absolutos en las importaciones
- (b) Gravámenes variables - cobros variables para fijar el nivel de importación
- (c) Requerimientos de etiqueta y embalaje
- (d) Regulaciones de sanidad e inocuidad alimentaria
- (e) Restricciones cambiarias y control de divisas

Fuente: <http://aqecon.tamu.edu/faculty/williams/splec15.pdf>

B. Restricciones a las Exportaciones

1. impuesto a la exportación

(a) Especifico:  $P_m = P_x + T_x$

(c) Ad valorem:  $P_m = P_x + t_x P_x (=P_x(1+ t_x))$

Fuente: <http://aqecon.tamu.edu/faculty/williams/splec15.pdf>

2. barreras cuantitativas

- (a) Prohibición de exportación
- (b) Cuotas o licencias de exportación
- (c) Restricciones cambiarias o control de divisas
- (d) Restricciones voluntarias a exportación

Fuente: <http://aqecon.tamu.edu/faculty/williams/splec15.pdf>

**El Efecto de Restricciones al Comercio en el Precio**

- 1.  $P_m = P_x + T_x$  (o  $T_m$ )  
Sube  $P_m$  o disminuye  $P_x$  cuando cambia  $T_x$  o  $T_m$ ?
- 2. De hecho,  $P_m$  sube algo y  $P_x$  disminuye algo.
- 3. El peso de un impuesto (si  $P_m$  sube más que  $P_x$  disminuye) depende de las elasticidades.

Fuente: <http://aqecon.tamu.edu/faculty/williams/splec15.pdf>

**Incentivos al Comercio**

C. Incentivos a la Importación (Subsidios en las importaciones)

1. Especifico:  $(P_m = P_x - V_m)$

2. *ad valorem*:  $(P_m = P_x - v_m P_x) = P_x (1 - v_m)$

Fuente: <http://aqecon.tamu.edu/faculty/williams/splec15.pdf>

D. Incentivos a la Exportación (Subsidios en las exportaciones)

1. Especifico:  $(P_m = P_x - V_x)$

2. *ad valorem*:  $(P_m = P_x - v_x P_x) = P_x (1 - v_x)$

Fuente: <http://aqecon.tamu.edu/faculty/williams/splec15.pdf>



## 8. Efectos de las Barreras al Comercio Internacional

Efecto en:	(1) Comercio Libre	(2) Impuesto a Exportación	(3) Cuota de Exportación	(4) Arancel	(5) Cuota de Importación	(6) Sobreevaluación Moneda Exportador	(7) Subsidio a Exportación	(8) Subsidio a Importación	(9) Sobreevaluación Moneda Importador
$Q_X$									
$D_X$									
$P_X$									
$Q_M$									
$D_M$									
$P_M$									
$X, M, Q_A$									
$Q_A$									
Ingreso al Gob. X									
Costo al Gob. X									
Ingreso al Gob. M									
Costo al Gob. M									

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec15.pdf>

## 9. Categorías Principales de Barreras No Arancelarias y Políticas Relacionadas

### I. Restricciones cuantitativas y limitaciones específicas similares

1. Cuotas de importación	Restricciones en la cantidad y/o valor de las importaciones de productos específicos para un periodo determinado de tiempo; administradas globalmente, selectivamente o bilateralmente.
2. Limitaciones a la exportación	Igual que lo anterior pero referente a las exportaciones.
3. Licencias	Se requiere algún sistema de licencias para administrar las restricciones anteriores. La provisión de licencias puede también ser discrecional y liberal, incluyendo el uso para propósitos estadísticos.
4. Restricciones voluntarias a la exportación	Restricciones impuestas por el país importador pero administradas por el país exportador; administradas bilateralmente; requiere un sistema de licencias; esencialmente similar a un arreglo de mercadeo ordenado.
5. Controles de divisas y otros controles financieros	Restricciones en el recibo y/o pago de divisas diseñadas para controlar los movimientos de comercio y/o capital internacional; generalmente requieren de un sistema de licencias; puede involucrar múltiples tipos de cambio para diferentes clases de transacciones.
6. Prohibiciones	Pueden ser selectivas en relación con los productos y países de origen/destino; incluyen embargos; pueden llevar sanciones legales.
7. Requerimientos de contenido doméstico y de mezcla	Requiere que una industria use cierta proporción de componentes y/o materiales producidos domésticamente en la producción de productos finales.
8. Acuerdos bilaterales discriminatorios	Arreglos comerciales preferenciales que pueden ser selectivos de acuerdo al producto y al país; incluyen arreglos preferenciales de suministro.
9. Comercio compensatorio	Arreglos que involucran trueques, compras compensatorias y pagos en especie.

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**II. Barreras no arancelarias y políticas relacionadas que afectan a las importaciones**

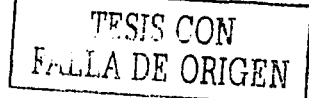
1. Gravámenes variables	Basados en un precio objetivo doméstico de las importaciones, un gravamen se impone para que el precio de las importaciones alcance el precio objetivo sea lo que sea el costo de las importaciones.
2. Requerimiento de depósito por adelantado	Alguna proporción del valor de las importaciones debe ser depositado antes del pago, sin descuento alguno por cualquier interés devengado
3. Derechos anti-dumping	Imposición de un derecho especial de importación cuando el precio de las importaciones pretende yacer por debajo de alguna medida del costo extranjero de producción; precios mínimos pueden ser establecidos para "accionar" investigaciones y acciones antidumping.
4. Derechos compensatorios	Imposición de un derecho especial a la importación para compensar un subsidio pretendido a la exportación de parte de un gobierno extranjero; normalmente requiere que se demuestre un daño doméstico.
5. Ajustes de impuestos fronterizos	Cuando se imponen impuestos indirectos (ej. de venta o de valor agregado) a la principal según el mercado final, las importaciones estarán sujetas a estos impuestos pero las exportaciones estarán exentas; los efectos en el comercio serán neutrales a excepción de los casos en los cuales los ajustes compensan de más por los impuestos pagados o exentos, o cuando el nivel del impuesto varía por producto.

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>

**III. La participación del gobierno en el comercio y las prácticas de restricción y políticas gubernamentales más generales**

1. Subsidios y otras ayudas	Subsidios directos e indirectos a las exportaciones y a industrias competidoras de importaciones, incluyendo los beneficios de impuestos y las concesiones de crédito.
2. Políticas gubernamentales de adquisición	Preferencias se dan a las empresas domésticas y no a las extranjeras en la subasta de contratos gubernamentales de adquisición, incluyendo diferenciales de costo explícitos y procedimientos informales a favor de las empresas proveedoras domésticas.
3. Comercio estatal, monopolios gubernamentales y franquicias exclusivas	Acciones gubernamentales que pueden resultar en distorsiones comerciales, incluyendo sanciones gubernamentales, acuerdos discriminatorios de transporte internacional.
4. Política industrial gubernamental y medidas de desarrollo regional	Acciones del gobierno diseñadas para ayudar a empresas particulares, sectores industriales y regiones para ajustarse a los cambios en las condiciones del mercado.
5. Investigación y desarrollo financiados por el gobierno y otras políticas tecnológicas	Acciones del gobierno diseñadas para corregir las distorsiones del mercado y ayudar a las empresas privadas; incluyen excedentes tecnológicos de programas gubernamentales, tales como defensa y salud pública.
6. Sistemas nacionales de tributos y de seguro social	La tributación personal y corporativas, seguro de desempleo, seguro social y políticas relacionadas, las cuales pueden tener un impacto en el comercio.
7. Políticas macroeconómicas	§ Acciones monetarias/fiscales, de balanza de pagos y del tipo de cambio las cuales tienen un efecto en la producción nacional, el comercio exterior y los movimientos de capital.
8. Políticas de competencia	§ Políticas anti-monopolio y otras relacionadas diseñadas para promover o restringir la competencia, las cuales pueden tener un impacto en el comercio y la inversión exteriores.
9. Políticas de Inversiones Exteriores	§ Selección y monitoreo de inversiones directas en el país desde el exterior o desde el país al exterior, incluyendo los requerimientos de realización que afectan la producción y el comercio.
10. Políticas de corrupción extranjera	§ Políticas diseñadas para prohibir o restringir sobornos y prácticas similares en relación a comercio e inversión externos.
11. Políticas de inmigración	§ Políticas generales o selectas diseñadas para limitar o promover el movimiento internacional de mano de obra, las cuales tienen un impacto en el comercio y las inversiones externos.

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>



**IV. Procedimientos aduanales y prácticas administrativas**

1. Prácticas de avalúo aduanero	Uso de medidas de precios especialmente construidas en lugar del precio de la factura o de las transacciones con el propósito de imponer aranceles.
2. Procedimientos de clasificación aduanera	Uso de métodos nacionales aduanales de clasificación en lugar de métodos armonizados internacionalmente con el propósito de imponer aranceles.
3. Procedimientos de despacho aduanero	Documentación, inspección y prácticas relacionadas que pueden impedir el comercio.

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>

**V. Barreras técnicas del comercio**

1. Regulaciones de salud y sanidad y estándares de calidad.	Acciones diseñadas con objetivos domésticos pero que pueden discriminar contra las importaciones.
2. Estándares y regulaciones de seguridad y de industria.	Ver lo expuesto arriba.
3. Regulaciones de embalaje y etiqueta, incluyendo marcas de fábrica.	Ver lo expuesto arriba.
4. Regulaciones de publicidad y de medios de comunicación.	Ver lo expuesto arriba.

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

## VII. Integración Económica

### 1. Formas de Integración Económica

El capitalismo ha requerido integrar regiones al ciclo de vida capitalista, mediante el mercantilismo, la internacionalización, la transnacionalización y finalmente la globalización; dado que las necesidades de reproducción y ampliación del capital, necesitan que el sistema se expanda, extensiva o intensivamente, cada vez que se observa una tendencia decreciente en la tasa media de ganancia.

En los últimos años, la economía mundial ha sufrido sustanciales cambios que están determinando el rumbo que tomará la evolución de la humanidad en el futuro, no sólo a nivel económico, sino también a nivel político, cultural, social y tecnológico; estos cambios están asociados a una tendencia llamada **globalización**.

La sociedad camina hacia una integración mundial, proceso que se ha visto acelerado en el siglo XX, gracias a factores como la tecnología.

La importancia del tema de la integración económica se sustenta porque prácticamente todos los países del mundo se encuentran dentro de algún sistema de integración económica, al margen del grado de perfeccionamiento del mismo<sup>1</sup>.

Algunos autores señalan que la integración económica puede definirse como las relaciones legales o institucionales de una región en donde se realizan transacciones económicas.

Un ejemplo de integración económica es la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC más conocida por las siglas EFTA por su nombre en inglés, European Free Trade Association), organismo económico interestatal de ámbito europeo fundado en 1960 por Austria, Dinamarca, Reino Unido, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza para la creación de un área de libre comercio entre los estados miembros. Finlandia se convirtió en miembro asociado en 1961 y pasó a ser miembro de pleno derecho en 1986; Islandia se unió en 1970. Liechtenstein lo hizo en 1991, aunque ya tenía un carácter de miembro asociado al tener una unión aduanera con Suiza.

El fin último de la EFTA era la eliminación de las barreras al comercio y la promoción de una mayor cooperación económica en Europa occidental, incluyendo la Comunidad Económica Europea (CEE). En enero de 1967 la EFTA había eliminado los aranceles internos. Sin embargo, en 1973 el Reino Unido y Dinamarca abandonaron la organización para entrar en la CEE (la actual Unión Europea). Portugal abandonó la organización por los mismos motivos en 1986, al igual que Austria, Suiza y Finlandia en 1995. Los países de la EFTA han firmado acuerdos comerciales y arancelarios individuales con la Unión Europea, y en 1991 las dos organizaciones acordaron crear un mercado común, el Espacio Económico Europeo,<sup>2</sup> que entraría en vigor en 1993.

<sup>1</sup> Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional. Editorial Patria, México 1991. Pág. 192.

<sup>2</sup> Cuando comenzaron en 1990 las negociaciones formales sobre el Espacio Económico Europeo (EEE), su creación fue considerada, al menos por la Comunidad Europea, como alternativa a la plena adhesión a la CEE, no sólo para los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), sino también para los países de Europa Central y Oriental (PECO). Sin embargo, el hecho de que la mayor parte de los Estados de la AELC solicitaran a la postre la adhesión a la Unión Europea, a pesar de contar con todos los beneficios del Acuerdo EEE, era un mensaje claro también para los países asociados de Europa Central y Oriental, que no han cesado de insistir en que la adhesión de la UE es uno de los elementos más importantes de sus políticas de reforma. Dado que los nuevos miembros de la UE automáticamente serán miembros del Espacio Económico Europeo, la ampliación próxima de la UE también tendrá repercusiones sobre el Acuerdo EEE. Aunque las negociaciones de adhesión con el primer grupo de candidatos (Polonia, Hungría, República Checa, Eslovenia, Estonia y Chipre)

La EFTA está dirigida por un consejo compuesto por un representante de cada país miembro. El consejo se reúne 3 veces al año y vigila el sistema de reducción de aranceles. Diversos comités ayudan al consejo en el desempeño de sus funciones. Su sede se encuentra en Ginebra.<sup>3</sup>

Otros autores definen la integración económica como las relaciones que el mercado establece entre los agentes económicos de una región determinada, lo cual se refleja principalmente en la región del Asia-Pacífico,<sup>4</sup> en donde si bien, hay evidencias de una fuerte integración económica, ésta no está reglamentada, ni institucionalmente reconocida, lo que dificulta una integración completa o, por lo menos, en el equilibrio entre la producción y los precios, aunque existan fuertes relaciones entre los agentes económicos.

Una tercera corriente define este concepto como las relaciones entre los agentes económicos de una región determinada, avaladas por relaciones institucionales, siendo el caso más avanzado la Unión Europea (UE), que mantiene una integración entre los entes económicos y está regida bajo un marco jurídico supranacional.<sup>5</sup>

La interrogante es cuál podría ser la combinación óptima entre comunidades y regiones para consolidar la integración de una área económica. Teóricamente, desde el punto de vista del mercado, puede decirse que se está integrado, cuando prevalece un precio para cada producto o factor después de descontar los costos de transportación; bajo ésta formulación el área de integración óptima, sería el mundo como un todo, pensamiento con mayor influencia después de la Segunda Guerra Mundial.<sup>6</sup>

Estructuralmente, la integración es un proceso mediante el cual dos o más mercados nacionales y de dimensiones poco adecuadas<sup>7</sup> se unen para formar uno de dimensiones más idóneas, para lo cual se requiere adecuar las estructuras nacionales, para que con el mínimo costo social se alcance el ámbito a integrar.

Se busca maximizar los beneficios y minimizar los costos de una mayor interrelación económica; que puede involucrar a un grupo de naciones de una determinada región, o de una subregión o una combinación de ambas. Por ejemplo, la integración de las naciones asiáticas, buscan lograr una mayor competitividad de sus productos, optimizando las ventajas comparativas en el mercado internacional de cada uno de los países o zonas y en el intercambio tecnológico, comercial y de inversiones.

---

estén aún en su fase inicial, la perspectiva de la ampliación al este plantea la cuestión de su impacto sobre la economía y el comercio de los restantes miembros AELC del EEE, y, en general, sobre el funcionamiento y el lugar futuro que ocupará el Acuerdo EEE en la integración europea.

<sup>3</sup> "Asociación Europea de Libre Comercio" Enciclopedia Microsoft® Encarta® en línea 2002 <http://encarta.msn.es> © 1997-2002 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

<sup>4</sup> La región Asia-Pacífico tiene como países participantes a: Australia, China, Corea, Hong Kong, Japón, Malasia, Tailandia, Taiwán y Singapur.

<sup>5</sup> Op cit, Tamames, Ramón, Pág. 191-204.

<sup>6</sup> Garnaut, Ross y Drysdale Peter, Asia Pacific Regionalism, Editorial Harper Educational Australia 1994, Pág. 13.

<sup>7</sup> El término poco adecuado hace referencia a los altos costos de producción de los bienes, los cuales al ser producidos en ciertas regiones o países, individualmente, elevan sus costos y los hacen en ocasiones no competitivos. Sólo el marco político jurídico nacional o regional permite que estos productos tengan una competitividad al interior de ese mercado. En la actualidad la eliminación de barreras al comercio ha reflejado la baja competitividad de algunos productos en todas las economías del mundo.

## Fase de integración económica del capitalismo actual

“El desarrollo de los lazos económicos internacionales y por lo tanto, el desarrollo del sistema de relaciones de la producción en el mundo, puede ocurrir de dos modos; los lazos económicos pueden desarrollarse en longitud, englobar regiones, hasta entonces ajenas al ciclo de vida capitalista y dar lugar así a un desarrollo extensivo de la economía mundial; o bien estos lazos se desarrollan con profundidad, se multiplican y se estrechan, y entonces se tiene un desarrollo intensivo en dicha economía”.<sup>8</sup>

El primer proceso de integración económica desde la caída del sistema medieval y de la formación de una clase burguesa (que a futuro dio paso a la clase capitalista) y la mayor integración entre las regiones, que buscaban la hegemonía comercial o productiva, consolidaría la integración de feudos y las ciudades en una nueva estructura económica, política y social: el Estado-Nación.

En esa nueva estructura, la nueva concepción sobre la riqueza, se basó en la producción y comercialización de bienes, a nivel nacional, con objeto de obtener una ganancia, la característica principal del **capitalismo**.

La creciente competencia interna por el mercado expandió las empresas más allá de sus fronteras, principalmente mediante el comercio -después del período mercantilista- siendo el período más intenso los siglos XVII y XVIII. En esa etapa se sentaron las bases de la actividad industrial en Europa, que fructificaron en el proceso de acumulación original y el comercio intracolonia<sup>9</sup>, lo cual confirma que el **mercantilismo** sirvió para abolir las restricciones medievales y para crear Estados- nacionales más poderosos y dinámicos, que aquellos tradicionalmente feudales como España y Portugal.<sup>10</sup>

La revolución industrial en Inglaterra, junto con su hegemonía marítima y el número importante de colonias bajo su autoridad hicieron que ese país se convirtiera en el árbitro político y económico mundial, el cual buscaba expandir su poderío económico a otras naciones europeas. Las ideas de Adam Smith que planteaban la necesidad de Inglaterra de expandirse bajo un libre mercado confirmaron esta tendencia.

En principio, la estructura industrial se basó en la competencia perfecta,<sup>11</sup> donde la mayoría de las empresas del sector manufacturero participaban con una mínima fracción del mercado; y más adelante se abrió paso la creación de estructuras más complejas en las que las economías de escala y la innovación tecnológica, conformaron industrias oligopólicas.

---

<sup>8</sup> Bujarin, Nicolai I., *La economía mundial y el imperialismo*, Cuadernos pasado y presente # 21, 7 México 1981, Siglo XXI Pág. 45.

<sup>9</sup> Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarrago Trinidad, *Las empresas transnacionales; expansión a nivel mundial y proyecciones de la industria mexicana*, Editorial FCE, México 1976, pag 17.

<sup>10</sup> Roll, Eric, *Historia de las doctrinas económicas*, Editorial FCE, México 1967, pag. 77 y 78

<sup>11</sup> Adam Smith planteaba que para lograr una mayor riqueza nacional, los agentes económicos no deberían encontrar obstáculos en sus acciones, es decir, debería dejarse actuar libremente a la mano invisible del mercado.

La acumulación del capital, el aumento del ingreso real, el progreso tecnológico en la industria, la agricultura, las comunicaciones y la organización del capital financiero, que a lo largo de un siglo (1770-1870), se habían incorporado al proceso de la revolución industrial, más el aumento de la población a nivel mundial, son los factores más importantes para explicar las corrientes crecientes de capitales y mercancías<sup>12</sup>. Debido a estos surgió una época en la que bajo, los auspicios de Inglaterra se pasó gradualmente del mercantilismo a la era del librecambismo, como reacción a las trabas comerciales inducidas durante el período mercantilista. Esta corriente se fue expandiendo paulatinamente por Europa y por el mundo entero.

**La competencia perfecta** es la situación en que ningún competidor en el mercado puede influir en el precio de un producto. Un mercado en competencia perfecta generalmente se caracteriza por: a) Coexisten muchas empresas al interior de un mercado; b) Hay libre entrada y salida del mercado; c) Cada empresa es relativamente pequeña, de manera que ninguna puede controlar la oferta.

Las empresas tienen que estar reduciendo sus costos en forma constante, pues siempre aparecen nuevas empresas que las desafían y que tienen costos menores debido a que utilizan tecnología más avanzada o a que ingresan al mercado con precios de promoción.

**El monopolio** es la situación en que una empresa es quien puede influir en el precio: Se caracteriza por: a) Ser única; b) Ser capaz de satisfacer a la demanda de todo el mercado; c) Posee el conocimiento de la estructura de la demanda del mercado.

El Oligopolio se da cuando pocas empresas tienen influencia por los precios en el mercado; existen pocos vendedores; ninguno domina, pero al ser pocos pueden coaligarse para influir sobre los precios y las cantidades; existen empresas con capacidad de actuar en colusión.

Fuente: <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/calsexp/pagans/eco/36/competmonoli.htm>

La máxima expansión del **librecambismo** se da en 1860-1880. El Tratado franco-británico Cobden-Chevalier<sup>13</sup> en 1860 y los subsiguientes redujeron fuertemente sus medidas arancelarias (extensibles al resto del mundo a través de la Cláusula de Nación Más Favorecida), propiciando algo parecido a una integración económica internacional, pero sobre pilares poco firmes ya que prevalecía el poder colonial de las potencias industriales europeas sobre otras naciones y diferentes niveles de desarrollo entre los países.<sup>14</sup> Como lo mencionan diferentes autores (Bujarin, Mandel, Lenin), esta corriente generada al final de siglo XIX y principios del XX, permitió al capitalismo experimentar una fuerte expansión comercial y de exportación de capitales, proceso al que algunos teóricos denominaron **internacionalización**.

Esta corriente empezó a decaer desde 1870, al abrirse el debate sobre el librecambismo y el proteccionismo, incluso en Reino Unido hubo movimientos para sustituir el libre comercio (free trade), por el comercio justo (fair trade), sobre una base de reciprocidad y pensando cada vez en un sistema de preferencias imperiales. Varios países europeos adoptaron políticas arancelarias más proteccionistas (Alemania en 1879 y Francia en 1880), con el fin de poder desarrollar sus propias industrias frente a la competencia británica.

<sup>12</sup> Op cit, Fajnzylber, Fernando, pag 17.

<sup>13</sup> Dos siglos después de la publicación de *La riqueza de las naciones*, las políticas de los gobiernos han oscilado en su grado de liberalismo, y las doctrinas liberales han influido en la opinión pública con mayor o menor intensidad. La obra de Smith provocó que los gobiernos fueran suprimiendo obstáculos al comercio interior y exterior, proceso que culminó en la década 1860-1870. En el primer año se firmó el tratado de comercio entre Francia e Inglaterra, el tratado Cobden-Chevalier, en los años siguientes, las demás naciones siguieron, en general, el ejemplo de estos dos países. A partir de 1870, la corriente se invirtió, las trabas al comercio internacional fueron haciéndose cada vez mayores; las trabas al comercio interior de los estados siguieron un movimiento paralelo. A partir del final de la II Guerra, en 1945, la corriente volvía a cambiar de sentido: se creó el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) y los obstáculos al comercio internacional se fueron reduciendo, aunque con poca decisión, lo mismo ocurrió con las trabas al comercio internacional.

<sup>14</sup> Op cit, Tamames, Ramón, pag 33-34.

Esta época, caracterizada por el reparto de los últimos espacios "vacíos", sin soberanía internacional reconocida; le imprimió significado al Congreso de Berlín de 1886, y consecuentemente la distribución de África entre las potencias europeas, que ante la imposibilidad de distribuir amistosamente las nuevas ampliaciones de los mercados coloniales reservados, o de las áreas de influencia, junto con otros factores no de menor importancia, llevaron al mundo occidental al inicio de la Primera Guerra Mundial.<sup>15</sup>

Durante el período entre guerras la economía internacional y el comercio mundial se caracterizó por un **proteccionismo** excesivo, bajo la consigna de autarquía y bilateralismo económico, que obstaculizaban el comercio mediante controles de cambio, devaluaciones competitivas, inconvertibilidad de monedas como obstáculos en los pagos internacionales, así como el deterioro y la casi desaparición de los mecanismos de crédito internacional.

El proteccionismo aunado a otros factores de carácter político e ideológico, fueron los principales generadores de la Segunda Guerra Mundial, en un escenario en que las potencias del Eje planteaban la necesidad de expandir su poderío económico y territorial. No fue gratuito que dos de los países que conformaban el Eje habían sido países con un desarrollo económico reciente e impresionante, quienes necesitaban expandir su territorio, pero también y de manera más importante, su hegemonía económica<sup>16</sup>.

El fin de la Segunda Guerra Mundial abrió el camino a una integración mayor: el **multilateralismo**, y también a la conformación de dos hegemonías económicas, políticas y militares: EUA y la URSS, con dos sistemas económicos opuestos. Ambas potencias buscaban una mayor integración de naciones a su sistema económico, creando con esto la pauta para la conformación de dos bloques que les permitirían tener una mayor hegemonía a nivel mundial. Desde esa época hasta finales de la década pasada, la economía mundial se enfrentó a dos procesos que en la actualidad, con la caída del sistema económico instrumentado por la URSS y por los países del bloque llamado socialista, han cobrado mayor vigencia: **la globalización y la regionalización**.

Queda claro entonces que el capitalismo como tal, ha necesitado integrar regiones al ciclo de vida capitalista, ya fuera mediante **el mercantilismo, la internacionalización, la transnacionalización** y finalmente **la globalización**; dado que las necesidades de reproducción y ampliación del capital, necesitan que el sistema se expanda, extensivamente o intensivamente.<sup>17</sup>

Los avances tecnológicos, las economías a escala y las ventajas comparativas han propiciado la necesidad de que el capitalismo genere nuevos mercados para su supervivencia, principalmente cada vez que se observa una tendencia decreciente en la tasa media de ganancia.<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> Op cit, Tamames, Ramón, pag 37.

<sup>16</sup> Hasta la mitad de este siglo la hegemonía económica estaba fuertemente relacionada con la hegemonía política y territorial, por lo que para expandir su hegemonía económica era condición la expansión del territorio y por lo tanto establecer una hegemonía política. Hasta ese período el capitalismo estuvo básicamente influenciado en la producción de bienes altamente dependientes de los recursos naturales.

<sup>17</sup> Op cit, Bujarin, Nicolai I. pag 45.

<sup>18</sup> Marx, Karl, El Capital Tomo III, Editorial FCE. México 1987. pag 34.



## Resultados del Multilateralismo

En el desenvolvimiento de la economía internacional durante los más de 50 años transcurridos desde el fin de la Segunda Guerra mundial, el multilateralismo comercial arroja como saldo avances sustanciales o parciales en algunas áreas, o bien distintos niveles de deterioro, y problemas nuevos o viejos cuya permanencia o acentuación ocupa un lugar importante en los debates actuales sobre el comercio internacional.

La construcción del orden internacional de posguerra se definió por dos elementos centrales: las profundas fracturas provocadas tanto por la gran depresión como la guerra y, la hegemonía económica indiscutida con que EEUU emerge de la guerra, confluendo el contenido de los acuerdos de Bretton Woods y los rasgos principales del GATT.

Así, con el dólar actuando como moneda internacional y con el funcionamiento de los organismos internacionales concentradores de la definición de los temas de negociación y de toma de decisiones, dio inicio un largo **proceso de internacionalización**, en el cual el dinamismo de las relaciones económicas internacionales se mantuvo a pesar de la ruptura de los acuerdos de Bretton Woods de los años setenta.

En efecto, a partir de la declaración de inconvertibilidad del dólar, del paso a un sistema de paridades flexibles y del arranque de una etapa de fuerte movimiento cíclico, de profundos desequilibrios y de multiplicación de problemas de todo orden en la economía mundial, el proceso de internacionalización incluso se aceleró, empujado por una búsqueda de nuevos ámbitos de colocación de capitales y mercancías, por recrudescimiento de la competencia a todos los niveles y por un crecimiento exponencial de los flujos financieros internacionales.<sup>19</sup>

La reactivación inicial y el sostenido crecimiento posterior del comercio internacional, se apoyó en los compromisos multilaterales asumidos en el GATT, particularmente por la disminución de aranceles. Un ejemplo de ello es que los aranceles sobre bienes manufacturados, que en países industrializados eran de 40% al crearse el GATT, con los acuerdos de la Ronda Uruguay pasaron a 4%. Así también, tan sólo como resultado de dicha Ronda, los aranceles medios de los totales de comercio exterior disminuyeron de 6.3% a 3.9% en los países desarrollados, de 15.3% a 12.3% en los países en desarrollo y de 8.6% a 6.0% en las "economías en transición".

Esas fuertes disminuciones, se posibilitaron, en buena medida, por:

- El patrón intraindustrial de comercio prevaeciente, sobre todo entre los flujos de países centrales, hace más fácil asumir la disminución arancelaria para esos países –dado que los costos y beneficios de los menores aranceles se compensan en un alto grado en el interior de cada uno de ellos–.
- El predominio de un patrón interindustrial en la mayor parte del comercio en los países atrasados, incluidos los de América Latina.

Sin embargo, hay que recordar que las más notables excepciones a la disminución generalizada de aranceles, se han dado en productos en los cuales los países atrasados son importantes exportadores, como es el caso de los alimentos y los textiles, en los que la larga vigencia del Acuerdo Multifibras, reemplazado por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC, mantiene hasta el año 2005 distintos tipos de restricciones a las exportaciones procedentes de los países en desarrollo.

Asimismo habría que reiterar que el avance arancelario logrado se ha acompañado de tendencias de sentido contrario, de las cuales la más importante es el incremento de las medidas no arancelarias (MNA) que tomaron fuerza sobre todo a partir de los años ochenta,

<sup>19</sup> La Formación de Bloques y los Avalares del Multilateralismo. JAIME ESTAY. <http://www.redem.buap.mx/semestay.htm>.

que la práctica de aplicarlas ha estado claramente encabezada por los países desarrollados, y que una parte importante de ellas ha tenido como destinatarios a los países atrasados, lo cual basta para interrogarse sobre la pertinencia del proceso de apertura acelerada y unilateral a que han sido sometidas las economías atrasadas, pues dicho proceso ha implicado una extrema reducción de la capacidad para definir los contenidos y direcciones del comercio exterior, paralela a la capacidad que mantienen e incluso se acrecienta en los países centrales, **acentuándose así la tensión entre el multilateralismo y la aplicación unilateral de políticas comerciales.**

Como resultado de la **Ronda Uruguay**, en distintos acuerdos incorporados en su Acta Final se establecieron compromisos de disminución de MNA (en el *Protocolo de la Ronda Uruguay*, en el *Acuerdo sobre la Agricultura*, en el *Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* y en el acuerdo que norma la aplicación de medidas antidumping, entre otros), que en lo general tienden a su arancelización y posterior disminución de los aranceles, a pesar de lo cual las MNA siguen siendo un instrumento unilateral ampliamente usado para la protección de la producción nacional.

A ello se agrega el desacuerdo en el tema agrícola en la Ronda Uruguay, que gira principalmente en torno de las subvenciones europeas hacia sus productores agrícolas y a la exigencia estadounidense –apoyada por el grupo CAIRNS– de reducir dichas subvenciones.

Por otra parte, y como es sabido, en Seattle se dejó sentir con fuerza la inconformidad acumulada en muy amplios sectores ante los rumbos hasta ahora seguidos por el proceso de globalización y ante el papel que en la definición de esos rumbos han venido jugando organismos como la OMC, tales como las protestas callejeras de distintas ONGs y sectores sindicales estadounidenses, así como el hecho de que la llamada "Batalla de Seattle" ha sido seguida por episodios semejantes en Davos, Washington y Bangkok.

### **Formación y Consolidación de Bloques Económicos**

Desde el fin de la posguerra, los acuerdos regionales en el comercio internacional, han sido un acompañante permanente en la liberación multilateral del comercio, con un ritmo variable de creación y desarrollo en los últimos cincuenta años, pero acelerado significativamente en años recientes, a partir de los primeros pasos dados por los países europeos (y muy poco después, por los latinoamericanos).

En los últimos cincuenta años se han firmado un total superior a los 280 acuerdos comerciales – de los cuales alrededor de la mitad está actualmente vigente –, con más de 140 de ellos firmados solamente en los años noventa [OMC 1999 y 2000], de tal manera que en la actualidad todos los países miembros de la OMC son signatarios de al menos uno de esos acuerdos.

Lo anterior se ha traducido en que la mayor parte del volumen total de comercio internacional ha ido correspondiendo a comercio preferencial, que a nivel mundial ascendió a 42% en el periodo 1993-97 promedio, concurriendo un abanico de situaciones que va de la Unión Europea, donde 70% del comercio es preferencial, hasta Asia Oceanía con tan sólo un 3%. En general los mayores porcentajes de comercio preferencial se dan en el comercio de productos agrícolas, lo cual se corresponde con que la liberalización multilateral ha avanzado relativamente más en el comercio de productos industriales.

**Comercio Preferencial como porcentaje del Comercio Total**  
 (promedio ponderado de las importaciones)

	Agricultura		Industria		Total	
	1988-92	1993-97	1988-92	1993-97	1988-92	1993-97
<b>MUNDO</b>	39	45	40	41	40	42
<b>Hemisferio Occidental</b>	15	30	19	26	19	27
<b>MERCOSUR</b>	56	51	14	14	18	18
<b>ILEAN</b>	11	26	19	28	19	28
<b>Europa Occidental</b>	65	71	69	70	69	70
<b>U.E. -15</b>	66	72	72	73	72	73
<b>Asia Oceania</b>	3	2	5	3	4	3
<b>Resto del mundo</b>	9	43	4	46	4	46

FUENTE: Grether Jean-Marie y Marcelo Olearraga [1998: 15 y 16] *Preferential and non-preferential trade flows in World Trade*, OMC, La Formación de Bloques y los Avatares del Multilateralismo. JAIME ESTAY.  
<http://www.redem.buap.mx/semestay.htm>

mundo con  
 FALLA DE ORIGEN

En relación a la formación de regiones, desde la aparición misma de las Comunidades Europeas se ha venido discutiendo el impacto positivo o negativo que la regionalización tiene sobre el conjunto del comercio internacional y sobre el avance de la liberalización multilateral. El debate ha continuado, e incluso se ha acentuado por la multiplicación de acuerdos ocurrida, y en él se ha retomado la distinción vineriana entre "creación" y "desviación" de comercio y en parte ha incorporado la tesis sobre "regionalismo abierto". En dichas tesis, que han sido aceptadas y activamente utilizadas en los análisis sobre la integración latinoamericana, se retoma con toda fuerza el principio de que los acuerdos deberían constituir un paso intermedio hacia la liberalización multilateral, lo cual evidentemente no se corresponde ni con el estado actual ni con los objetivos presentes en la integración europea.

Maurice Schiff <sup>20</sup>, en el interés de distinguir entre los acuerdos para crear zonas de libre comercio y aquellos que implican la creación de una Unión Aduanera, estima que de 9 acuerdos por cada Unión Aduanera, se observa que en los acuerdos "Sur-Sur" hay una mayor presencia relativa de las Uniones Aduaneras, en tanto que la tendencia a crear zonas de libre comercio está claramente concentrada en acuerdos "Norte-Sur".

Vinculado a dicho debate, existen distintos análisis en los cuales se cuestionan las ventajas de que los países atrasados avancen tanto en la firma de acuerdos entre ellos como con los países desarrollados. En tal sentido, por ejemplo, llaman la atención las siguientes conclusiones presentes en dos documentos del Banco Mundial, el primero referido a las ventajas de los acuerdos "Sur-Sur" y el segundo a los acuerdos "Norte-Sur":

- "La idea central es que los pequeños países deben tener relativamente poco que ganar de un acercamiento bilateral (o preferencial) para negociaciones comerciales, debido a que su capacidad negociadora es relativamente pequeña... Desde la perspectiva del poder negociador, el único caso donde las ganancias

<sup>20</sup> Maurice Schiff (2000) *Multilateral Trade Liberalization, Political Disintegration, and the Chice of Free Trade Agreements versus Customs Unions*, Banco Mundial, internet, mayo.

potenciales para pequeños países pueden ser mayores en un acuerdo bilateral, es cuando la contraparte es también un pequeño país."<sup>21</sup>

- "... nuestra principal conclusión es que hay razones económicas para pensar que un Tratado de Libre Comercio entre países en desarrollo lleva hacia una divergencia de sus niveles de ingreso, con los países más ricos beneficiándose a expensas de los más pobres. Sin embargo, los Tratados de Libre Comercio que contienen miembros con altos ingresos están más cerca de llevar hacia la convergencia de los niveles de ingreso."<sup>22</sup>

Más allá del tipo de acuerdos firmados tanto en el periodo reciente como a lo largo de los últimos 50 años, lo cierto es que la puesta en marcha y/o la revitalización de los más importantes de ellos, y en particular de los "megabloques", se ha dado en momentos de deterioro del multilateralismo. Desde esa perspectiva, es posible identificar los siguientes momentos:

- Por una parte, el inicio mismo del periodo de posguerra, momento en el cual arranca la integración europea con la creación de las primeras tres comunidades.

Si bien el conjunto de motivaciones internas que llevaron al inicio del proceso, fueron de carácter económico y sobre todo político, también influyó el deterioro generalizado que estaba presente en las relaciones económicas internacionales, y algo semejante puede decirse de los primeros esfuerzos latinoamericanos de integración, que empezaron a planearse en aquella época de reconstrucción aún incipiente del sistema de comercio internacional.

- Un segundo momento corresponde a los años 80 e inicios de los 90, y en los que se producen dos avances importantes en el desarrollo de los bloques: el llamado "relanzamiento europeo" que se comienza a concretar desde la segunda mitad de los ochenta y, a fines de esa década la presentación de la "Iniciativa Bush para las Américas", avances éstos a los cuales cabe agregar la formación a comienzos de los noventa del Mercosur.

También en este caso, a los motivos de carácter interno –y, para la Iniciativa Bush, a la necesidad de reaccionar ante el relanzamiento europeo– se agregó el deterioro del multilateralismo reflejado en la multiplicación de MNA, en la acentuación del bilateralismo y en los problemas de la Ronda Uruguay que alcanzaron su máximo en los primeros años noventa.

Un tema que merece especial atención, es el tratamiento que los países en desarrollo reciben por parte de los países avanzados, tanto en los acuerdos "Norte-Sur" como en el interior del GATT/OMC. Si bien en los inicios del GATT los países atrasados recibían en las negociaciones el mismo trato que los demás, el ingreso en los años 50 de nuevos miembros que recientemente habían obtenido su independencia empujó a la discusión del tema, iniciándose desde mediados de esa década la incorporación en el articulado del GATT de lo que se ha llamado "Tratamiento especial y diferenciado" hacia los países atrasados (en los artículos XVIII, XVI:4 y XXVIII bis), a través del cual dichos países tenían una mayor flexibilidad (en comparación con los demás miembros del Acuerdo) para aplicar subsidios a la exportación y restricciones a la importación.

Pero a partir del reclamo de los países atrasados respecto de las condiciones existentes para que sus exportaciones pudiesen penetrar en el mercado de los países desarrollados, se incorporó al GATT la parte cuatro, "Comercio y Desarrollo", creándose a continuación el "Comité de Comercio y Desarrollo" para supervisar su aplicación, a lo cual se sumó la autorización emanada del GATT para que los países desarrollados pudiesen aplicar un

<sup>21</sup> Grether Jean-Marie y Marcelo Olearraga [1998: 20]. *Preferential and non-preferential trade flows in World Trade*, OMC, La Formación de Bloques y los Avatares del Multilateralismo. JAIME ESTAY. <http://www.redem.buap.mx/semestay.htm>.

<sup>22</sup> (Venables [1999]). *Regional Integration Agreements: a force for convergence or divergence?* Documento preparado para la Conferencia del Banco Mundial sobre economías en desarrollo en junio 1999. La Formación de Bloques y los Avatares del Multilateralismo. JAIME ESTAY. <http://www.redem.buap.mx/semestay.htm>.

"Sistema Generalizado de Preferencias" (SGP) a favor de los países atrasados, así como el establecimiento en 1979 de la "Cláusula de Habilitación" a través de la cual el "Tratamiento especial y diferenciado", con sus distintos componentes, quedó en definitiva incorporado como elemento central del funcionamiento del GATT.

Durante los años recientes se han multiplicado las críticas al "tratamiento especial y diferenciado", en virtud de los pobres resultados obtenidos con dicho tratamiento, pues no hubo un mejoramiento significativo de sus capacidades exportadoras ni, en general, una mejor inserción de ellos en los canales del comercio internacional, incluso lo que ha ocurrido es una creciente marginación, acompañada –o empujada– por deterioros sustanciales en la relación de precios de intercambio.

Al amparo de esas posiciones, ya desde los años ochenta –y, en lo que respecta al GATT/OMC, desde la Ronda Uruguay– el criterio de preferencialidad ha ido siendo reemplazado por el de reciprocidad, lo que se ha visto reflejado tanto en los distintos acuerdos con que concluyó la Ronda Uruguay, como en una disminución de la importancia relativa de comercio realizado al amparo del SGP.

Comercio bajo el Sistema Generalizado de Preferencias  
 Porcentaje de todo el Comercio Preferencial

	Agricultura		Industria		Total	
	1988-92	1993-97	1988-92	1993-97	1988-92	1993-97
<b>MUNDO</b>	4	2	8	3	7	3
<b>Hemisferio Occidental</b>	33	8	18	9	19	9
<b>MERCOSUR</b>	0	0	0	0	0	0
<b>TLCAN</b>	49	13	19	10	21	10
<b>Europa Occidental</b>	2	0	4	0	4	0
<b>U.E. - 16</b>	1	0	4	0	4	0
<b>Asia Oceanía</b>	28	42	64	62	62	60
<b>Resto del mundo</b>	71	18	8	0	22	2

FUENTE: Grether Jean-Marie y Marcelo Olearraga [1998: 15 y 19] Preferential and non-preferential trade flows in World Trade, OMC, La Formación de Bloques y los Avatares del Multilateralismo. JAIME ESTAY. <http://www.redem.buap.mx/semestay.htm>.

TRAFIC CON FALLA DE ORIGEN

El criterio de "trato igual" hacia los países atrasados se ha ido imponiendo no sólo al interior del GATT sino en el conjunto de las relaciones entre el Norte y el Sur, incluidos los acuerdos de distinto tipo que en los últimos años se han venido firmando entre países desarrollados y atrasados, y ello ha ocurrido con la aceptación pasiva –cuando no con la activa aprobación– de los gobiernos de muchos de estos países, en correspondencia con las estrategias y principios más generales que ellos han venido aplicando en el propio funcionamiento interno de sus economías. Así, la ausencia de medidas que se correspondan con las disparidades de desarrollo existentes entre las contrapartes, ha pasado a ser un rasgo generalizado de los distintos tratados de comercio y de inversión –e incluso de aquellos firmados entre países atrasados– y, en la misma dirección, se ha venido produciendo lo que en un reciente informe

---

del Secretario de la UNCTAD<sup>23</sup> se califica como "la atrofia de la ayuda oficial para el desarrollo (AOD) y una considerable ralentización del crédito de las instituciones financieras"

En ese mismo informe de la UNCTAD se entregan cifras según las cuales la AOD desde hace ya varios años ha venido disminuyendo en términos nominales y reales, pasando de representar el 0.33% del PIB de los países donantes en 1990, a representar el 0.22% en 1997, porcentajes ambos que están muy por debajo del 0.8% que en los años 70 se planteó como objetivo en el seno de las Naciones Unidas, y todo ello con el agravante adicional de que las disminuciones han sido particularmente agudas para los países más atrasados.

Todo ello, plantea un escenario internacional del todo inadecuado para arrancar de él las condiciones mínimas que permitan hacer frente internamente a los múltiples y graves problemas que hoy están presentes en los países atrasados, y obliga a poner en el orden del día una profunda redefinición de los principios que hoy guían el orden internacional y las relaciones "Norte-Sur".

---

<sup>23</sup> Ricupero, Rubens (2000) *Más allá de la unificación de los mercados: una comunidad universal de conocimientos compartidos y cooperación en pro de la seguridad y el desarrollo. Algunas reflexiones personales*, Informe del Secretario General de la UNCTAD a la X UNCTAD. <http://www.redem.buap.mx/semestay.htm>.



## VII. Integración Económica

### 2. Teoría de la Integración

#### 1. Teoría de la Integración Multilateral

Al fin de la Segunda Guerra Mundial se buscó la manera de integrar la economía mundial, predominando dos perspectivas, el completo multilateralismo o la conformación de grupos de países, que en principio beneficiaran a las economías miembro, con objeto de estar en una mejor posición a nivel internacional y eliminar los problemas regionales para después integrar estos bloques en un todo mundial.

Como se mencionó anteriormente el fin de la II Guerra Mundial dio las pautas para buscar la manera de integrar la economía mundial. Estos avances se vieron desde dos perspectivas:

- i. Mediante un completo multilateralismo.
- ii. Bajo la conformación de grupos de países, que en principio beneficiaran a las economías miembro, con objeto de estar en una mejor posición a nivel internacional y eliminar los problemas regionales para después integrar estos bloques en un todo mundial.<sup>1</sup>

La primera idea teórica estuvo latente desde Adam Smith, quien buscaba un equilibrio competitivo basado en el libre comercio; sin embargo, fue Wilfredo Pareto quien precisó que la competencia perfecta asigna eficientemente los recursos. Bajo esta concepción se pensó que el desarrollo económico mundial debería encauzarse por la maximización de los recursos a nivel mundial y el incremento de los beneficios a la población mundial, lo cual se lograría integrando a los sistemas económicos nacionales a una estructura económica internacional.

Para ello, se consideró necesario plantear un nuevo esquema de crecimiento global en donde el libre mercado actuaría como regulador y canalizador de los recursos y los beneficios de la actividad económica internacional. Como menciona Krugman, teóricamente el mundo debería de ser asumido como un gran número de unidades geográficas pequeñas (provincias), en donde cada una se especializaría en la producción de un bien específico.<sup>2</sup> Bajo este escenario era necesario crear el ambiente propicio para que las economías nacionales se pudieran integrar a esa nueva dinámica, bajo los ideales de reciprocidad y equidad mediante el **multilateralismo**.

El multilateralismo se considera por primera vez después del fracaso de la Sociedad de las Naciones en Malta (1941), donde Churchill y Roosevelt firmaron la Carta del Atlántico. Podría decirse que éste fue el génesis de los organismos internacionales, principalmente de la ONU como foro multilateral por excelencia. Esta proposición también fue aceptada posteriormente por Stalin, aunque esto no significó que los países socialistas hayan seguido esta línea.<sup>3</sup>

En la Reunión de Bretton Woods en 1944, el multilateralismo tomó forma, en lo económico, se planteó la necesidad de crear organismos internacionales, concebidos para que la paz se organizara sobre bases económicas sólidas y justas. Más allá de esto el multilateralismo buscaba la integración global de las economías nacionales mediante la liberalización de éstas, enmarcadas en términos equilibrados y recíprocos, maximizando los recursos a nivel mundial. Bajo esta concepción, se gestaron tres organismos económicos internacionales.

---

<sup>1</sup> Op cit, Tamames, Ramón, Pág. 55-63.

<sup>2</sup> Op cit, Gamaut, Ross y Drysdale Peter, Pág. 167.

<sup>3</sup> Op cit, Tamames, Ramón, Pág. 64-66.



- a. El Fondo Monetario Internacional (FMI): Proporcionaría la seguridad y la confianza en el aspecto monetario, promoviendo con esto un mayor comercio y flujos de inversiones a nivel mundial
- b. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF): Buscaría facilitar la creación de infraestructura mediante la facilitación de créditos, para disminuir los costos de transporte, así como financiar proyectos sociales con el objetivo de homogeneizar en la medida de lo posible el desarrollo de los países miembros
- c. La Organización Internacional del Comercio (OIC): Sentaría las bases para lograr un mayor flujo comercial a nivel mundial mediante la reducción de las barreras al comercio y búsqueda de un comercio equilibrado

Teóricamente estas organizaciones supranacionales proporcionarían los medios necesarios para canalizar adecuadamente los recursos a nivel mundial y con esto se lograría una mejor aplicación de estos mediante la división del trabajo a nivel mundial en donde cada país o región aprovecharía sus ventajas comparativas las cuales serían los pilares del desarrollo de cada nación.

## 2. Multilateralismo

La tendencia al fracaso del multilateralismo, por lo menos en el ámbito económico, en virtud de que no es posible dar a todas las naciones el mismo peso y representatividad; propició que el multilateralismo se transformara en cooperación multilateral. En caso de que se diera una integración económica multilateral, la soberanía de cada nación en el aspecto económico sería mermada, dado que se tendrían que ajustar a los patrones internacionales en detrimento de las necesidades nacionales.

Más aún, la libre competencia en la que se sustentaría el multilateralismo no era posible llevarla a cabo, dado que países como EUA, Inglaterra, Francia, Japón y Alemania habían conformado estructuras económicas oligopólicas, en las que sus economías a escala les proporcionarían una competitividad mayor en detrimento de la industrialización de los países menos desarrollados.

Así las bases ideológicas ideales de lograr un desarrollo económico mundial en las que se basaron los Acuerdos de Bretton Woods para favorecer una mayor integración, contrastaban con la realidad, ya que el objetivo real del FMI no fue construir una sistema monetario internacional imparcial, sino un sistema monetario donde la equivalencia universal de cambio fuera el oro o el dólar, favoreciendo con esto la expansión económica de EUA.

También, la operación del BIRF que después se llamaría Banco Mundial (BM), estuvo influenciada por la política expansionista americana, utilizando el otorgamiento de los créditos como una presión para aceptar condiciones económicas o políticas de los EUA. Asimismo, en materia comercial, la oposición de EUA a la creación de la OIC fue el golpe más duro al multilateralismo dado que su sustitución por el GATT permitía tener a EUA una mayor presencia comercial sin que ningún organismo supranacional pudiera restringir sus actividades comerciales. Otro factor que provocó que el multilateralismo no se llevara a cabo fue el rápido desarrollo y consolidación del sistema socialista en la URSS, el cual en teoría era la antítesis del capitalismo.<sup>4</sup>

En este nuevo escenario internacional, el multilateralismo se transformó en cooperación multilateral, por un lado los países capitalistas liderados por EUA buscaron una mayor cooperación para evitar el avance del socialismo tanto en Europa (Plan Marshall, del cual nace

---

<sup>4</sup> Op cit, Tamames, Ramón, Pág. 67.

la Organización Europea para la Cooperación Económica [OECE], que en 1961 se convirtió en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE] y la creación de la OTAN), como en Asia mediante pactos multilaterales.

El bloque socialista para contrarrestar esta cooperación creó también organizaciones como el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), y en lo militar el Pacto de Varsovia. Básicamente, durante la época de la Guerra Fría la cooperación y coordinación entre los países miembros de los dos bloques estuvo encaminada a defender y expandir la estructura política, ideológica y económica de las dos potencias mundiales, los EUA y la URSS. **Con el fin de la Guerra Fría a finales de los '90s, la cooperación multilateral se ha enfocado principalmente a resolver los problemas actuales del capitalismo y a tratar de disminuir los efectos del mismo, inmersa en un escenario de intereses regionales.**

### 3. Teoría de la Integración Regional

La explicación de la racionalidad de la integración regional, puede fundamentarse, por un lado en el enfoque vineriano (Viner 1950), quien explica los costos y las ganancias económicas derivadas de un mercado ampliado, especialmente si el tamaño de los países es grande y si existe contigüidad geográfica. Por otro lado, el abordamiento jonhsoniano (Jonhson 1965), además de lo expresado por los vinerianos defiende las ganancias de la integración regional que se derivan de las motivaciones para crear un bien colectivo supranacional que un solo miembro no puede generar, como el deseo común de mayores niveles de industrialización<sup>5</sup>. En ambos enfoques se coincide con los siguientes beneficios:

- La sustitución del comercio entre socios es beneficiosa por la protección que se ofrece a los productores domésticos, frente a las importaciones de países no miembros. La expansión del comercio intrarregional diversifica y mejora la competitividad de las exportaciones extrarregionales.
- El agrandamiento de los mercados y el logro de las economías a escala permite a los socios una utilización más eficiente de los recursos disponibles, derivada de una especialización intrarregional; la ventaja deriva del ambiente protegido en que se desarrolla esta especialización.
- La integración también aumenta el potencial para generar bienes colectivos públicos tales como: la formación educativa de profesionales, investigación y desarrollo, mantenimiento y creación de infraestructura física común y en general, proyectos donde el costo para un solo miembro es muy alto en términos de tiempo y capital.
- Otro argumento es la posibilidad de fortalecer el cambio estructural en la producción de bienes primarios a secundarios, o la diversificación de los productos de exportación con productos manufactureros.

Sin embargo, estas afirmaciones teóricas han encontrado obstáculos graves en algunos casos por razones como el mercado, distribución, costos de transporte elevado, desproporcionalidad entre la producción y la demanda, mala distribución de los recursos económicos, imposibilidad de acuerdo en la distribución de los costos y los beneficios, entre otros.

Aún con estas limitantes, desde principios del Siglo XX, se han llevado a cabo procesos de integración económica regional, primeramente en las economías occidentales, lo cual dio pauta para que la teoría económica occidental formulara una base teórica a fin de procurar llegar con el menor costo social a dicho proceso.

---

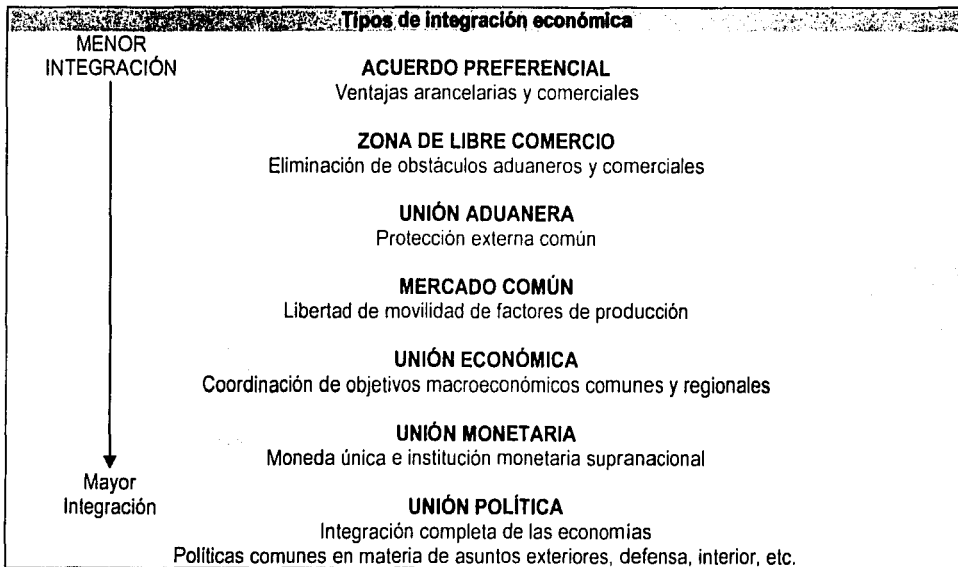
<sup>5</sup> Andic S. y Teitel S. El trimestre Económico Num. 19 Integración Económica, Editorial FCE. México 1977. Pág. 33-53.

La teoría occidental de la integración basa este proceso en etapas subsecuentes, que permitirán integrar a una región no solo a nivel económico, sino también político y social.<sup>6</sup> Las etapas más importantes para llegar a dicho proceso se exponen en esta misma tesis en el desarrollo del tema "La Globalización".

Existe otro proceso de integración regional, el cual no tiene etapas definidas, y al que podría catalogarse como el modelo de integración oriental. La base de este modelo es aprovechar los recursos económicos de las naciones y sus niveles de desarrollo para incrementar la competitividad de los bienes producidos en la región y a su vez crear los mercados para generar una mayor producción.<sup>7</sup>

Básicamente, la integración se deriva de la dependencia estructural de las economías de una región, con una distribución heterogénea de los recursos naturales y diferentes niveles de industrialización, y constituye una manera de poder hacer frente a la competitividad internacional, aprovechando al máximo la capacidad económica, en un primer momento, a nivel nacional y después a nivel regional.

El principal mecanismo que ha permitido dicha integración es la transferencia de industrias, particularmente de las manufactureras, de los países más desarrollados a los menos desarrollados, mediante la promoción de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología, la adecuación y en algunos casos la promoción de políticas económicas basadas en directrices regionales.<sup>8</sup>



Fuente: ICES (1999), "Curso superior de estrategia y gestión del comercio exterior".

Otros argumentos teóricos en favor de la integración, son:

<sup>6</sup> Op cit, Tamames, Ramón, Pág. 191.

<sup>7</sup> Op cit, Garnaut, Ross y Drysdale Peter. Pág. 201.

<sup>8</sup> Garnaut, Ross y Drysdale Peter, Asia Pacific Regionalism, Editorial Harper Educational Australia 1994, Pág. 210.

- a. La intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado.
- b. La atenuación de los problemas de la balanza de pagos por el ahorro de divisas convertibles.
- c. El aumento del poder de negociación frente a terceros países o ciertas agrupaciones regionales.
- d. La posibilidad de conseguir un rápido desarrollo económico (no simplemente de crecimiento).

#### 4. Regionalización

Desde finales del siglo XIX, la concepción de la integración económica cobro mayor interés, ajustándose a las necesidades de cada país o región, en un principio, bajo la vieja estructura colonial de las grandes potencias que dieron preferencias aduaneras a sus colonias a fin de proteger las de otros países e integrándolas a su sistema jurídico, político, económico. En este sentido, se crearon organismos como:

La Comunidad Británica de Naciones (Commonwealth). En la Conferencia de Ottawa en 1932 se creó una área de preferencias arancelarias en la que se estableció un sistema de preferencias tarifarias imperiales, quedando fijado inicialmente por un periodo de 5 años (1933-1938), pero tras el fracaso de la Conferencia Económica Mundial, celebrada en Londres en 1933, los acuerdos pactados en Ottawa se prolongaron "sine die" hasta quedar registrados finalmente en el GATT.<sup>9</sup>

La Unión Francesa, que surgió del cambio jurídico de su imperio colonial, que englobaba al AOF, Madagascar, así como otras posesiones. Entre todos estos territorios había una red de preferencias comerciales que también fueron registradas en el GATT. También los EUA otorgaron preferencias arancelarias a aquellos territorios dependientes de este país como Filipinas, Puerto Rico o las Islas Vírgenes, con el objeto de allegarse materias primas a menores costos para la industria norteamericana.<sup>10</sup>

En resumen, antes de la Segunda Guerra Mundial la integración económica se planteó con el objeto de proteger las posesiones coloniales de algunos países de otras potencias y al mismo tiempo disminuir los costos de producción en las metrópolis. Sin embargo, la capacidad de integración de este tipo de estructuras fue mínima, en primer lugar por los costos altos del transporte; en segundo lugar porque las colonias tenían mínimos beneficios de este esquema, dado que seguían siendo productoras de materias primas; en tercera, la mayoría de los productos que se intercambiaban eran manufacturas ligeras que podrían ser producidas o importadas a menores costos y; finalmente, porque este tipo de integración solamente generaba beneficios a la metrópoli en perjuicio de las colonias.

Otros organismos creados para orientar la integración, fueron la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), el CAME y el GATT.

El fin de la Segunda Guerra Mundial modificó la visión de la integración económica regional, enfocándose básicamente en la cooperación en principio Europea para reconstruir las economías expuestas a la destrucción provocada en el conflicto bélico mundial.<sup>11</sup>

También los objetivos de integración de la posguerra, en varias partes del mundo, fueron el desarrollo de una industria regional basada en las ventajas comparativas de cada país de la

<sup>9</sup> Op cit, Tamames, Ramón. pag 45.

<sup>10</sup> Ibid, pag 46.

<sup>11</sup> Op cit, Tamames, Ramón, pag 47.

región. Dichos procesos fueron más notorios entre los países en desarrollo, sin embargo, fueron aislados, y en su mayoría no funcionaron adecuadamente, o simplemente no llegaron a ser instrumentados.

Las principales causas de estos fracasos fueron:

- I) La política económica autárquica en la mayoría de los países, que frenaba toda posibilidad de incrementar la interdependencia económica;
- II) El nivel tecnológico no permitía un mayor acercamiento a nivel internacional; y
- III) El distanciamiento este-oeste.

En el período de posguerra también se observó el incremento de la presencia de empresas estadounidenses en la mayoría de los mercados mundiales, principalmente en Europa y Asia, lo cual generó entre los gobiernos nacionales de esos continentes, mecanismos para impedir una mayor penetración de los intereses económicos americanos en los países de estas regiones. Tanto los países de Europa Occidental como algunos países del Asia Pacífico, vieron en la integración regional la posibilidad de disminuir la penetración de las empresas norteamericanas instaladas ahí.

A principios de la década de los 70's la evolución de la estructura económica internacional tornó la concepción de la integración económica más compleja. Actualmente está siendo utilizada en dos vertientes: Como la posibilidad de proteger mercados de otros competidores mediante barreras de acceso. Para incrementar la competitividad de los productos provenientes de la región y tener una mayor penetración en el mercado internacional.

Más allá de esto, la integración regional podría ser concebida como un mecanismo a largo plazo para fortalecer las estructuras económicas con el objeto de encarar la **globalización** en una mejor posición. Bajo esta tendencia en la actualidad Europa, Asia y América están buscando integrarse.<sup>12</sup>

## 5. Antecedentes de la globalización

El antecedente de la globalización se encuentra en el proceso de transnacionalización, etapa en donde las Empresas Transnacionales (ET's) se han fortalecido y consolidado a nivel mundial, gracias a: La creación del sistema monetario basado en el patrón dólar; la disminución de barreras al comercio a nivel multilateral en el seno del GATT, principalmente en la Ronda Kennedy; el poderío económico y militar de los EUA; el avance de la tecnología y las políticas de apertura de un importante número de países.

Si bien, desde finales del siglo pasado, en el período del librecambismo se gestaron las condiciones para una mayor integración global, las dos guerras mundiales eliminaron toda posibilidad de que dicho proceso continuara. Casi inmediatamente después del fin de la Segunda Guerra Mundial, con la recuperación de Europa y el crecimiento del Asia Pacífico, las empresas norteamericanas empezaron un nuevo proceso llamado **transnacionalización**, en el que, gracias al poderío económico norteamericano, la mayoría de las grandes empresas de ese

---

<sup>12</sup> Oman, Charles, Globalisation and regionalisation: the challenge for developing countries, Editorial Development Centre Studies OCDE. Paris 1994. pag 35.

país se expandieron por todo el mundo, principalmente mediante la inversión en las economías de Europa, América Latina y Asia.

Sin embargo, la hegemonía económica de los EUA se ha ido diluyendo, al grado de que en la década de los 60's una nueva confrontación se venía gestando a nivel económico, principalmente en el aspecto comercial con potencias como: Japón, Alemania, Francia e Inglaterra. En esta etapa, el principal método de las empresas transnacionales para conquistar los mercados fue la creación de redes de comercio e inversión, mediante las estrategias llamadas de integración simple, principalmente desde finales de la década de los 60's y principios de los 70's.



## VII. Integración Económica

### 3. La Unión Europea

#### Antecedentes

La actual integración Europea tiene sus orígenes en al final de la Segunda Guerra Mundial con el nacimiento del Benelux y en las consecuencias del Plan Marshall.

Desde 1922, Bélgica y Luxemburgo formaban una Unión Económica, como consecuencia de la 1ª. Guerra Mundial, que no representaba mayor problema puesto que el país más pequeño asumía el arancel del país grande sin modificaciones. Inicialmente la unión no estaba encaminado hacia una plena integración, pues no se establecía la libre circulación de todos los productos, por ejemplo, los agrícolas quedaban excluidos.

Sin embargo, dicho mecanismo de integración, redundó dos décadas más tarde, en que los gobiernos, entonces en el exilio, de Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo, firmaron en 1943 y 1945, los acuerdos monetarios y aduaneros por los que se constituía el BE-NE-LUX, que entró en vigor el 1 de enero de 1948, intentando establecer reducciones arancelarias, que no prosperaron por la oposición de las grandes potencias comerciales, especialmente del Reino Unido, que considero más favorable la mera reducción de trabas al comercio, sin mayores compromisos en materia integradora.

Por otra parte, los países de Europa Occidental tenían que ponerse de acuerdo sobre cómo distribuir los fondos que se canalizaron en el Plan Marshall, lo cual dio lugar a las primeras iniciativas posbélicas de cooperación, de las que surgió, en 1948, la OECE (que en 1961 adoptaría su actual denominación: OCDE). En la OECE se negoció la liberalización del comercio y las posibilidades de constituir una unión aduanera, avanzándose en la supresión de prácticas discriminatorias y subsidios a la exportación, y en la liberalización de los controles de cambio.

Una vez que se desestimo, en la mayoría de los países europeos, la idea de llevar a cabo una integración completa, se reunieron los ministros del Benelux, Francia, Alemania e Italia en 1951, para discutir distintos planes de integración sectorial. El **Plan Schuman** aspiraba a poner, bajo una Alta Autoridad Europea, la producción siderúrgica de los países que lo aceptasen, para resolver la llamada cuestión alemana y garantizar a sus vecinos, a Francia en particular que no se repetirían los conflictos armados del pasado. Se trataba de un plan de garantías para la paz futura basada en argumentos económicos.

El Plan Schuman dio lugar al Tratado de París, o acuerdo constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), que se firmó el 18 de abril de 1951, por los ministros de los seis países integrantes (Francia, Alemania –RF–, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo) y que entró en vigor el 25 de julio de 1952.

El Tratado CECA tenía cuatro elementos fundamentales:

- a. Crear un mercado común (en el sector del carbón y del acero).
- b. Libre circulación de factores (en el mismo sector).
- c. Contribuir al desarrollo de África, (con la aspiración de recuperar el antiguo potencial colonial y de extenderse hacia un área estratégica).
- d. Creación de una federación europea, meta que provocó el desacuerdo y no inclusión del Reino Unido.



La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), liderada por el Reino Unido, tras su negativa a formar parte inicial en las Comunidades Europeas, se creó en 1959 con Dinamarca, Portugal, Austria, Noruega, Suecia y Suiza, asociándose en 1961 Finlandia y en 1970 Islandia.

### **Evolución histórica de la integración europea**

Los **Tratados CEE y CEEA**, o tratados constitutivos de la Comunidad Económica Europea y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (más conocidos como Tratado de Roma) se firmaron el **25 de marzo de 1957** y entraron en vigor el 1 de enero de 1958. Un año más tarde se iniciaron las reducciones arancelarias destinadas a establecer una unión aduanera entre los países de la Comunidad.

El primer obstáculo de la CEE fue la aplicación de la PAC (Política Agrícola Común), diseñada en la Conferencia de Stresa y que entró en vigor en 1961 al establecerse reglas para la libre circulación de productos agrícolas y para la organización y financiación de la producción y comercialización.

La Comunidad Europea atrajo la atención de países vecinos, de tal manera que la comunidad firmó con Grecia el primer acuerdo de asociación, de carácter preferencial acuerdo internacional en julio de 1961. Más tarde, Irlanda, Dinamarca y Reino Unido solicitaron su ingreso en la Comunidad y Noruega, lo haría en abril de 1962, Portugal meses más tarde.

En estos primeros años de funcionamiento de la CE se planteó, el establecimiento de una política exterior común que no tuvo buena respuesta en los países pequeños de la Comunidad, por temor a verse *arrastrados*, por los compromisos e intereses de sus socios, con más presencia internacional (fundamentalmente Francia). La CE continuó durante la década de los 60, firmando acuerdos con países mediterráneos y con algunas naciones de Asia (Turquía e Irán).

De mayor importancia fueron los **Acuerdos de Yaundé**, firmados el 20 de julio de 1963, destinados a establecer un vínculo de asociación entre la Comunidad y 17 países africanos (Madagascar, Kenia, Uganda y Tanzania, que se unirían más tarde).

Sin embargo, en los asuntos internos la Comunidad estaba a punto de iniciarse una grave crisis que estalla el 30 de junio de 1965, a consecuencia de las discrepancias sobre las contribuciones al presupuesto y reparto de los gastos en materia agrícola surgidas por el plan del entonces presidente de la Comisión, Walter Hallstein, quien proponía un sistema de recursos propios para financiar la PAC y atribuir a la Comunidad, la recaudación en concepto de derechos de aduana, a fin de dotarla de una mayor autonomía.

Lo anterior significaba una pérdida de control directo por parte de los gobiernos nacionales (supranacionalidad).

Más tarde se alcanzó el acuerdo "**Compromiso de Luxemburgo**", que establecía que "cuando algún Estado miembro invoque intereses vitales, el Consejo de Ministros se esforzará en llegar, dentro de un plazo razonable, a una solución aceptable para todos".

Al concluir la crisis de los años 60, entró en vigor, el 10 de julio de 1967, el **Tratado de Fusión de los Ejecutivos**, firmado antes en Bruselas (Tratado de Bruselas) que abrió una nueva etapa en el proceso de construcción comunitario; que concluyó el proceso de eliminación de aranceles

al comercio, entre países miembros y que estableció el Arancel Exterior Común, con lo cual se instauraba un amplio espacio económico europeo.

En agosto de 1970, el gobierno de los EE UU suspendió la convertibilidad de dólares de 35 onzas en oro, con lo cual se quebró el sistema de Bretton Woods, que había regulado los mercados financieros internacionales desde el final de la 2da Guerra Mundial e hizo que las monedas de los países europeos flotaran libremente, lo cual suprimió la primera experiencia de cooperación monetaria entre los países de la CE.

En 1970 se dio la primera ampliación de la Comunidad hacia Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. La Comunidad había firmado un acuerdo con la EFTA para instaurar un área de libre comercio de productos industriales.

Los intentos de la CE, para aumentar su presencia interna e internacional, se estrellaron con el estallido de la crisis económica de 1973, (multiplicación por 4 de los precios del petróleo a raíz de la Guerra de Yom Kipur entre Israel y Egipto). A pesar de que en 1979 se desencadenó la 2da crisis del petróleo, la CE estaba restaurando su capacidad de iniciativa, por lo que el 10 de marzo de ese año se lanzó el 2do Acuerdo previo, a la unión monetaria europea, llamada **Sistema Monetario Europeo**.

El 1º de enero de 1981, Grecia se convirtió en el décimo Estado miembro de la CE (**segunda ampliación**), 5 años más tarde, el 1 de enero de 1986 Portugal y España, hicieron efectivos los acuerdos de Adhesión firmados en junio de 1985 (**tercera ampliación**)

El Consejo Europeo de Milán aprobó el *Libro blanco para la consecución del mercado interior*, cuya reforma más significativa que permitió adoptar el sistema de votaciones por mayoría cualificada, en lugar de por unanimidad y por el cual se paralizaban decisiones, al vetarse por algún Estado miembro

Para acabar con este obstáculo, fue necesario recoger en un breve documento, denominado **Acta Única Europea**, el nuevo mecanismo de toma de decisiones. A partir de ese momento la CE quedó marcada por las conferencias intergubernamentales que condujeron dos acuerdos; la unión económica y monetaria, y la unión política, reflejados en el Tratado de la Unión Europea.

El **Tratado de la Unión** se aprobó definitivamente en la ciudad holandesa de Maastricht, el 10 de diciembre de 1991, fue firmado en ese mismo lugar el 12 de febrero de 1992 y entró en vigor el 1º de noviembre de 1993, para iniciar el diseño de la nueva economía europea, que debía remontar la crisis, ampliar sus fronteras y prepararse para disponer de una moneda única a finales de siglo.

La cuarta ampliación de la CE, ahora Unión Europea, se constituyó por Austria (decimotercer Estado miembro de la Unión, tras aprobar su población el Tratado de adhesión); Finlandia (aprobó su ingreso en la Unión mediante referéndum); y Suecia el 1 de enero de 1995.

En realidad, los nuevos Estados miembros ya se encontraban integrados en muy buena medida en el mercado común, gracias a los Acuerdos sobre el Espacio Económico Europeo, sin embargo, su pertenencia de pleno derecho a la UE, supuso un paso más de aproximación iniciado hace más de dos décadas, entre la Comunidad y las antiguas naciones integrantes de la EFTA.

Las libertades básicas del mercado común son: la libre circulación de mercancías, de personas, de capitales y la libre prestación de servicios.

- **Libre circulación de mercancías:** Se basa en una Unión aduanera que abarca el total intercambio de mercancías; implica la completa eliminación entre los Estados miembros de los derechos de aduana y las medidas de efecto equivalente, así como la adopción de un Arancel Aduanero Común frente a terceros países. La completa eliminación de estas barreras no arancelarias fueron aplicadas formalmente hasta la aplicación de el Libro blanco para la consecución del mercado Interior.<sup>1</sup>
- **Libre circulación de personas:** La libre circulación de trabajadores quedaría asegurada, sólo a los trabajadores asalariados, lo cual significa abolir cualquier forma de discriminación, por razón de nacionalidad, en el empleo, retribuciones, condiciones de trabajo, establecimiento de residencia para el trabajador migrante y su familia, así como los derechos adquiridos por los trabajadores en sus países de origen.
- **Libre prestación de servicios:** La libre prestación de servicios y de instalación en territorio de los Estados miembros de actividades industriales, mercantiles, artesanales, así como de aquellas de profesiones liberales<sup>2</sup>. La libre circulación de servicios reposa sobre la **libertad de establecimiento** o libertad para establecerse en los países de la Unión y constituir o administrar empresas destinadas a la prestación de servicios.
- **Libre circulación de capitales:** Prohibición para restringir los movimientos de capitales, los pagos entre Estados miembros y, lo que es más significativo, entre éstos y los terceros países.<sup>3</sup>

## Evolución de la Unión Económica y Monetaria Europea

En 1969, el Consejo Europeo, celebrado en La Haya, aprobó un plan para alcanzar por etapas la **unión económica y monetaria** entre los seis países que en aquel momento formaban la Comunidad Europea. En 1970 **El Informe Werner**, estableció 3 etapas, a lo largo de 10 años, al final de las cuales, la Comunidad debía alcanzar los siguientes objetivos:

- Convertibilidad total e irreversible de las monedas, fijación de paridades irrevocables.
- Libertad para los movimientos de capitales.

En 1972, los países de la Comunidad decidieron poner a funcionar un sistema de cambios, conocido con el nombre de serpiente monetaria europea, y el 3 de abril de 1973 se constituyó el FECOM (Fondo Europeo de Cooperación Monetaria), con el objetivo fundamental de dirigir las operaciones de la serpiente.

En 1974, el Consejo Europeo adoptó la decisión para alcanzar un alto grado de convergencia entre las economías comunitarias, y, condiciones de estabilidad, crecimiento y pleno empleo.

<sup>1</sup> La unión aduanera existente en la UE se basa en el artículo XXIV del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), que define una unión aduanera como la sustitución de 2 o más territorios, por uno solo, cuando esa sustitución tenga como consecuencia:

<sup>1</sup> La supresión de los derechos de aduana, (unión arancelaria).

<sup>2</sup> La realización de una legislación aduanera común frente a terceros países (unión aduanera).

<sup>2</sup> En una situación especial, que requerirá de un análisis sectorial más detallado, quedan la libre prestación de servicios en los sectores de transportes, bancos y seguros.

<sup>3</sup> La liberalización de capitales se emprendió el 11 de mayo de 1960, con 4 listas de movimientos de capitales, de las cuales las 2 primeras se beneficiarían de una liberalización incondicional, mientras las 2 segundas tendrían una liberalización condicional, según la voluntad de los Estados miembros en cada caso:

a. Inversiones directas y movimientos de capital, ligados al tránsito de mercancías.

b. Inversiones en valores mobiliarios e inmobiliarios, créditos mercantiles y los movimientos de capital de naturaleza personal.

c. Otras inversiones en valores mobiliarios y, otros créditos y préstamos.

d. Apertura y utilización de cuentas corrientes, así como compras de activos, créditos y préstamos a corto plazo.

En 1978, el Consejo Europeo de Bremen tomó un nuevo acuerdo, que entraría en vigor el 13 de marzo de 1979, con el nombre de **Sistema Monetario Europeo (SME)**, establecido como mecanismo de compromiso voluntario, basados en 2 instrumentos ligados entre sí:

- Mantenimiento de una cierta paridad entre las monedas.
- Cooperación monetaria entre las autoridades nacionales a fin de facilitar la convergencia macroeconómica del proceso, introduciendo el ECU, como unidad de cuenta Europea.
- El Tratado de Maastricht se propuso hacer irreversible el paso a la moneda única, fundamentando la transición en tres aspectos:
  - a. Creación del Instituto Monetario Europeo: Con los objetivos de reforzar la coordinación de las políticas monetarias, promover el papel del ECU y preparar la creación del futuro Banco Central Europeo.
  - b. Establecer la unión monetaria a principios de 1997, apoyada en la creación de un Banco Central Europeo.
  - c. Fijar condiciones de convergencia.

Como se puede observar en el siguiente Cuadro:

**CUADRO 1**  
**UNIÓN EUROPEA: INDICADORES DE CONVERGENCIA, 1994-1995**

Países	Tasa de inflación [1]		Tipos de interés [2]		Déficit público [3]		Deuda externa [4]	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995
UE: límite supe.	3.1	2.9	10.0	10.0	3.0	3.0	60.0	60.0
Bélgica	2.4	1.5	7.7	7.5	5.3	4.4	135.0	134.6
Dinamarca	2.0	2.1	7.9	8.3	3.8	1.9	75.4	75.2
Francia	1.7	1.8	7.5	7.5	6.0	5.0	48.3	51.2
Alemania	2.6	1.8	6.9	6.8	2.6	3.1	50.2	58.6
Grecia	10.9	9.3	20.3	17.9	11.4	9.5	113.1	111.6
Irlanda	2.3	2.5	8.2	8.3	2.3	2.6	91.7	87.2
Italia	4.0	5.2	10.6	11.9	9.0	7.4	125.4	126.0
Países Bajos	2.8	1.9	6.9	6.9	3.2	3.1	78.0	77.7
Reino Unido	2.5	3.4	8.2	8.2	6.9	5.0	50.1	52.5
Portugal	5.2	4.1	10.5	11.5	5.8	5.4	70.0	70.7
Luxemburgo [5]	2.2	1.9	7.7	6.2	-1.3	-1.7	7.4	9.2
Austria	3.0	2.2	6.7	7.2	4.5	5.6	65.7	69.2
Finlandia	1.1	1.0	8.4	8.8	5.8	5.7	59.8	66.5
Suecia	2.2	2.5	9.5	10.2	10.4	7.3	79.7	81.0

Notas:

- [1] Límite europeo: 1.5 puntos arriba de la media anual de los tres países más estables en la materia.
- [2] Límite europeo: 2 puntos arriba de la media de los tres países más estables en materia de precios.
- [3] Límite europeo: que no exceda 3 % del PIB.
- [4] Límite europeo: que no exceda 60 % del PIB.
- [5] El signo menos en el déficit público representa un superávit.

Fuente: Comercio Exterior. Noviembre 1996. Volumen 46. Número 11. Página 924.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

El sistema institucional de Europa posee personalidad jurídica propia y amplios poderes, pero no es una federación con ámbitos de competencia propios por encima de los gobiernos y parlamentos de los países miembros.

En 1979, la ciudadanía europea eligió por primera vez a sus representantes en el Parlamento Europeo. Con el "Acta sobre elección de los representantes en la asamblea por sufragio universal directo", tras las adhesiones de España y Portugal en 1986, el Parlamento Europeo tuvo un aumento considerables en sus representantes europeos,

que paso de 198 a 410 en la comunidad de los nueve; a 434 con la adhesión de Grecia, llegando a 518 escaños en la Europa de los doce.

En 1995 se adhirió Suecia, Austria y Finlandia. Hoy el número de eurodiputados asciende a 626, este es el número refleja el tamaño de la población de cada uno de los Estados miembros. La composición del parlamento lo convierte en un órgano comunitario completamente integrado, ya que no hay secciones nacionales, sino grupos políticos organizados a escala comunitaria.

El tratado de Roma le concede al Parlamento poderes de supervisión mediante procedimientos de consulta y el Acta Única Europea le confiere un mayor poder a través de la cooperación entre las diversas áreas. El Parlamento tiene facultades sobre temas: Presupuestarios, cuestiones legislativos.

**Parlamento Europeo  
Europa de los Doce**

País miembro	No. de escaños
Alemania	81
Bélgica	24
Dinamarca	16
España	60
Francia	81
Grecia	24
Irlanda	15
Italia	81
Luxemburgo	6
Países Bajos	25
Portugal	24
Reino Unido	81
Suma	518

Fuente: OFICINA DE PUBLICACIONES OFICIALES DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. *El ABC del Derecho Comunitario*. Documentación Europea. Luxemburgo. 1991

**Parlamento Europeo  
Europa de los Quince**

País miembro	No. de escaños
Alemania	99
Bélgica	25
Dinamarca	16
España	64
Francia	87
Grecia	25
Irlanda	15
Italia	87
Luxemburgo	6
Países Bajos	31
Portugal	25
Reino Unido	87
Austria	21
Finlandia	16
Suecia	22
Suma	626

El Consejo Europeo, que se reunió por primera vez en París en diciembre de 1974, está formado<sup>4</sup> por los jefes de Estado o de gobierno de los Estados miembros, así como por el presidente de la Comisión de las Comunidades Europeas, asistidos por los ministros de asuntos exteriores y por un miembro de la Comisión. Este órgano principal de las propuestas y políticas presentadas por la comisión, tomando en cuenta la opinión del Parlamento Europeo, se reúne periódicamente para tratar asuntos de especial trascendencia relacionados con la comunidad y temas de política exterior. El peso del Consejo ha ido en constante aumento. Los ministros representan y defienden los intereses de sus Estado y a la vez buscan acuerdos favorables a los objetivos de la Unión.

País miembro	Europa de los Doce No. De Votos	Europa de los Quince. No de Votos.	País miembro	Europa de los Doce No. De Votos	Europa de los Quince. No de Votos.
Alemania	10	10	Luxemburgo	2	2
Bélgica	5	5	Países Bajos	2	2
Dinamarca	3	3	Portugal	2	2
España	8	8	Reino Unido	10	10
Francia	10	10	Austria	0	4
Grecia	5	5	Suecia	0	4
Irlanda	3	3	Finlandia	0	3
Italia	10	10	Total:	76	87
			Mayoría cualificada	54	62

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>4</sup> Acta Única Europea, Art. 2.

Quando el consejo debe ajustar un acuerdo por mayoría cualificada, los votos de los miembros se ponderan con la cuota aplicación, la ponderación de los votos en el consejo de ministros o Consejo Europeo se mantiene para los Estados miembros de la "Europa de los doce"; a partir del 1º de Enero de 1995, Suecia y Austria tiene cuatro votos cada uno y Finlandia tres, con lo cual el total de votos pasa de 76 a 87.

La Unión Europea de los Quince, tiene una base total de 87 votos ponderadas, la mayoría cualificada fue fijada en 62 y la minoría de bloqueo en 26.

La **Comisión Europea** está encargada de iniciar el proceso legislativo, cuando es realmente el poder Ejecutivo de la Unión Europea, discutiendo los problemas desde una perspectiva comunitaria, ante poniéndola a cada Estado. Los tratados asignan a la Comisión Europea las siguientes funciones:

- a) Es la garante de los tratados, vela por la correcta aplicación de sus disposiciones y por el cumplimiento de las decisiones de las instituciones en un clima de mutua confianza.
- b) Es el órgano ejecutivo de la comunidad, ya que los tratados le atribuyen amplios poderes ejecutivos y el Consejo le ha otorgado considerables poderes adicionales, principalmente en el ámbito comunitario, para garantizar la aplicación de las decisiones que toman basándose en el Tratado (Derecho Comunitario Derivado).
- c) El consejo ha ampliado considerablemente la capacidad administrativa de la Comisión al otorgarle responsabilidades en la ejecución del Derecho Comunitario Derivado. Así se han creado distintos comités de representantes gubernamentales ante la comisión para garantizar que estos poderes se ejerzan en estrecho contacto con los gobiernos de los Estados miembros.
- d) La Comisión es la iniciadora de la Política Comunitaria y expresa el interés comunitario, la unidad y la coherencia de esa política.

El **Tribunal de Justicia** se creó para realizar la supervisión judicial de los tratados y las leyes comunitarias. Su sede está en Luxemburgo, su jurisdicción abarca cuestiones de incompatibilidad entre las leyes de los Estados miembros y las leyes de la Comunidad y puede imponer que se cumpla la legislación comunitaria.

El derecho Comunitario, que se integra por los tratados y por el conjunto de los actos jurídicos fundados en el Tratado (Derecho Comunitario Derivado), penetra cada vez más en la legislación de los países miembros. Así, su aplicación adquiere cada vez más peso en la actividad de las jurisdicciones nacionales.

El tribunal de justicia, creado en 1988, se apoya en un tribunal de primera instancia con el objetivo de salvaguardia judicial de los individuos, e introduce una segunda autoridad judicial, para permitir al tribunal de justicia concentrarse en su tarea fundamental, la interpretación de la legislación comunitaria. Está conformado por 15 jueces nombrados de común acuerdo por los gobiernos de los Estados, asistidos por 6 abogados generales. A través de sus decretos contribuye a la elaboración de una jurisprudencia de Derecho Comunitario que tiene consecuencias en la vida cotidiana de los ciudadanos europeos.

El **Tribunal de Cuentas**, creado por el tratado de 22 de julio de 1975, tiene el control interno de la inspección del financiamiento de cada institución de la Comunidad. Controla todas las actividades financieras y tiene poder para comprobar la legalidad y regularidad de los ingresos y gastos, incluso los que no están en el presupuesto anual. Su sede está en el Luxemburgo, y cuenta con 15 miembros nombrados por el Consejo, previa consulta. Este Tribunal es muy importante para el Parlamento ya que tiene muchas posibilidades de investigación y los dictámenes que emite—sin olvidar su informe anual— refuerzan su control comunitario, con el máximo peso de su decisión anual sobre la ejecución.

El **Comité Económico y Social** está formado por 220 representantes de los diferentes sectores económicos y sociales, como son: productores, agricultores, comerciantes, profesionales y artesanos. Es una institución auxiliar del Consejo y de la Comisión, debe ser consultado obligatoriamente antes de tomar las decisiones y además puede emitir dictámenes por iniciativa propia sobre las propuestas que surgen en éste.

**El Banco Europeo de Inversiones (BEI)** está dotado de estatuto especial e independiente; concede créditos, garantías y empréstitos para el financiamiento de proyectos prioritarios de interés común para los Estados miembros, vigila el desarrollo equilibrado y constante del mercado de capitales, así como la creación de nuevos puestos de trabajo, recurriendo al mercado de capitales. Concede préstamos que facilitan el financiamiento de diversos proyectos sobre una base no lucrativa.

**El Comité de las Regiones vigila la política regional de la Unión Europea, constituida por seis objetivos:**

- Desarrollo de las regiones atrasadas.
- Reconversión de las regiones industriales en declinación económica.
- Lucha contra el desempleo de larga duración.
- Inserción profesional de los jóvenes,
- Adaptación de las estructuras.
- Desarrollo de las zonas rurales.

El Tratado de la Unión Europea entra en vigor el 1 de Noviembre de 1993. La segunda fase se inicia el 1 de enero 1994. Los compromisos de los países, son:

1. Las naciones con alto nivel de deuda pública tendrán que adoptar medidas para reducirla
2. El índice de crecimiento económico se deberá traducir en la creación de empleo
3. Los integrantes de la UEM aprovecharán la mejora de la situación económica para disminuir su déficit.
4. Se adopta un compromiso para garantizar que los presupuestos en 1998 sean de acuerdo con el Pacto de Estabilidad.
5. Eficiencia en la producción, trabajo y los mercados capitales
6. Mejorar la adaptabilidad de los mercados de trabajo, que reflejen mejor las tendencias y la evolución de la productividad.
7. Fomentar la iniciativa y de empresa, eliminando los obstáculos administrativos.
8. Facilitar un acceso a los mercados de capitales y a los fondos de capital de riesgo.
9. Aumentar la eficacia de los impuestos en las naciones integrantes.
10. Reflexionar los aspectos de seguridad social

**Los desafíos estratégicos para las empresas globales en este siglo XXI** serán las barreras determinadas por la geografía, los reglamentos, la economía a escala y la tecnología.

Al hacerse los mercados cada vez más eficientes, lo que decidirá la diferencia entre el fracaso y el éxito será la capacidad de una empresa para desencadenar y explotar el poder creativo de su personal.

La tarea de los estrategas es de encontrar la formas prácticas de incrementar la eficiencia operacional, así como la de formular e implantar creativas estrategias alternativas y de esta manera concentrarse en explotar las capacidades del núcleo que existen dentro de su organizaciones.

**La Unión Europea cumplirá con las condiciones de una verdadera unión económica** siempre y cuándo los países de la Europa oriental y ex-Unión Soviética pongan en marcha un sistema de Economía de mercado; debido a la posible crisis que plantea la afluencia de emigrantes de los países del este, así como los problemas de empleo.

Los 15 integrantes de la unión Europea no son tan importantes, como las áreas del TLC de América del Norte y la Cuenca del Pacífico, pero juntos representan el poder económico más grande del mundo, sobresaliendo Alemania y Francia como *países dominantes*.

**La Unión Europea** tiene 15 países miembros; que mantienen acuerdos económicos con otros países de la región (Europa del Este y Central) y con países en desarrollo. Su PNB es mayor que el de los Estados Unidos, por 7.3

billones de dólares; participan del 40% del comercio mundial, del 30% del PNB mundial y del 7% de la población mundial (370 millones). Tiene una larga historia en el proceso de integración económica. Sus economías industrializadas, tienen características homogéneas: Ingreso per cápita en promedio mayor a 20 mil dólares anuales.

Su opción de expansión es el de incorporar, para 2004, a Polonia, Hungría, República Checa, Eslovenia, Estonia, Chipre (negociaciones iniciadas en marzo de 1998), Bulgaria, Eslovaquia, Letonia, Lituania, Malta y Rumania (iniciaron negociaciones en octubre de 1999). Los países que deseen su adhesión a la Unión Europea deben sujetarse, entre otros, a los criterios económicos y financieros que están estipulados en los criterios de convergencia económica descritos anteriormente.





## VII. Integración Económica

### 4. Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN)

El nuevo orden mundial se caracteriza por la globalización de los mercados de bienes, servicios, factores y capitales, mediante bloques de comercio regional, por el ocaso del socialismo y por el surgimiento de una nueva expresión del capitalismo, favorecida por el fin de la guerra fría y de la conformación Este-Oeste.

El nuevo esquema mundial parece unipolar, pero en realidad es activamente interdependiente, a través de bloques económicos de orden geográfico. En la condición geopolítica contemporánea mundial, el panorama siguiente:

- Europa Oriental regresó a la economía de mercado, la democracia representativa, la autodeterminación y la desintegración regional. Europa Occidental se emancipa del tutelaje estadounidense en materia de seguridad al morir el socialismo.
- La Cuenca Oriental del Pacífico especialmente los países de reciente industrialización viven un periodo de prosperidad, teniendo por eje el potencial comercial, industrial y tecnológico de Japón.
- América Latina en su conjunto, padece la fragilidad de sus gobiernos democráticos, acosados por la dificultad de las crisis económicas que los agobia y por la urgente necesidad de participar en el nuevo orden comercial, que se esta formando en el mundo.
- México realiza el esfuerzo de no quedar desincorporado de bloques regionales de comercio, en medio de los costos políticos y económicos que sacrifica su asociación, aún más estrecha, con la potencia todavía hegemónica, pero en franco declive.

Cualquier decisión de México para evitar su aislamiento internacional, debe considerar que América Latina ha pasado de ser una zona de prioridad estratégica para Estados Unidos a otra de importancia marginal.

México parece escapar de ésta consideración por razones meramente geográficas. Sin embargo un esquema de relaciones interdependientes y asimétricos marcan los vínculos entre nuestro país y Estados Unidos.

Una preocupación central de México, al participar en un convenio comercial con una área geográfica natural, radica en que las economías más desarrolladas, tanto la estadounidense como la canadiense, obtengan mayores beneficios en la formalización de acuerdos mutuos de liberalización económica, mientras los riesgos de padecer impactos negativos en la economía más débil parecen muy altos.

México debe enfrentarse al nuevo orden económico internacional, evitando el aislamiento, y los riesgos de una integración que ponga en peligro su condición soberana, pues la disparidad estructural, con sus vecinos septentrionales, le dejan la peor parte, recogiendo las sobras de la cosecha que negocie y adaptándose a condiciones impuestas.

#### México en el TLC

El Tratado de Libre Comercio<sup>1</sup>, entre México, Estados Unidos y Canadá, negociado y firmado por los tres países entre 1991 y 1993, entró en vigor el 1° de Enero de 1994. En él se

---

<sup>1</sup> El tratado de libre comercio (TLC) es un documento escrito que se negocia, firma y opera entre dos o más países con el objeto de liberalizar el comercio de mercancías y servicios. El objetivo de un Tratado de Libre Comercio es eliminar las barreras arancelarias, y no arancelarias de tal forma que la tasa impositiva llegue a cero, así mismo, el trato busca una mayor integración económica entre sus miembros.

establecieron lineamientos generales acerca del comercio entre ellos, así como reglas para la inversión y la formación de empresas en cualquiera de los tres países.

Las disposiciones iniciales del TLC establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT-OMC).

Los objetivos del Tratado son:

- Eliminar barreras al comercio.
- Promover condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Los países miembros del TLC deben cumplir los principios y reglas del Tratado, como son el trato nacional, el trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos, ratificando sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros convenios internacionales.

### **Reglas de origen**

El TLC prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición. La determinación de los bienes susceptibles de recibir trato arancelario preferencial requiere establecer reglas de origen para:

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles.
- Reducir los obstáculos administrativos para las exportaciones, en el marco del Tratado.

Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que obtengan materiales que no provienen de la zona también se consideraran originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados suficientemente en cualquier país socio del TLC transformación arancelaria. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de la transformación arancelaria los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido nacional. El TLC contiene una disposición similar a la del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC) que permite considerar los bienes como originarios, cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

### **Administración aduanera.**

Con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y de que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa, el TLC incluye disposiciones en materia que establecen:

⇒ Reglamentos uniformes que aseguren la aplicación administrativa e interpretación congruente de las reglas de origen.

- ⇒ Un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial.
- ⇒ Requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes.
- ⇒ Reglas tanto para importadores y exportadores, como para las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes.
- ⇒ Resoluciones previas, sobre el origen de los bienes, emitidas por la autoridad aduanera del país al que vayan a importarse.
- ⇒ Que el país importador otorgue a las importaciones en su territorio y los exportadores y productores de otro país del TLC, los mismos derechos que los otorgados para solicitar la revisión, e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas.
- ⇒ Un grupo de trabajo trilateral que se ocupe de las modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes.
- ⇒ Plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los 3 países signatarios en torno a reglas de origen.

### Aspectos contenidos en el TLC.

- \* Comercio de bienes.
- \* Textiles y prendas de vestir.
- \* Productos automotores.
- \* Energía y petroquímica básica.
- \* Agricultura.
- \* Medidas sanitarias y fitosanitarias.
- \* Normas técnicas.
- \* Medidas de emergencia.
- \* Revisión de asuntos en materia de antidumping y cuotas compensatorias.
- \* Compras del sector público.
- \* Comercio transfronterizo de servicios.
- \* Transporte terrestre.
- \* Telecomunicaciones.
- \* Inversión.
- \* Política en materia de competencia.
- \* Monopolios y empresas del Estado.
- \* Servicios financieros.
- \* Propiedad intelectual.
- \* Entrada temporal de personas de negocios.
- \* Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.

El TLC consta de ocho partes, 22 capítulos y cerca de 300 artículos:

- a. Primera parte: Objetivos y definiciones (2 capítulos).
- b. Segunda parte: Comercio de bienes (7 capítulos).
- c. Tercera parte: Normalización (1 capítulo).
- d. Cuarta parte: Compras del sector público (1 capítulo).
- e. Quinta parte: Inversión y servicios (6 capítulos).
- f. Sexta parte: Propiedad intelectual (1 capítulo).
- g. Séptima parte: Controversias (1 capítulo).
- h. Octava parte: Disposiciones finales (2 capítulos).

### Expectativas del TLC

Autoridades, empresarios, consumidores y público en general esperaban que el funcionamiento del TLC trajera beneficios para el país, pero la falta de productividad y competitividad de la economía nacional, son obstáculos que traerían consecuencias, ya previstas por analistas, hasta el momento y desde el día de su firma, tales como:

- Las importaciones son mayores que las exportaciones. En el mercado mexicano existen muchos productos norteamericanos que desplazan a los nacionales.
- Las exportaciones mexicanas no tienen la capacidad para atender la demanda creciente del mercado norteamericano y canadiense.
- El TLC sólo ha beneficiado a unas cuantas empresas (menos de 300) que son las que tiene capacidad exportadora, generalmente son empresas transnacionales o líquidas a ellas.

- Los exportadores norteamericanos se han beneficiado más por las cuotas de exportación, la desgravación arancelaria y la eliminación de subsidios.
- Impacto negativo en las actividades económicas de los estados de la frontera norte del país (el cual se ha ido agravando).
- Incremento del comercio de México, con Estados Unidos y Canadá, con un saldo desfavorable para nuestro país.
- Incremento de las presiones de Estados Unidos y Canadá para que México acelere la desgravación arancelaria y la mayor apertura de su mercado, lo cual afecta cada vez más a muchas ramas económicas y a muchas empresas que no pueden enfrentar la competencia externa.
- Muchos empresarios de diversas ramas han tenido que cerrar sus negocios o disminuir sus actividades, porque no pueden enfrentarse a los bajos costos de los productos norteamericanos. Esta situación ha incrementado los niveles de desempleo, subempleo y de la economía informal.
- Muchos productores y exportadores mexicanos se están convirtiendo en importadores, porque les es más conveniente, convirtiendo a México en un país de comerciantes que descuidan su aparato productivo, tanto nacional como el de exportación.
- El gobierno debe instrumentar programas de apoyo selectivo, que sean efectivos para las ramas y empresas afectadas por el TLC.

### **Evaluación política y económica del Tratado de Libre Comercio.**

El TLC modificó estrategias empresariales, cambio actitudes mentales de los ciudadanos de cada país, y gradualmente preparó el terreno hacia un mercado común norteamericano, capaz de reclamar identidad propia, basada en las necesidades de la competencia comercial global. Canadá y México comparten procesos productivos y llevan a cabo más del 70% de su comercio exterior con EUA.

La apertura de las fronteras internacionales de Estados Unidos afectó intereses locales en ese país y en sus dos vecinos, viéndose México mayormente afectado por sus más reducidas dimensiones económicas. Esta integración, pone en conflicto conceptos como cooperación transnacional y soberanía nacional, liberación y proteccionismo, y filosofías comerciales orientadas al mercado con actitudes nacionalistas. El TLC ha impuesto cambios en las economías involucradas, siendo más pronunciado en los países, cuyo grado de interdependencia es mayor y en donde la asimetría les es más adversa; el eslabón más débil de los tres es el mexicano.

A través del TLC, Estados Unidos asegura una zona de apoyo comercial frente a un Japón tecnológica y competitivamente más avanzado, y frente a una comunidad europea cada vez más sólida y poderosa comercialmente.

### **Importaciones e integración**

Al margen de la importancia de lograr la mayor autosuficiencia posible, es básico propiciar una creciente integración nacional en las cadenas productivas, para generar fuentes de empleo y captar el mayor porcentaje del valor agregado. De acuerdo con el banco de México, durante 1996 las importaciones sin maquila sumaron 58,964.1 mdd, 27% más que en 1995. Ese total estuvo integrado en 70.2% por bienes intermedios, 18.5% por bienes de capital y 11.3% por bienes de consumo.

El crecimiento observado en las compras de bienes intermedios, no es un proceso inevitable; sino que obedece a la ausencia de una estrategia agresiva de integración competitiva de las cadenas industriales del país. Lo grave de la actual política reside en la incapacidad de

propiciar incluso la autosuficiencia en productos de consumo básico, como el maíz, o en productos derivados del petróleo, como las resina sintéticas, que se encuentran entre los productos mas importados.

México no puede congraciarse mucho de sus resultados, en el marco del TLC en lo que concierne en sus exportaciones hacia los Estados Unidos, pues en el avance exportador de México, dentro de este convenio comercial, se perciben contradicciones del gigante del Norte, paradigma del libre comercio que, paradójicamente protege a sus productores presuntamente amenazados, en particular cuando desde su óptica el México, no respeta los términos de intercambio. El auge de la venta de productos y bienes a su principal socio comercial compenso la caída del consumo interno, sobre todo desde la crisis de 1994. Las exportaciones a Estados Unidos medidas en dólares corrientes crecieron 20.3% en 1994, 28% en 1995 y 19.9 en enero-agosto de 1996 a dichas ventas representaron el 83.6% de las exportaciones totales de México en 1996 (84.1% en 1995), mientras que en 1982 significaban 50%, lo que revela la creciente dependencia comercial con ese país.

COMERCIO EXTERIOR MÉXICO-EU 1982-1996

(Millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1982	10,743	8,969	1,774
1983	12,973	5,422	7,551
1984	13,704	7,388	6,316
1985	13,375	8,928	4,447
1986	10652	7,386	3,266
1987	13,323	7,876	5,447
1988	13,534	12,608	926
1989	15,792	15,827	-35
1990	18,418	20,491	-2,073
1991a)	33,912	36,814	-2,902
1992	37,411	44,219	-6,808
1993	43,068	46,465	-3,397
1994	51,806	56,942	-5,136
1995	66,336	53,806	12,530
1996b)	51,311	42,783	8,528

a) A partir de 1991 se incluye a la industria maquiladora

b) Acumulado enero-agosto.

FUENTE: INEGI.

FALLA DE ORIGEN  
 CON

El saldo de la balanza comercial con EU, que había sido deficitario en 1989 y 1994, favoreció a México en 12,531 mdd, en 1995. Sin embargo este lado favorable de México acentúa las controversias respecto a los productos mexicanos en el mercado del norte, entre los que destacan el jitomate, el atún, el aguacate, el autotransporte de carga, el acero, el cemento y las escobas de mijo, lo cual pone en tela de juicio la voluntad de reciprocidad estadounidense respecto al libre comercio. Uno de los casos más sonados ha sido la acusación estadounidense contra el jitomate de invierno mexicano por presuntas practicas de *dumping* pero la verdadera razón de las disputas con el país del norte es en muchos casos la presión de grupos económicos y regionales, que se ven perjudicados con la entrada de productos mexicanos, más competitivos que los suyos.

Las normas de conciliación de diferendos comerciales, así como las medidas contra las practicas desleales, están previstas en el TLC (primero consultas y luego paneles de expertos). Pero los paneles judiciales sobre querellas comerciales trabajan siempre en favor de Estados Unidos. El gobierno mexicano, ha incrementado algunos aranceles a la importación, en

represalia por la medida de salvaguarda aplicada por su vecino a la importación de escobas de mijo. También denunció a este país ante la OMC, por violar sus reglas en el caso del jitomate.

Empresarios consultados creen que el cambio abrupto de una economía cerrada, a la apertura rápida ha propiciado un fuerte rompimiento de las cadenas productivas y daño seriamente la competitividad de la planta productiva y de los productores locales.

Las ramas con mayor futuro son el automotriz (y, genéricamente, la metalmecánica); metálica básica (como laminados de acero y tuberías de alta presión); minería; petroquímica; agroindustrias; muebles y derivados de la madera; textil (en particular la de confección) y palettería.

Mientras algunos sectores tienen muy buenas posibilidades de crecer en exportaciones, por su alta competitividad, otros enfrentan problemas de modernización y tecnología que retrasan su desarrollo. Por ello cabe el cuestionamiento sobre la conveniencia de aprender las lecciones del país del norte, en cuanto a aplicar una política de libre comercio, sin desarticular la industria nacional.

Inversión directa de Estados Unidos en México 1994-1996  
 (Millones de dólares)

Sector	1994	1995	1996*	Acumulado 94-96%	%
Total	4,371	4,388	977	9,686	100
Agropecuario	4	3	0	7	0.1
Minería y extracción	-66	6	2	-58	-0.6
Industria manufacturera	1,730	2,532	695	4,957	51.2
Electricidad y agua	12	0	0	12	0.1
Construcción	211	7	-1	217	2.2
Comercio	785	469	68	1,322	13.7
Transportes y comunicaciones	91	383	36	511	5.3
Servicios financieros	831	723	115	1,669	17.2
Servicios comunitarios	773	213	62	1,048	10.8

Enero-Junio. FUENTE: Secofi. Dirección General de Inversión Extranjera.

IMPACTO CON  
 FALLA DE ORIGEN

La economía internacional contemporánea está fuertemente marcada por procesos de globalización que se expresan en la conformación de bloques económicos. El capitalismo cobra una nueva dimensión frente al desplome del llamado socialismo real. El papel de EU. Como gran potencia emergente en un nuevo mundo unipolar no ofrece una duración muy larga, dada su incapacidad persuasiva, en lo económico y militar. En el panorama geopolítico mundial, no se advierte una sola potencia que lo reemplace, aunque sí a bloques, como la Comunidad Europea y la Cuenca Oriental del Pacífico.

En el panorama mundial de finales de siglo, México está actuando por la carta de la integración económica norteamericana, adaptándose a un proceso que pareciera estar marcado por una suerte de mera fatalidad política. La interdependencia asimétrica es el signo claro que marca la relación de México con sus vecinos del norte.

Son muy discutibles las ventajas de ser el socio más pobre en un negocio claramente controlado por colegas mucho más ricos y poderosos. Si bien es cierto que el aislamiento resultaría catastrófico, también lo es que la actual forma de integrarnos con el resto de América del Norte pueda resultar excesivamente onerosa en términos de autonomía e integridad nacional.

Se está corriendo el riesgo de ser un país netamente importador y se está dejando de lado las cadenas productivas, la producción misma. Queda claro que el ser importador, trae como consecuencia un grave deterioro en la cuenta con el exterior, y entonces, se incurre, cada vez con más frecuencia, al endeudamiento con capitales especulativos y de corto plazo, que nada tienen que ver con inversión directa, y son sólo de cartera.





## VII. Integración Económica

### 5. El MERCOSUR

El comercio internacional creció, en los últimos años, a un ritmo superior al incremento de la producción de bienes y servicios.

La actual tendencia hacia la globalización de la economía trae aparejada una serie de conflictos entre diversos países por el dominio de mercado y de las inversiones que llegan a ser una verdadera "guerra de bloques", donde gigantescos "megamercados" compiten entre sí de manera exacerbada, no se respeta ninguna de las reglas tradicionales de "libre comercio", aplican subsidios directos e indirectos, barreras arancelarias, restricciones "voluntarias" a las exportaciones, entre otros mecanismos deformantes, todo lo cual resulta muy perjudicial para la actual coyuntura internacional y, especialmente, para las naciones en vías de desarrollo.

En este contexto internacional, la creación de agrupamientos comerciales a nivel latinoamericano puede ser eficaz en el intercambio y en la verdadera integración entre las naciones que la componen, pues de otra manera se quedarán aislados del comercio. En dirección se plantea el Mercosur (Mercado Común del Sur).

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es un espacio económico, sin fronteras internas entre las Repúblicas de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Se constituyó con la firma del tratado de Asunción, el 26 de marzo de 1991. Con la ratificación del Tratado de Asunción se inició el periodo de tránsito hacia la instauración del Mercado Común en enero de 1995, durante el cual los países negociaron diversos temas como el régimen general de origen, el sistema de solución de controversias, las cláusulas de salvaguarda, la desgravación arancelaria y el establecimiento de un sistema aduanal común.

A principio hubo amplio consenso sobre la mayoría de los puntos, lo que facilitó las negociaciones, algunas de las cuales se tornaron difíciles al paso del tiempo, poniendo en riesgo el éxito del proceso global. Como parte del proceso se realizaron numerosas reuniones de trabajo encabezadas por los siguientes órganos transitorios del Mercosur, que se establecieron inmediatamente después de la firma del Tratado de Asunción:

1. El Consejo del Mercado Común, integrado por los ministros de relaciones exteriores y economía de los 4 países, a cargo de la dirección y coordinación política del proceso.
2. El grupo Mercado Común se constituyó en un foro ejecutivo de relaciones exteriores.
3. La Secretaría Administrativa con sede en Montevideo.
4. Las comisiones técnicas (14 en total) y los subgrupos de trabajo.

#### Objetivos del tratado

Los Gobiernos de los cuatro-Estados partes, suscribieron el Tratado de Asunción, con los siguientes objetivos específicos:

- Acelerar los procesos de desarrollo económico a través de la integración.
- Crear un Mercado Común que amplíe las actuales dimensiones de sus mercados nacionales, mediante libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países y el establecimiento de un arancel externo común.

- Promover el esfuerzo tendiente al desarrollo progresivo de la integración de América Latina, con forma al objetivo del tratado de Montevideo de 1980.
- Promover el desarrollo científico y tecnológico de los Estados.
- Modernizar sus economías para ampliar la oferta y la calidad de bienes y servicios disponibles, a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes.
- Fortalecer los lazos de amistad y solidaridad entre sus pueblos.

El tratado estableció las siguientes bases para el funcionamiento del Mercosur:

- a. La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos;
- b. El establecimiento de un arancel común, instrumentación de una misma estrategia comercial, con respecto a terceros países y una posición conjunta en los foros económicos y comerciales tanto en la región como en el resto del mundo.
- c. La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales agrícola, industrial, monetaria, aduanera, de comercio exterior, de comunicaciones y transporte.
- d. El reconocimiento de las asimetrías de los países participantes por lo que el programa de liberación comercial consistió en una reducción arancelaria progresiva hasta llegar al arancel cero, en Enero de 1995, estableciéndose con ritmos distintos, correspondiéndoles los más rápidos, a Argentina y Brasil.

En septiembre y octubre de 1991 los cuatro congresos nacionales ratificaron el Tratado con el que entró en vigor el programa de MERCOSUR, cubriendo una zona de 11.8 millones de kilómetros cuadrados, con una población de casi 200 millones de personas y un producto de 491,829 millones de dólares, más de la mitad del conjunto de América Latina.

En ese momento, las perspectivas integracionistas del Mercosur eran muy favorables por la similitud de las estrategias económicas nacionales, lo cual permitió vislumbrar una sólida coordinación de las políticas macroeconómicas de los 4 países. Los primeros resultados de los programas de ajuste económico ofrecieron una gran confianza a las autoridades sobre el control de los instrumentos aplicados y una gran seguridad en torno al cumplimiento de lo pactado en Asunción.

## Cobertura del tratado

**Reglas de Origen:** Para que las importaciones de productos originarios de los Estados parte puedan beneficiarse con las reducciones de los gravámenes y restricciones otorgadas entre sí, la documentación correspondiente a las exportaciones de dichos productos deberá constar una declaración que acredite el cumplimiento de los requisitos de origen, establecidos por los 4 países-partes para ser considerados originarios de los Estado parte:

1. Los productos elaborados al 100% en el territorio de cualquiera de ellos los materiales tendrán que ser originarios del país, también
2. Se considera como producidos en el territorio de un Estado parte cuando:
  - Los productos de los reinos minerales, vegetal y animal, nacidos y criados en su territorio
  - Los productos de mar extraído fuera de sus aguas territoriales y zona económica exclusiva por barcos de su bandera o arrendados por empresas establecidas en su territorio.
  - Los productos que resulten de operaciones o procesos efectuados en su territorio por los que adquiera la forma final en que serán comercializados, excepto cuando se trate de montajes o embalajes.

**Arancel Externo (AEC):** En mayo de 1993, el subgrupo de Mercado Común de trabajo número 10, encargado de coordinar las políticas macroeconómicas, se reunió para analizar las causas que impedían el acuerdo final respecto al AEC, pues sólo se había acordado el 85% del universo arancelario, pero en el 15% restante, los países no se decidían que cuota arancelaria establecer, sobre todo en lo relacionado a combustibles, minerales, aceite, productos derivados de su destilación, electrónica, informática, telecomunicaciones, bienes de capital, etc. Es hasta julio de 1994 que los ministros de economía y relaciones exteriores se reunieron en Buenos Aires, y solucionaron el problema. El 5 de agosto de 1994, los presidentes de cada país suscribieron el acta para poner en marcha el Mercosur.

Relacionado al AEC se acordó lo siguiente:

- El primero de Enero de 1995 entró en vigor un AEC en el MERCOSUR, de cero a 20%, que englobó una inversión, de más del 85% de los productos de los 4 países. La lista de productos se ampliaría gradualmente. Para los rubros de informática y electrónica se convino un arancel del 16%, con un período de convergencia hasta el año 2006 y para los bienes de capital con una convergencia gradual hasta el 2001, con un gravamen arancelario será del 14%.
- Paraguay tendría 399 productos externos exentos de AEC.
- Las zonas francas de Uruguay, Argentina y Brasil, para introducir sus productos originarios, tendrían que pagar el AEC, si se quería ingresar al Mercosur.
- Los bienes de capital deberían contar con el 80% de insumos regionales; el resto de los productos, el 60%.

**Medidas de Salvaguarda:** La resolución 6/93 del grupo del Mercado Común estableció los procedimientos para aplicar la cláusula de salvaguarda en el MERCOSUR, como un recurso aplicable a las importaciones de determinado producto, originario o proveniente de los países del MERCOSUR, cuando el sensible aumento de las mismas, producido en un corto período, cause o amenace causar daño grave a su mercado nacional, imponiendo un arancel negociado entre las partes del grupo del Mercado Común. La determinación de la amenaza o daño grave, será analizada por cada país, teniendo en cuenta los siguientes aspectos relacionados con el producto en cuestión:

- Nivel de producción y capacidad instalada.
- Nivel de empleos.
- Participación de mercado.
- Nivel de comercio entre las partes involucradas o participantes en la consulta.
- Desempeño de las importaciones y exportaciones en relación a terceros países.

**Solución de Controversias:** El denominado Protocolo de Brasilia estableció un sistema de solución de controversias en el Mercosur, por medio de un amplio instrumento de carácter jurídico y, por tanto obligatorio.

El nuevo sistema consta de 3 instancias ascendentes para examinar cualquier discrepancia y veredicto. Las medidas dispuestas por el tribunal se fundamentan en las disposiciones del Tratado de Asunción, las decisiones del Consejo Común y los principios y disposiciones del derecho internacional aplicables a la materia. El Protocolo de Brasilia se refiere a los conflictos

entre países, pero también prevé un mecanismo para que los particulares puedan recurrir al nuevo sistema para solucionar sus conflictos.

**Programa de Desgravación:** El programa de desgravación planteado fue progresivo, lineal y automático, beneficiando a los productos comprendidos en el universo arancelario. En la segunda reunión cumbre, llevada a cabo en junio de 1992 en la Leñas, provincia de Argentina de Mendoza, se aprobó el cronograma general para la conformación de un Mercado Común, estipulándose la entrada en vigor del AEC en marzo de 1993; con el tratamiento dispuesto para el comercio agropecuario, en noviembre del mismo año; la armonización del sistema cambiario y de los impuestos al comercio exterior, en junio de 1994. El cronograma cubría la totalidad de los aspectos por armonizar: elaboración de un régimen *antidumping*, definición de una nomenclatura arancelaria, eliminación de las restricciones no arancelarias y armonización de las normas técnicas. A partir de las cumbres de las Leñas se intensificaron las actividades para dar cumplimiento al cronograma acordado. A principios de 1994 se había cumplido alrededor del 75% de los compromisos asumidos.

A partir del 1° de enero de 1995 gran cantidad de los productos pudieron ya gozar de AEC de 0, como lo muestra el siguiente cronograma:

Fecha	% de Desgravación
30-Jun-1991	47%
31-Dic-1992	54%
30-Jun-1992	61%
31-Dic-1992	68%
30-Jun-1993	75%
31-Dic-1993	82%
30-Jun-1994	89%
31-Dic-1994	100%

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Dumping:** De manera consistente con el propósito de unificación del mercado, los países del Mercosur decidieron sustituir las legislaciones *antidumping* nacionales, por un mecanismo de defensa de la competencia, sin embargo no ha operado debido a la inexistencia de la legislación específica en Paraguay y Uruguay, por lo que se continúa aplicando la legislación antidumping nacional y de intercambio de información.

**Entorno macroeconómico:** Los cuatro países que integran el bloque suman casi 12 millones de kilómetros cuadrados de superficie (70% de América del Sur). Su población representa el 64% de la de dicho continente y hasta 1991 el producto interno bruto (PIB) per capita era de \$3,168 dólares anuales.

Este mercado común (o zona de libre comercio y unión aduanera imperfecta) entró en vigor el 1° de enero de 1995. Dentro de sus alcances específicos pretende consolidar la integración educativa; el libre tránsito de ciudadanos, eliminando las visas; la homologación del mercado cambiario y la unificación de la tasa de interés y del índice inflacionario, entre otros aspectos.

El acuerdo abarca también acciones en materia agrícola, turística, tecnológica, de comunicaciones y transporte, de infraestructura, industrial, minería, de servicios, financiera y tributaria, energética, macroeconómica y hasta policial. Respecto a la industria automotriz, existe un régimen común que debió entrar en vigencia a partir del año 2000, para liberar totalmente el comercio intrazona, establecer un arancel externo común y propiciar la ausencia de incentivos nacionales que distorsionarán la competitividad. En este sector se tenían previstas inversiones por \$10,000 millones de dólares.

Aunque el PIB per cápita no es un indicador real sobre el bienestar de la población, nos explica como ha evolucionado la cantidad de producto producido por cada habitante. Este indicador muestra que en los cuatro países, las cifras son muy desiguales. El PIB per capita ha mejorado en mucho en el periodo de 1991-1995 para los cuatro países, pero en especial para Argentina y Uruguay.

**EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR HABITANTE**  
 (% sobre la base de valores a precios de 1980)

PAIS	Tasas anuales medias						Variación acumulada		
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1981-1990	1991-1995
Argentina	-7.5	-1.4	7.5	7.3	4.8	6.1	-3.6	-21.1	23.6
Brasil	1.2	-6.1	-1.4	-2.6	2.4	4.0	2.4	-4.6	4.8
Paraguay	2.7	0.1	-0.6	-1.1	1.1	0.2	1.3	-0.8	0.9
Uruguay	0.7	0.3	2.6	7.2	1.9	4.5	-2.1	-1.4	14.8

FUENTE: CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales en dólares a precios constantes de 1980.

El indicador del desempleo en estos países, es más significativo, pues a pesar de que económicamente han tenido resultados favorables, esto no se refleja en la generación de empleos, por la evidente desarticulación entre el sector industrial-exportador (es el que más se apoya) y el empleo.

**DESEMPLEO 1987-1995<sup>a</sup>**  
 (tasas anuales medias)

PAIS	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Argentina	5.9	6.3	7.6	7.5	6.5	7.0	9.6	11.5	18.6
Brasil	3.7	3.8	3.4	4.3	4.8	5.8	5.4	5.1	4.7
Paraguay	5.5	4.7	6.1	6.6	5.1	5.3	5.1	4.4	4.8
Uruguay	9.3	9.1	8.6	9.3	8.9	9.0	8.4	9.1	10.7

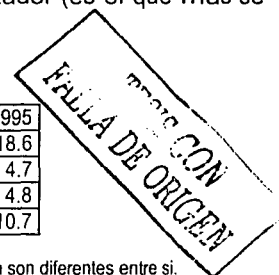
FUENTE: CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales

<sup>a</sup>Cifras obtenidas de las encuestas de hogares de los países. Su cobertura geográfica y periódica son diferentes entre si.

Mientras que el producto per capita Argentino ha sido favorable, la tasa de desempleo se ha visto drásticamente aumentada, pues pasó de 5.9 en 1987, a 18.6 para 1995. Le sigue con esta misma situación Uruguay, aunque en este país no ha variado mucho la tasa, en el periodo de 1987 a 1995. Brasil y Paraguay han tenido cifras similares, durante el mismo periodo.

La pobreza y el desempleo, la marginalidad y exclusión de segmentos fundamentales de sus sociedades, son los mayores problemas que confrontan estos países. El reparto de los costos y beneficios de la integración del Mercosur plantea el problema de la división equitativa del trabajo intrarregional.

Sin embargo, para su completa inserción en el comercio mundial el Mercosur requiere de la inclusión de otras naciones. De Chile, por ejemplo, para acceder al Pacífico y tener contacto



con los mercados asiáticos, y de México, para consolidar su comercio con los mercados de Canadá y Estados Unidos.

El intercambio comercial entre estos países es de \$1,300 millones de dólares anuales; que incluyen una gran cantidad de acuerdos de cooperación empresarial y más de 300 alianzas estratégicas. En 1993 el 18% de su comercio exterior global ha estado orientado al propio Mercosur; 27% a la Unión Europea; 9% al resto de Sudamérica; 20% a los tres países. del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y 12% al este asiático.

Cerca de 37% de la inversión directa hacia Latinoamérica, se concentra en el bloque. La Unión Europea es su principal socio comercial: representa 30% de sus exportaciones y 25% de sus importaciones. A su vez, las cuatro naciones han acumulado 70% de la inversión directa europea en Latinoamérica; 12% de sus exportaciones se orienta hacia el Pacífico, el este asiático y Japón y 68% de las inversiones directas de Japón en América Latina, se concentran en estos cuatro países asociados.

De 1985 a 1994 el comercio intrarregional aumentó seis veces, a una tasa de 22% anual; la participación del intercambio recíproco en el comercio exterior total de los países miembros, aumentó de 5 a 20%.

### **Los Entornos Mundial y Latinoamericano**

La formación del Mercosur es parte de un proceso más amplio de crecimiento del intercambio Latinoamericano. La crisis de la deuda y la fuerte contracción de las importaciones en el decenio de los 80's redujo el intercambio regional. En 1989, el valor de las exportaciones intrarregionales recuperó el nivel alcanzado a principios del decenio. Mientras tanto, las efectuadas al resto del mundo crecieron 35%. En consecuencia, la participación de las exportaciones intrarregionales declinaron su participación en las totales de los países miembros de la ALADI, de 13.85 en 1980, a 8% en 1985.

A partir de 1985-1986 comenzó la recuperación, proceso que se aceleró en el curso de los años noventa. En el período de 1985-1994 las exportaciones intralatinoamericanas aumentaron 270%, frente a un crecimiento de 32%. En 1992, la participación relativa del comercio intrarregional había recuperado el nivel previo a la crisis y, en 1994, alcanzó casi 20%. Las razones explicativas de estas tendencias incluyen la desaceleración del crecimiento en los países industriales en el quinquenio de 1989-1994 y el debilitamiento de la demanda de productos de origen Latinoamericano.

En ese período se reinició el ingreso neto de capitales hacia América Latina, por un monto total de 240 000 millones de dólares, lo cual permitió financiar un déficit de balanza de pagos en cuenta corriente de 155 000 millones de dólares, aumentar las reservas internacionales, expandir la actividad económica y duplicar las importaciones de 1989 a 1994.

Este escenario de debilitamiento de las exportaciones extrazonales y de fuerte crecimiento de las importaciones totales de la región, generaron un fuerte estímulo a la expansión del intercambio intraregional.

El comercio exterior con Brasil se encuentra limitado, por los altos costos de los fletes y del atranque en los puertos, además de que algunos aranceles siguen siendo altos. Esto es normal, ya que todo el mundo quiere proteger sus industrias para darles tiempo de irse incorporando a

la globalización, además de que Brasil ha sido un país muy proteccionista, que abrió sus mercados hasta hace unos años. Otra situación que preocupa para la integración del Mercosur, es que la moneda de Brasil, el real, está sobrevaluada y eso le hace perder competitividad en los mercados internacionales, aspecto que es inquietante, pues Brasil está renuente a devaluar su moneda.

**El desempeño del Mercosur es muy positivo** si se lo mide por los parámetros de la experiencia histórica. Los flujos de comercio han crecido rápidamente y los de inversión han comenzado a exhibir signos de respuesta, aumentando la interdependencia entre los países miembros. La situación del Mercosur **es muy interesante** como integración pero como todas las integraciones regionales que se están realizando en el mundo, es muy complicada pues los países tienen grandes diferencias en lo económico, político, social y cultural. La globalización que rige al mundo exige una integración regional de lo contrario, los países se encontrarán en el aislamiento, situación que tampoco les favorece.





## VII. Integración Económica

### 6. Integración Regional en el Sudeste Asiático

Los países más representativos, por su crecimiento económico y su protagonismo en la definición de un patrón específico de crecimiento en esta región económica del Sudeste Asiático son Japón, China, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas. Está integrada por 47 países (24 ribereños y 23 insulares).

La integración económica de la Cuenca del Pacífico, en particular la del Sudeste Asiático, se basa en la planificación centralizada de una tecnoburocracia militar-civil; del control autoritario del mercado de trabajo y, explotación sistemática de la mano de obra barata; de la masiva inyección de capital extranjero; de la creciente especialización, que los aleja del énfasis en la producción de bienes de consumo, hacia la industria básica y la alta tecnología (semiconductores, computadoras, telecomunicaciones). Los ejes de ésta integración son:

- Estabilización política
- Desarrollo complementario e interdependiente
- Cambio productivo y tecnológico
- División regional del trabajo

La integración económica del sudeste asiático, desde el punto de vista industrial gira en torno a la energía nuclear, la informática, la automatización, las comunicaciones, la telemática y la biotecnología. El desarrollo industrial está permeado por la importante presencia de las empresas multinacionales, caracterizadas por el uso intensivo de capital.

**Foros de Integración Regional:** Los foros de integración regional han definido a la cooperación en tres niveles:

- Cooperación económica, para satisfacer necesidades humanas básicas.
- Cooperación económica vinculada al ajuste industrial internacional.
- Cooperación económica para la seguridad internacional, la alimentación, los recursos y la seguridad energética.

**Foros y organismos de cooperación:** Desde los años sesenta surgieron en la región organismos multilaterales y foros de discusión para iniciar el camino hacia la integración económica, surgiendo una serie de propuestas, algunas que no van más allá del papel. Algunos de estos foros son:

- **Conferencia Económica Asia Pacífico (APEC):** 35 años desarrollando propuestas de organización y cooperación económica regional.
- **Organización para la Cooperación Económica Asiática:** Propuesta planteada en 1961.
- **Zona de Libre Comercio en Asia y el Pacífico:** Propuesta planteada en 1965.
- **Conferencia sobre Comercio y desarrollo en el Pacífico:** Llevada a cabo en 1968.
- **Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico:** Constituido en 1967, antecedente del Club Pacífico, del que forman parte Japón, Estados Unidos, Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Corea del sur, Chile, México, Hong Kong, Perú, Malasia, Fiji y Filipinas.
- **Consejo de Cooperación Económica en el Pacífico:** Constituido en 1992.
- **Fondo de Cooperación Económica Asia-Pacífico.**
- **Asociación de Naciones del sudeste asiático (ANSEA):** De la que forman parte Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia.

En la región asiática del Océano Pacífico se lleva a cabo una división internacional del trabajo dentro de la industria manufacturera y se transita de una división vertical del trabajo, entre la industria y la agricultura, hacia una división horizontal del trabajo.

### Tipología del desarrollo en la Cuenca del Pacífico

<b><i>Países desarrollados</i></b>	<b><i>Nuevas economías Industrializadas</i></b>	<b><i>Países en desarrollo del Sudeste Asiático</i></b>	<b><i>Países en vías de desarrollo en América Latina</i></b>	<b><i>Países ex. y socialistas</i></b>
Japón Estados Unidos Canadá Australia Nueva Zelanda	Corea Taiwan Hong Kong Singapur	Brunei Filipinas Indonesia Malasia Tailandia	Colombia Costa Rica Chile El Salvador Guatemala Hondura México Nicaragua Panamá Perú	República Popular China Rusia

### Caracterización del desarrollo económico del Sudeste Asiático

El concepto actual de la Cuenca del Pacífico hace referencia al comercio, la inversión y otras estructuras de interacción económica, entre distintos centros económicos:

#### Primer Grupo: Japón

- Produce casi el mismo volumen que el resto de la Cuenca del Pacífico.
- Su superficie equivale a 1.5 veces la de Alemania.
- Es el país más rico del mundo en términos de ingresos per cápita, pues es origen principal del ahorro y capital a largo plazo, para el resto del mundo.
- Ocupa el tercer lugar mundial en gastos de defensa.
- El mercado japonés no está abierto a los extranjeros, como los mercados estadounidenses o alemanes.
- Las compañías japonesas invierten fuera.
- Japón se encuentra esencialmente cerrado a la inversión extranjera, como protección para las compañías japonesas.
- El éxito económico japonés se fundamenta en que ahorra una mayor parte de su ingreso.
- Invierte más a pesar de tener solamente la mitad de la población de EUA.
- Ha desarrollado un sistema educativo que produce una fuerza mayor que la de EUA.
- La conducta económica predatoria de Japón refleja sus rigideces políticas, más que su estrategia económica.
- Su expansión y crecimiento económico desde la posguerra obedece a su orientación industrial exportadora, la subvaluación de su moneda, el A de la demanda interna, el desarrollo tecnológico (mecánico y electrónico), el cambio estructural en un ambiente competitivo y el apoyo y dirección gubernamental del proceso.
- La industrialización ha seguido el patrón de crecimiento de una industria ligera a una industria pesada y finalmente una industria de "conocimiento". Este patrón se busca implantar a nivel regional.

#### Segundo Grupo: Corea del sur, Taiwan, Hong Kong

- Corea del sur es el constructor líder de barcos y se está convirtiendo en una fuerza creciente en automóviles, electrónicos y calzado.
- Taiwán, en la actualidad es la economía decimosegunda más grande del mundo con sus enormes ingresos por electrónica, computadoras, partes de avión y textiles.
- Hong Kong es el exportador más grande del mundo en juguetes, textiles y ropa. Desde 1997, Inglaterra devolvió Hong Kong a China; pero es posible que aquél sobreviva como centro financiero y como el puerto más importante para el transporte de bienes hacia dentro y fuera de China debido a la inversión japonesa.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Tercer Grupo: Malasia, Tailandia, Indonesia, Brunel y Filipinas (ANSEA).**

- Malasia es la más rica de estas naciones en términos de ingreso per cápita.
- Filipinas se encuentra amenazada por su perenne inestabilidad política.
- Brunel a pesar de su pequeñez es rica en petróleo.
- En Indonesia existen más de 3600 islas que albergan 300 grupos étnicos con unas 250 lenguas o dialectos.
- Tailandia está experimentando el proceso de industrialización más rápido de todo este grupo.
- Unos 16 millones de chinos étnicos auxilian el manejo de los negocios de estos países. Los países de este conjunto más cercanos a Vietnam tienden a favorecer a China para contrarrestar la influencia vietnamita, y las que se encuentran lejos de China apoyan a Vietnam; de esta forma equilibran las dos fuerzas.

**Cuarto Grupo: China**

- Influye sobre EUA y Japón.
- En EUA porque le es necesario el voto Chino en el Consejo de Seguridad de la ONU.
- En Japón porque le es necesario para la formación de algún bloque comercial del Pacífico.

**El crecimiento económico en el sudeste asiático**

El Sudeste asiático ha registrado durante las últimas décadas, elevadas tasas de crecimiento económico, como se muestra en el siguiente cuadro:

**Cuadro 1**  
**Tasas de crecimiento promedio del PIB**  
**1985=100**

Período	Japón	Corea	Singapur	Malasia
1963-1967	9.6	8.3	6.6	--
1968-1972	8.7	9.4	13.3	--
1973-1975	1.0	7.5	5.2	4.5
1979-1982	3.4	3.9	8.7	6.4
1983-1987	4.1	10.2	4.4	3.2
1988-1992	3.8	7.1	7.5	--

Fuente: Anuario Estadístico, FMI, 1996

Japón, una de las naciones más industrializadas y desarrolladas en el mundo, muestra tasas de crecimiento del orden de 3.5% anual desde principios de los años ochenta, cifra que guarda simetría con los Estados Unidos. Corea y Singapur son economías recientemente industrializadas cuyo dinamismo se expresa en elevadas tasas de crecimiento, superiores al 5% medio anual, desde hace más de 20 años. Malasia es una economía en proceso de industrialización, a la zaga de los polos financieros e industriales de la región, ya que sus tasas de crecimiento son más bien conservadoras pero positivas.

Como se observa, la región presenta un desarrollo polarizado y a distintos niveles. Las causas de estas diferencias principalmente se deben al tipo de medidas de política económica aplicadas en cada país, a los flujos de inversión que cada nación recibe, a su dotación de factores productivos (principalmente la fuerza de trabajo y su capacitación); pero sobre todo, al papel asignado a cada nación, en un patrón de crecimiento de tipo particular, encabezado por Japón y los Estados Unidos.

El cuadro siguiente muestra las tasas de crecimiento del empleo manufacturero en Japón, Corea y Malasia (para la que se muestra el índice del empleo total):

**Cuadro 2**  
**Índice de crecimiento del empleo manufacturero**  
 1985=100

Años	Japón	Corea	Malasia
1965	89.6	24.4	--
1970	104.2	35.9	--
1975	97.4	62.8	--
1980	93.0	84.6	86.0
1985	100	100	100
1990	104.3	138.0	117.7
1992	107.2	135.8	125.5

Los datos de Malasia corresponden al empleo total  
 Fuente: Anuario Estadístico, FMI, 1996.

Como se nota, mientras que Japón presenta una tendencia cíclica, con niveles de empleo estabilizados desde los años sesenta; Corea y Malasia muestran un constante incremento de la fuerza de trabajo empleada. En Corea este signo es relevante y es resultado de una afluencia permanente de flujos de inversión exteriores, así como de una estrategia de crecimiento guiada por la industria manufacturera de exportación.

A partir de esta última información se deduce que Japón se ha convertido en un inversionista neto en el exterior, sobre todo en el Sudeste Asiático. Como se ve el empleo japonés se ha estabilizado desde principios de los años setenta, sin detener por ello su potencial productivo. Una parte importante de los recursos liberados por la economía japonesa, se han destinado como inversiones productivas al Sudeste asiático, sobre todo a naciones menos desarrolladas, como es el caso de Singapur y Malasia:

**Cuadro 3**  
**Inversión extranjera directa**  
 Millones de dólares EE.UU.

Años	Japón	Corea	Singapur	Malasia
1965	-0.03	-	16	49
1970	-0.15	66	93	94
1975	-1.87	53	254	350
1980	-2.11	-7	1138	934
1985	-5.81	200	809	695
1990	-46.29	-105	3368	2332
1992	-14.9	-497	-	4118

Fuente: Anuario Estadístico, FMI, 1996.

Desde finales de los años sesenta, Japón es un acreedor neto como inversionista, con relación al resto del mundo, situación que paulatinamente se ha hecho más impactante. A principios de los años noventa, Corea manifiesta un patrón similar, que lo sitúa como un importante centro financiero. Singapur y Malasia han recurrido constantemente y en orden creciente al financiamiento externo, para desarrollar su proceso de industrialización.

De lo anterior, se puede deducir que estos flujos de inversión acompañan un proceso de deterioro de la cuenta corriente, en algunas naciones débiles productivamente, como es el caso de Malasia. Singapur, por el contrario, a principios de los años noventa, cambió el signo de su cuenta corriente. Corea presenta una situación deficitaria recurrente, a lo largo de los últimos 30 años, lo que describe cierta fragilidad del sistema financiero en este país, y contrasta con el

incremento de su capacidad exportadora. El siguiente Cuadro describe la evolución de la cuenta corriente para algunos países de la región desde 1965:

**Cuadro 4**  
**Cuenta corriente**  
 Miles de millones de dólares EE.UU.

Años	Japón	Corea	Singapur	Malasia
1965	0.92	0.008	-0.059	0.039
1970	1.99	-6.23	-0.572	0.008
1975	-0.68	-1.889	-0.584	-0.496
1980	-10.75	-5.321	-1.563	-0.285
1985	49.17	-0.887	-0.004	-0.613
1990	35.87	-2.172	2.170	-1.630
1992	117.64	-4.529	-	-1.727

Fuente: Anuario Estadístico, FMI, 1996

El superávit comercial de Japón es otra de las causas por las que se ha convertido en acreedor mundial de capitales pues, como se observa, desde los años ochenta, su cuenta comercial le resulta favorable. Empero, el sostenimiento permanente de esta situación comercial es compatible con cierto esquema de comercio internacional, cuya vigencia comienza a tener modificaciones, por la formación de bloques económicos regionales, a nivel mundial.

En el marco de esos cambios en el comercio internacional, la región del Sudeste Asiático se ha destacado por el papel de su industria de exportación, como se muestra a continuación:

**Cuadro 5**  
**Índice de crecimiento del volumen de exportaciones**  
 1985=100

Años	Japón	Corea	Singapur	Malasia
1965	13.9	1.7	-	42
1970	27.7	6.7	-	48
1975	44.8	27.1	37	49
1980	69.6	55.2	75	81
1985	100	100.0	100	100
1990	114.8	161.5	216	131
1992	117.7	192.0	263	-

Fuente: Anuario Estadístico, FMI, 1996

La inversión extranjera directa, depositada en los países menos desarrollados, ha generado un notorio avance de la industria exportadora en Singapur y Malasia, sobre todo en los años 90's. Corea vive un proceso semejante, generado durante los años sesenta, a consecuencia de la inyección de recursos financieros. Los casos japonés y coreano son muy notables entre los años sesenta y ochenta, pues los índices de crecimiento de las exportaciones se incrementaron en alto grado, resultantes de la utilización oportuna de ventajas comparativas (competitividad de la fuerza de trabajo capacitada y constante estrategia de penetración del mercado externo).

El resultado de esta orientación exportadora, financiada mediante diversos mecanismos de inversión externa e interna, ha generado el desarrollo polarizado del Sudeste Asiático cuyas consecuencias, para la integración económica regional, condiciona una marcha lenta, influida también por factores culturales e históricos.

### Explicaciones sobre el origen de denominado "milagro del sudeste asiático"

Bekerman, Sirlin y Streb comentan que el crecimiento regional asiático es resultado de políticas macroeconómicas<sup>1</sup> orientadas a lograr la estabilidad y promover el ahorro y la inversión, combinadas con incentivos microeconómicos<sup>2</sup> específicos (con diversos niveles de selectividad) basados en políticas comerciales, industriales y tecnológicas.

Fajnzylber comenta que lo que distingue la estrategia de industrialización del sudeste asiático es la orientación a penetrar los mercados internacionales, con un rasgo central: la concentración en la exportación de bienes de consumo con un contenido elevado de importaciones y un uso relativamente intensivo de mano de obra; la apertura comercial gradual de los países de la región, precedida por una política de sustitución de importaciones selectiva; y por el alto grado de intervención y dirección gubernamental en el proceso de apertura e industrialización.

Madison señala que el patrón de acumulación de Japón está definido por una reforma institucional efectiva; gasto y esfuerzo prioritario a la educación; sacrificio del consumo; altas tasas de inversión; y dirección y control gubernamental del proceso de acumulación.

El patrón de acumulación de Japón fue exportado a lo largo de los años setenta al resto de la región, asimilándose en los distintos países en grado variado, pero es innegable que las reformas institucionales, a nivel de la economía en su conjunto, contribuyeron al proceso de industrialización.

Ugo Pipitone<sup>3</sup> comenta el papel importante del desarrollo agrícola, precediendo la industrialización del Sudeste Asiático, como mecanismo de transferencia de recursos a otros sectores de la economía, de fundamental impacto en el proceso de desarrollo regional.

La mayor parte de las explicaciones, sobre el crecimiento del Sudeste Asiático, señalan la relevancia de la dirección gubernamental, la reforma institucional y la iniciativa exportadora como ejes de este fenómeno que devela una dinámica región, con un mínimo, pero creciente peso en las relaciones internacionales.

Como se muestra en el siguiente Cuadro, el peso del PIB de cada país asiático en el PIB mundial es alto, lo cual seguramente guarda relación con que esta región tiene una vecindad con China y Japón. El dinamismo del crecimiento también se contempla en el producto per cápita, cuyo crecimiento ha sido notable en los últimos años:

Medidas del bienestar económico en Asia

Pais	Porcentaje del PIB mundial, 1994	Crecimiento medio del PIB por habitante, 1985-1994	Pais	Porcentaje del PIB mundial, 1994	Crecimiento medio del PIB por habitante, 1985-1994
Corea	1.5	7.8	Malasia	0.3	5.6
Filipinas	0.3	1.7	Tailandia	0.6	8.6
Hong Kong	0.5	5.3	Taiwan	1.0	13.2
Indonesia	0.7	6.0	Promedio de Asia	4.8	6.88

Fuente: Revista de Comercio exterior, nov. 1996

<sup>1</sup> Entre las medidas de orden macroeconómico implementadas están el control del crecimiento de precios y la política favorable para las exportaciones a través del tipo de cambio.

<sup>2</sup> Entre las medidas de corte microeconómico se encuentra el desarrollo de instituciones de crédito, promoción comercial, apertura comercial gradual y selectiva y apoyo especial a determinadas industrias.

<sup>3</sup> Citado por Ugo Pipitone del texto: World Bank, The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy, Oxford University Press, 1993, en Pipitone Ugo, "La agricultura en el desarrollo: un eslabón olvidado", Rev. Investigación Económica, No. 216, abril 1996.

### **Las perspectivas de la integración económica**

Las economías del Sudeste asiático muestran un abanico de niveles de desarrollo, lo que no es compatible con una rápida integración económica.

Uno de los foros más importantes en los que se discute actualmente la integración regional de todo el Pacífico es el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), fundado en 1989, aunque sus orígenes se remontan a los años sesenta. El APEC se fundó con el objetivo de servir como consultor de los países, mediante de reuniones anuales, entre los ministros de comercio y relaciones exteriores, para adoptar decisiones por consenso y dedicar el foro a la consulta, no a la negociación entre sus integrantes.

Los dos grandes pilares del organismo consisten en: la liberalización comercial y la facilitación de las inversiones, pero de ello no debe concluirse que el APEC derivará en un acuerdo sobre una zona de libre comercio, porque países en lo individual, y otros organismos como la ASEAN (o ANSEA) marcan la disyuntiva.

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) fue establecida en 1967 en Tailandia y a la fecha incorpora a Filipinas, Brunei, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia. Persigue tres objetivos principales:

1. La promoción del desarrollo económico, social y cultural de la región.
2. La estabilidad económica y política regional.
3. Constituirse como foro para la resolución de las diferencias intrarregionales.

Mediante este foro, los países miembros de la ASEAN, integran una zona de libre comercio en la que prevalecen una serie de políticas de cooperación en el campo de la industria (principalmente automotriz), la formación de recursos humanos, el desarrollo regional, mecanismos de cooperación en materia de servicios financieros y la cultura. Aunque de peso limitado con respecto al resto del mundo, es innegable el dinamismo de los países que componen este acuerdo, que pudiera convertirse en una de las bases de integración mayor, en el Sudeste asiático.

Las diferencias intrarregionales en el desarrollo económico, no son las únicas limitantes de la integración del Sudeste Asiático, pues a ellas se suman las contradicciones culturales y políticas, y de modo más decisivo, el proceso de globalización económica. Sin embargo, es posible que a consecuencia de la última crisis económica regional (noviembre de 1997) con epicentros en Corea y Taiwán, se retarden los planes para avanzar en un acuerdo formal de integración de grandes dimensiones, pero al mismo tiempo, se han desatado tendencias para desarrollar este proceso de manera paulatina. El APEC propone, por ejemplo, la constitución de un fondo financiero común para resguardar la región de la crisis financieras.





## VII. Integración Económica

### 7. Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA)

La organización de las políticas económicas y las reformas institucionales que afectan la competencia interna de la de cada país, es un tema inevitable en las negociaciones de integración económica, entre naciones independientes, cuyo costo futuro; de las ganancias económicas, derivadas de la ampliación de los mercados nacionales, deben pagarse hoy con la pérdida gradual de soberanía en la administración cotidiana de la economía interna.

La abolición de las barreras comerciales no se traducido en acceso equitativo a los mercados por parte de las economías participantes en los proyectos de integración, pues las disparidades peculiares de cada país, tienen diversa fuentes combinada, tales como: **tasa de cambio, condiciones de financiamiento, subsidios, régimen tributario, legislación laboral, políticas ambientales, derechos de propiedad intelectual, etc.** Para corregir esa desigualdades, los gobiernos deben negociar soluciones que maximicen los objetivos de integración y minimicen las restricciones que se introduzcan en el manejo de los instrumentos de la política económica.

En 1990 hubo cambios globales básicos para las Américas:

1. El colapso del viejo sistema soviético.
2. El fin de la guerra fría.
3. La legitimación mundial de la democracia y el libre mercado.
4. El poder creciente de Europa y Japón.
5. La estructuración de la economía mundial.

El fin de la guerra fría reformuló las relaciones internacionales, desplazando las tensiones militares, por la competencia y el intercambio económico y haciendo aparecer tres centros de dinamismo económico: América del Norte, Europa Occidental y Asia Oriental; en donde las relaciones entre estos ejes ocupa el centro de los asuntos mundiales. La cooperación multilateral aborda problemas compartidos en la agenda de política exterior, que abarca cuestiones como migración, comercio, drogas y ambiente.

El efecto final para América Latina de la vasta reestructuración económica mundial depende de los propias políticas latinoamericanas. Es necesario que América Latina no quede al margen de la dinámica económica mundial y venza el reto de su extrema vulnerabilidad, en un mundo de materiales sintéticos y automatización, que prevalece a pesar de tener abundantes recursos, infraestructura considerable, capacidad tecnológica; una importante habilidad de gestión, una gran provisión de mano de obra no calificada y una relativa estabilidad política y cohesión social. Cada país latinoamericano debe adoptar y mantener políticas que le permitan beneficiarse de una economía mundial transformada.

La ALCA ó Iniciativa para las Américas es un reconocimiento de la urgente necesidad de cooperación hemisférica, en la que los países americanos deberán lograr el entendimiento económico, encarando algunas opciones difíciles:

- Establecer y organizar arreglos económicos regionales específicos.
- Formular medidas concretas, para aprovechar al máximo, la dinámica expansión económica de Europa y Japón.

- Hacer frente a algunos problemas originados en la época de la guerra fría: los conflictos bélicos centroamericanos, los desenfrenados gastos militares y el aislamiento de Cuba.
- Fortalecer las instituciones regionales para dar un trato eficaz a la agenda de los años noventa: comercio, energía, ambiente, drogas, inmigración, pobreza, equidad y salud pública.

### **Sinopsis de la Historia Económica de Estados Unidos de Norteamérica**

Estados Unidos fue, hasta hace poco tiempo, la primera potencia industrial y comercial del mundo, que se ha ido reubicando y adaptando a la situación declinante de su economía y a los cambios del mercado internacional.

Desde hace más de un decenio, Estados Unidos empezó a registrar problemas de magnitud gigantesca. Su deuda interna y externa, y su déficit fiscal y comercial son enormes, entre cuyas causas se encuentran:

- Los rezagos tecnológicos y de productividad.
- Los elevados costos de producción de la industria estadounidense, que son mucho más elevados que los de otras potencias, lo cual debilita su poder comercial e incrementa el surgimiento de nuevas y más dinámicas potencias en el mercado mundial.

Desde hace 2 lustros, aproximadamente, es notorio el retroceso comercial estadounidense y el rápido avance de otros polos industriales en muchos países y regiones del mundo, aunque este deterioro no es sólo exterior, sino también interior:

- De 30 a 60%, del consumo interno de una serie de productos manufactureros de alta tecnología (automóviles, computadoras, componentes electrónicos industriales, maquinaria y electrodomésticos) provienen de Alemania, Corea, Taiwán, Hong Kong y sobre todo de Japón.
- En América Latina, mercado anteriormente en poder de Estados Unidos, el problema de la competencia internacional es igual o peor.
- De lo anterior se derivan las razones del enorme déficit de cuenta corriente de su economía, que afectan al conjunto de sus cuentas internas y externas.

La reactivación de la economía estadounidense, requiere establecer acuerdos de libre comercio. En el aspecto multilateral, EUA pretende que las naciones de la Comunidad Económica Europea (CEE) y Japón, incrementen el gasto público y la demanda agregada, al tiempo que reduzcan y eliminen los subsidios a la producción y exportación agrícola, y de alimentos en general. Dichas medidas permitirían a la economía estadounidense elevar sus exportaciones globales; mejorar su balanza comercial; estabilizar sus precios y sus costos, y mejorar el nivel de vida de la población, en el corto plazo.

Frente a perspectivas comerciales inciertas, Estados Unidos se interesa por establecer acuerdos de libre comercio con América Latina; anunciando, en septiembre de 1990, un nuevo proyecto, de carácter comercial, denominado Iniciativa de las Américas (ALCA), con el objetivo de preservar, despejar y ampliar un espacio para colocar su producción industrial y, de desarrollar y diversificar el abastecimiento de materias primas (petróleo, minerales, etc.) y de productos tropicales, para garantizar, por un largo periodo, sus bajos precios internacionales.

## **Política exterior de Estados Unidos**

La política comercial exterior de Estados Unidos, es un componente fundamental de su política integral, pues es un instrumento de promoción y defensa de su seguridad y sus intereses en el extranjero.

Después de la depresión económica de los años 30's, el Congreso transfirió los poderes, en materia de comercio exterior, a diversas instancias, quedando así la política comercial de EUA sujeta a la acción de diversos grupos políticos y económicos, por lo que es muy difícil que sus socios comerciales puedan desarrollar relaciones económicas predecibles. En términos generales los objetivos de la política comercial externa estadounidense son:

- a. Reducir las barreras al comercio interno y externo para que las fuerzas del mercado operen libremente y sea posible ampliar el intercambio, bajo la creencia en el imperio de la ley y la eficacia del mercado.
- b. Contribuir al crecimiento sostenido y no inflacionario, mediante el libre flujo de bienes y servicios a lo largo de las fronteras internacionales.
- c. Permitir y favorecer ajustes en el mercado, ante los cambios económicos.
- d. Aceptar las acciones gubernamentales orientadas a obtener ventajas comparativas, mediante la manipulación de las condiciones de la competencia.
- e. Eliminar las prácticas comerciales desleales y las medidas proteccionistas, en el país y en el exterior.
- f. Facilitar el ajuste interno de la industria estadounidense, de manera rápida y temporal, para promover la competitividad.

En los setenta, cuando Estados Unidos ya experimentaba un deterioro de su liderazgo en el desarrollo de la economía internacional, se establecieron diversas legislaciones en el terreno comercial, entre ellas, las Actas:

- De Comercio de 1974.
- De Acuerdos comerciales de 1979.
- Tarifaria y de Comercio de 1984.
- De Competitividad y Comercio Ómnibus de 1988.

En 1982, Estados Unidos planteó el inicio de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales, aunque la propuesta fue un fracaso. Frente a ese panorama, Estados Unidos desarrolló otras iniciativas que quizá recibieron menor difusión, pero que se adecuaban más a sus prioridades, que a las negociaciones multilaterales para liberar el comercio internacional.

A medida que la participación del comercio creció, la política de EUA fue incapaz para atender las metas internas y para defenderse contra la competencia "desleal" de las prácticas comerciales de empresas extranjeras. De manera análoga, el resto del mundo ha crecido respecto a Estados Unidos, disminuyendo así su dependencia de ese país, por lo que el camino que se siguió fue el Bilateralismo.

El Bilateralismo puede desarrollar el comercio con menor riesgo (en términos económicos y políticos); acelerar las negociaciones entre dos o más países, permitir negociar aspectos específicos en las agendas comerciales de los países; pero en un mundo tan interdependiente, el exclusivismo comercial, que todo acuerdo bilateral entraña, entorpece el disfrute de las mismas oportunidades a todas las naciones, sentando las bases para una costosa guerra comercial.

## **El Multilateralismo Comercial: Del GATT a la OMC**

El GATT nació a raíz de un desacuerdo comercial entre Estados Unidos y un buen número de países, que no aceptaban la imposición de criterios económicos por parte de un sólo Estado, por poderoso que fuese. La idea de crear un Organismo de Comercio Internacional (OCI) fracasó en 1947 cuando la mayoría de los países se negaron a ratificar el documento que le daría origen, por considerar que limitaba la capacidad de cada socio para conducir sus relaciones comerciales. Sin embargo, el 20 de octubre de 1947, la negociación paralela entre 23 estados, del acuerdo para reducir las tarifas aduaneras condujo al establecimiento del GATT, que entró en vigor el 1 de enero de 1948.

Hasta diciembre de 1993 y abril de 1994, se dio cumplimiento a los acuerdos fijados en el marco de la Octava Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT (Ronda de Uruguay), acordándose crear la Organización Mundial del Comercio (OMC), que coexistiría con el GATT en el transcurso de 1995, y que a partir del 1 de enero de 1996, asumiría el liderazgo pleno en los asuntos comerciales internacionales.

El GATT, de 1947 a 1995, fue el único instrumento internacional de reglas comerciales generales, pero la globalización, la regionalización, la interdependencia compleja y asimétrica y la importancia de las negociaciones bilaterales, presionaron al multilateralismo postulado por el GATT,<sup>1</sup> dando origen a la OMC, que tras la guerra fría, se une al FMI y al BM para formar la triada de instancias garantes del funcionamiento del sistema capitalista internacional.

## **Sinopsis de los Tratados de Integración de América Latina**

De 1823 (Simón Bolívar: presidente de Colombia en 1823) a 1864 (Lucas Alamán ministro de Relaciones Exteriores Mexicano en 1831), los primeros tratados de integración de América Latina tuvieron objetivos de defensa y protección contra países de europeos y contra Estados Unidos (que se expandía muy rápido). No fue sino hasta 1864, cuando los países Latinoamericanos, en el Segundo Congreso de Lima, firmaron los Tratados de Conservación de la Paz y de la Unión y Alianza. Puesto que sufrían de las intervenciones extranjeras y reconquistas.

Con el paso del tiempo (siglo XX), América Latina presentó estancamiento, inflación, sobreendeudamiento, pobreza y miseria crecientes, alta concentración de la riqueza y una desigualdad social mayor que en décadas pasadas. Estas profundas crisis hacen que se busque la solución en las uniones regionales, para sobrevivir en un mundo de cambios, donde existen poderosos bloques económicos, financieros, comerciales y tecnológicos.

Las primeras integraciones económicas se empezaron a crear en el año de 1956, siendo la CEPAL, quien motivo los futuros acuerdos comerciales latinoamericanos:

---

<sup>1</sup> El nuevo proteccionismo en el mundo se caracteriza por la presencia de acuerdos de restricción voluntaria, que en la mayor parte de los casos se establecen de manera bilateral y hasta secreta entre países, que consideran amenazadas su industria y empleo. El proteccionismo alienta los procesos de regionalización en la economía internacional. Las áreas o zonas de libre comercio, las uniones aduaneras o los mercados comunes, son excluyentes respecto a terceros (por ejemplo la Unión Europea, el TLCAN, el Sudeste asiático, el MERCOSUR). Con la regionalización se acentúa la concentración del comercio en un espacio geográfico claramente identificable: por ejemplo, la Unión Europea realiza alrededor del 70% de sus intercambios comerciales entre los mismos países participantes; América del Norte, México y Canadá concentran alrededor de las ¾ partes de su comercio exterior con EUA, en tanto que para este país, aquellos son su primer y tercer socios comerciales, respectivamente. Era previsible, que la regionalización afectara desfavorablemente al GATT, de la misma manera que a la OMC le plantea un gran desafío.

**Integraciones Económicas Latinoamericanas**

<b>AÑO</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>OBJETIVO</b>
1960	Tratado de Montevideo	Hacer nacer la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).
1960	Tratado de Managua	Dar origen al Mercado Común Centroamericano.
1965	Nace la Asociación de Libre Comercio del Caribe (Carifta).	En 1968 con la firma del Tratado de Saint-Johns se incorporan 9 naciones más.
1968	4 países de los más pequeños del Caribe forman el Mercado Común del Caribe Oriental (MCCO).	Instaurar un bloque subregional que acrecentara su capacidad de negociación, frente a países de la zona relativamente más desarrollada.
1967	Se acordó formar, a partir de 1970, el mercado común latinoamericano en Punta del Este.	Revitalizar a la ALALC.
1969	El Tratado de Cartagena creó el Pacto Andino.	Establecer un arancel externo común y desgravar automáticamente los aranceles sobre el comercio intrarregional (visión aduanera).
1973	Tratado de Chaguaramas	Da origen a la Comunidad del Caribe (Caricom).
1975	Nace el Sistema Económico Latinoamericano (SELA).	Proceso de integración.
1980	La ALALC se transforma en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), por el Tratado de Montevideo.	Crear un mercado común latinoamericano, sin plazos ni compromisos.
1984	Consenso de Cartagena.	Aglutinar a los países más endeudados de América Latina (11).
1987	Compromiso de Acapulco (signado por los presidentes del llamado Grupo de los 8).	Visión común de las crisis económicas y colocar a la integración como elemento de primera importancia para el crecimiento.

**La integración en el nuevo entorno**

Los países de América Latina sabían que debían emprender políticas económicas orientadas a retomar el camino del crecimiento económico con equidad, para:

1. Liberarse de la miseria y del atraso.
2. Sanear las finanzas estatales, para no engrasar las transferencias netas de recursos al exterior y acceder a los mercados internacionales de Capital.
3. Producir aparatos productivos modernos, para competir y resistir las perturbaciones y el neoproteccionismo del mercado mundial, que genere, o garantice, al menos, ganancias para la población (tecnología).

Para lograr lo anterior, se propusieron llevar a cabo:

1. Acelerar el proceso de integración del área y crear una zona de libre comercio, en un ambiente de Paz, en Noviembre de 1990: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (integrantes del pacto Andino) suscribieron, en mayo de 1991, el Acta de Caracas en la que se reitera el establecimiento de dicha zona (a partir del 31 de diciembre de 1991), como primer paso para instaurar un mercado común andino a fines de 1995; acordando reducir a cero, a partir de 1992, los aranceles sobre el comercio intrazonal y fijar un arancel común frente a terceros (de 5 a 20%).
2. Crear el Mercado Común del Sur (MERCOSUR): Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay suscribieron, el 26 de marzo de 1991, el Tratado de Asunción, implicando la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones arancelarias, la libre circulación de bienes, servicios, capitales y mano de obra.
3. Realizar los acuerdos del grupo de los tres (México, Colombia y Venezuela).

4. Integrar la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA): Dar seguimiento a los acuerdos de las cumbres de la región y crear el Consejo Comunitario, integrado por los cancilleres y los ministros responsables de la integración y el desarrollo regional.
5. Integrar a Estados Unidos, con América Latina: Crear, en el largo plazo, una zona de libre comercio hemisférico (desde el puerto de Anchorage hasta la Tierra del Fuego). Para la CEPAL, el ALCA<sup>2</sup> es el primer planteamiento integral de las relaciones hemisféricas que Estados Unidos realiza desde la Alianza para el Progreso en los 60's.

Una zona de libre comercio de la magnitud que plantea el proyecto ALCA, señala el BID, tendrá dos veces el tamaño de la UE, tanto en términos de población como del PIB.<sup>3</sup>

Otros países han preferido avanzar por el camino de los acuerdos bilaterales, Chile por ejemplo, en lugar de reintegrarse al Pacto Andino o unirse al Mercosur, ha arribado a acuerdos de libre comercio o de complementación con México, Venezuela, Argentina, Estados Unidos y Canadá.

### Área de libre comercio de las Américas

El programa esbozado por el presidente Bush, buscaba respaldar la tendencia de la región latinoamericana, hacia una mayor apertura económica y una más alta ponderación de las señales de mercado, por lo que la propuesta contiene tres áreas fundamentales:

1. **El comercio internacional:** Crear, a largo plazo, una zona de libre comercio que se extienda, desde el puerto de Anchorage hasta la Tierra del Fuego, con grupos de países que se han asociado para lograr la liberalización comercial. Como primer paso de este proceso, se negoció un acuerdo con México, el 11 de junio de 1990, en el que acordó iniciar las consultas previas necesarias. Con los países que aún no estuviesen listos para entrar en acuerdos integrales de libre comercio, EUA negociaría acuerdos "marco", de carácter bilateral, para reducir paulatinamente barreras específicas al comercio o resolver problemas surgidos en el intercambio bilateral. Acuerdos semejantes fueron negociados con México en 1987 y con Bolivia, Colombia y Ecuador en 1990. A corto plazo, se busca mayores reducciones de los derechos arancelarios aplicados a productos de especial interés para América Latina.
2. **Las inversiones extranjeras:** Trabajar con el BID y con el Banco Mundial, para crear un programa de préstamos para los países, que adopten medidas para eliminar las barreras a la inversión extranjera; y un fondo de inversiones para América Latina, administrado por el BID, que concedería hasta 300 millones de dólares anuales en donaciones, como respuesta a la introducción de reformas para fomentar la inversión y la privatización.
3. **La deuda externa.**

### Comercio Exterior entre América Latina y Estados Unidos

Durante los ochenta, las exportaciones de América Latina y el Caribe al mercado estadounidense, crecieron a un ritmo más elevado que las dirigidas a otras partes del mundo. La proporción de las exportaciones, que habían permanecido virtualmente estables durante los años '70s alcanzaron 36.1% en 1988, en comparación con 31.3%, en 1980.

<sup>2</sup> A algunos, este proyecto estadounidense, les recuerda el panamericanismo o un neomonroísmo, porque tiende a conformar un camino para que la economía hegemónica atempere su enorme déficit comercial y fiscal, y aumente su presencia, de todo tipo, en la región.

<sup>3</sup> Según el Departamento de Comercio estadounidense, en 1990 las compras de Estados Unidos a América Latina y el Caribe ascendieron a 63,400 millones de dólares, en tanto que las exportaciones a esa región sumaron 53,500 mdd, lo que arrojó un saldo negativo para la economía estadounidense de casi 10,000 mdd.

No obstante, existen diferencias notables entre los países de la región en el grado de importancia del mercado estadounidense en las exportaciones totales, así por ejemplo, México y la mayor parte de los países caribeños, destinan una proporción alta de las exportaciones a Estados Unidos; mientras que Paraguay y Uruguay, por ejemplo, guardan una dependencia menor de ese mercado. Por otra parte, las exportaciones de EUA han aumentado en Venezuela, Chile y Ecuador, mientras que han disminuido en Bolivia y Perú. En Brasil y Colombia ese porcentaje se redujo en los años '70 y luego subió en los ochenta.

En los '70, las importaciones de América Latina y el Caribe, manifestaron una caída de la participación de Estados Unidos como proveedor en todos los países de la región, salvo México. Esto siguió hasta la década de los '80, pero un cambio en la composición de las importaciones de la región, en favor de países con una alta proporción de adquisiciones procedentes de Estados Unidos, el promedio ponderado para el conjunto de la región subió de 36.2% en 1980 a 37.6% en 1988.

No cabe duda que el principal beneficio potencial de una zona de libre comercio, para América Latina y el Caribe, radica en el mayor acceso de sus exportaciones al mercado de Estados Unidos. Beneficio que depende de los siguientes factores:

- El grado de protección actual, tanto arancelaria como no arancelaria.
- La rapidez con se supriman las restricciones comerciales existentes.
- La elasticidad-precio de la demanda de las importaciones en Estados Unidos.
- La elasticidad-precio de la oferta de las exportaciones latinoamericanas, es decir, la capacidad de respuesta a las mayores oportunidades comerciales derivadas de la liberación del mercado estadounidense.

Aunque las tasas reales de protección probablemente sean mayores que lo indicado por los aranceles nominales, son las barreras no arancelarias de diversa índole, aplicadas por Estados Unidos y otros países desarrollados, las que representan la mayor restricción a las exportaciones latinoamericanas.

Según un estudio de Goncalves y de Castro<sup>4</sup>, 18.9% del valor total de las exportaciones de América Latina (excluyendo combustibles) a Estados Unidos, estaba sujeto a algún tipo de medida no arancelaria en 1986. Las ventas de Argentina, Colombia y Brasil registraban coeficientes de cobertura no arancelaria superiores al promedio de la región, mientras que los de Bolivia, Ecuador y Perú eran más bajos.

Con esta liberación comercial, el ingreso de exportación de los países de América Latina a Estados Unidos, se calculaba que el valor de las ventas de la región, a todo el mundo, aumentaría en 7.2%, variando el incremento proyectado, por países, notablemente:

México	15.2 %
Colombia	12.4 %
Brasil	9 %
Venezuela	0.2 %
Chile	1.2 %
Bolivia	2.1 %

<sup>5</sup>

<sup>4</sup> Reinaldo Goncalves y Juan A. Castro, "El proteccionismo de los países industrializados y las exportaciones de la América Latina", en El Trimestre Económico, Vol. LVI (2), núm. 222, México, Abril- Junio de 1989.

<sup>5</sup> Dichos cálculos no toman en cuenta el posible desvío del comercio estadounidense, a terceros países, debido a cambios en los precios relativos o, dicho de otra forma, se supone que la elasticidad de sustitución para los productos exportados por los países latinoamericanos



SELA preveía que las ventajas del acuerdo de libre comercio, dependerían, en parte, de la ubicación de los países en la jerarquía de preferencias del régimen arancelario estadounidense, obteniendo las mayores ventajas los que se encuentran relativamente más abajo en la escala. La desventaja potencial existiría para países de América Central y el Caribe, con una fuerte dependencia del mercado estadounidense. Para estas naciones los costos, por lo menos en el corto plazo, provendrían del desplazamiento de sus exportaciones, por parte de las economías más grandes de la región, por lo que habría que buscar fórmulas para aliviar dichos costos y, de ser necesario, establecer mecanismos compensatorios.

Los beneficios de las importaciones para la zona de libre comercio podrían conducir a una asignación más eficiente de recursos al aumentar las compras, pero implicaban costos de sustitución de importaciones de productos más eficientes del país socio o socios, en la zona de comercio, por lo que resultaba necesario analizar:

- La apertura selectiva a productos estadounidenses, ya que se provocaría un aumento de las importaciones latinoamericanas, por sectores económicos de los países participantes, así como, de la productividad de las empresas de Estados Unidos frente a sus competidores de Europa, Japón y otros países.
- Las consecuencias de la liberación comercial en el proceso de integración regional, porque permitiría a las empresas estadounidenses incrementar su participación en los mercados latinoamericanos, a expensas de los productores de otros países de la región.
- El estímulo a la inversión, tanto nacional como extranjera, en proyectos de exportación, ya que se garantizaría el acceso al mercado estadounidense y eliminaría en gran parte el peligro de nuevas medidas proteccionistas.
- La distribución regional de la entrada de capital foráneo adicional, ya que era posible que se concentrara en los pocos países que han alcanzado una industrialización relativamente elevada.
- El posible debilitamiento o destrucción de industrias nacientes; el impedimento a la formación de capacidad productiva, en sectores en donde los costos iniciales son altos, pero en los cuales los países de la región tienen ventajas comparativas de mediano y largo plazos, por la entrada ilimitada de productos Estadounidenses.
- Negociar plazos de reducción arancelaria lo suficientemente largos para permitir la consolidación de sectores o, en casos especiales, negociar la exclusión temporal de productos calificados, en países con bases industriales débiles.
- Las importantes modificaciones en la distribución del ingreso, al haber sectores ganadores y perdedores en cada país, tanto de los países latinoamericanos como de Estados Unidos.
- Los recursos adicionales necesarios, el reentrenamiento de la fuerza laboral y los programas dirigidos a aminorar los costos sociales de la reestructuración productiva, debido a que el traslado de factores de producción, de un uso a otro, no es inmediato y sin costos.
- La disposición del Gobierno estadounidense para hacer los aportes presupuestarios necesarios, para confirmar su intención de promover el libre comercio en escala hemisférica, y para hacer efectivo el ajuste estructural en su país, originado por la entrada, sin restricciones, de productos competitivos de América Latina y el Caribe.

Los beneficios dinámicos que se buscaban con una zona de libre comercio con Estados Unidos (hemisférica), son:

- Aumentar la productividad, debido a un mayor aprovechamiento de las economías de escala.
- Ampliar el mercado.
- Crear fuertes incentivos en favor de la inversión, la modernización del aparato productivo y la innovación tecnológica, por la mayor competencia derivada de la liberación comercial.

---

es igual a cero. En el caso más realista de una elasticidad de sustitución positiva, los beneficios de una apertura estadounidense completa serían mayores que los antes indicados.

## Servicios, Propiedad Intelectual e Inversión Extranjera

Para EUA, un acuerdo de libre comercio no sólo se refiere al intercambio de bienes, sino también al de servicios e inversiones entre las partes contractuales, así como de la protección de la propiedad intelectual. Sin embargo, no considera una mayor movilidad de la mano de obra.

El intercambio de servicios involucra consideraciones especiales ya que, a diferencia de las mercancías, no se pueden almacenar. Es necesario distinguir entre servicios:

Cuya prestación requiere de una proximidad física entre el proveedor y el usuario.	Por ejemplo, la construcción, los servicios personales y profesionales).	Necesariamente implica la movilidad internacional de los factores productivos y, por tanto, las restricciones a tal movimiento constituyen barreras comerciales.
Cuya prestación no requiere de una proximidad física entre el proveedor y el usuario.	Por ejemplo, la transmisión de datos.	

Por ello, el análisis de las restricciones comerciales tendría que ir más allá del énfasis tradicional de la protección de frontera<sup>6</sup>:

- Estados Unidos y otros países industrializados cuentan con ventajas comparativas en muchas ramas de servicios intensivos en capital, tecnología y ciertos tipos de mano de obra calificada, allí surge su interés en lograr una mayor liberación en el sector.
- Las áreas en que los países en desarrollo, cuentan con cierta competitividad internacional se limitan en general a las que utilizan de manera intensiva la mano de obra, como la construcción, el turismo y algunas actividades relacionadas con las telecomunicaciones y la informática.

En las negociaciones de la Ronda de Uruguay sobre servicios, con muchos países en desarrollo, se ha argumentado que la liberación debe aplicarse al movimiento transfronterizo del factor trabajo, y no sólo al factor capital, cuando ese desplazamiento sea indispensable para la prestación del servicio, por lo que debe ponerse en la agenda, la discusión de la mano de obra calificada y poco calificada, como elemento fundamental para la prestación internacional de servicios.

## Agenda de discusiones de una zona de libre comercio: bases de un acuerdo-marco mínimo común

La evaluación de los resultados finales de la Ronda de Uruguay, para su retroalimentación, tendría que considerar la dificultad de la negociación conjunta, en virtud de que algunos países, como México avanzaron por el camino bilateral. La evaluación debería tener por objetivo el logro de un acuerdo mínimo común, para lo cual deberían considerarse los siguientes propósitos:

- Lograr la mayor disminución arancelaria posible para las exportaciones latinoamericanas, sobre todo para los productos afectados en mayor medida por el escalamiento arancelario.
- Ampliar los plazos de apertura comercial en los sectores que necesiten de un tiempo mayor para alcanzar la eficiencia que les permita enfrentarse a la competencia de las empresas estadounidenses.
- En vista de la gran brecha de desarrollo que existe entre Estados Unidos y América Latina, sustentar las concesiones ofrecidas por ambas partes en el principio de reciprocidad relativa, en lugar de completa, o al menos, considerar la posibilidad de una apertura más gradual en los países latinoamericanos, que en EUA.

<sup>6</sup> Jagdish N. Bhagwati, "Trade in Services and the Multilateral Trade Negotiations", en Economic Review, vol.1 núm. 4 septiembre de 1987, pp. 549-569.

- Asegurar el acceso al mercado estadounidense de los productos que en la actualidad enfrentan altas barreras no arancelarias: por ejemplo los textiles, los productos alimenticios y el acero. Evitar que Estados Unidos excluya de la apertura, éstos y otros productos de interés especial para la región.
- Evitar que las restricciones no arancelarias, aplicadas a las exportaciones latinoamericanas, sean sustituidas por otras más indirectas pero igualmente dañinas al esfuerzo exportador de la región.
- Establecer procedimientos eficaces y justos para resolver las eventuales controversias comerciales con Estados Unidos.
- Determinar reglas claras y transparentes para la aplicación de subsidios, derechos compensatorios e impuestos antidumping.
- Reconocer los esfuerzos unilaterales de liberación comercial, realizados por un número creciente de países de la región.
- Negociar un incremento de los recursos provenientes de fuentes multilaterales y bilaterales, para financiar el proceso de reconversión industrial que se derive de la integración hemisférica.
- Mantener la flexibilidad necesaria en la legislación nacional sobre inversión extranjera y derechos de propiedad intelectual para garantizar los intereses de los países latinoamericanos en estas áreas.
- Examinar casos anteriores de liberación comercial entre Estados Unidos y sus contrapartes comerciales, por ejemplo los acuerdos de libre comercio con Canadá y con Israel, el caso de Puerto Rico y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, para ver que lecciones contiene respecto a posibles acuerdos con los países latinoamericanos.
- Analizar cuidadosamente los otros factores que EUA ha planteado como elementos fundamentales del proceso de integración hemisférica, sobre todo la eliminación de controles a la inversión extranjera, la protección de la propiedad intelectual, y la condicionalidad con que se pretende establecer estas áreas.
- Profundizar si la liberalización de los flujos de inversión se extendería a las salidas de capital de la región y sus implicaciones para los regímenes cambiarios existentes.

### **Evolución del área de libre comercio: Sistema Económico Latinoamericano (SELA)**

**Comercio:** Uno de los acontecimientos más importantes en materia comercial en relación con la ALCA fue la prórroga de la facultad de aprobación expedita (*fast track*), la cual es fundamental para que Estados Unidos negocie acuerdos comerciales. En mayo de 1991, el Congreso aprobó la prórroga de esa facultad hasta el 1 de junio de 1993, que constituye el plazo máximo previsto por la Ley Ómnibus de Comercio y Competitividad de 1988.

**Deuda:** Este tema ha sido difícil, puesto que el Congreso estadounidense ha impedido al ejecutivo de su país adoptar los proyectos de ley que le permitan seguir adelante con el programa de reducción de deuda en el marco de la ALCA, debido a que todos los programas, con implicaciones presupuestarias, deben ser autorizados, por distintos comités, siendo los de asignación los responsables de controlar el gasto público, más escépticos y cautelosos, en el análisis de las nuevas propuestas relacionadas con la ayuda externa, que los comités de autorización.

Varios parlamentarios se oponen a los planes del ALCA para reducir los pasivos, porque consideran que la cancelación es un mecanismo inadecuado para resolver el problema de la deuda latinoamericana y caribeña y porque consideran que Estados Unidos, no debe ayudar a otros países, en un momento en que sus propios problemas económico son enormes.

Ante la falta de capacidad negociadora y de los fondos necesarios para seguir adelante con sus planes de reducción de deuda, el Ejecutivo estadounidense ha empleado los mecanismos existentes de manera más creativa, por ejemplo:

1. Para cancelar por completo la deuda de 341 mdd, contraída por Bolivia con la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID), el Departamento del Tesoro utilizó una facultad que le confiere un estatuto para reducir o cancelar totalmente la deuda de los países menos endeudados (PMA). Ésa fue la primera vez que el trato para los PMA, se extendió a un país que no pertenece a esa categoría.
2. También se aplicó para cancelar un total de 1,000 mdd de deuda oficial bilateral contraída por Guyana, Haití, Honduras y Nicaragua con el Gobierno Estadounidense. Haití es el único país del Hemisferio Occidental clasificado como PMA.

El tema de la deuda, en el marco del ALCA, no promete grandes beneficios para la región. El monto de la deuda latinoamericana y caribeña susceptible de reducirse con base en los criterios establecidos en la Iniciativa (12,000 mdd), si bien importante para algunos países, resulta poco significativo en el marco del débito externo global de la región, que para 1989 ascendió a poco mas de 420,000 millones de dólares.

Para reducir esa deuda, los países deben cumplir unos criterios de condicionalidad aún más rigurosos que los del Club de París (programas de reformas del FMI y el Banco Mundial, en materia de inversiones por medio del BID y en caso de ser apropiado, completar un programa de reducción de deuda con la banca comercial) y cuya cobertura amplió el Congreso Estadounidense para incluir la protección de los derechos humanos, la democratización, la cooperación en la lucha contra el narcotráfico y el albergue a terroristas.

**Inversiones:** El extraordinario crecimiento de los flujos de capital extranjero, en particular de la *Inversión Extranjera Directa* (IED) es la manifestación más palpable del proceso de *globalización* mundial, particularmente por su significativo crecimiento en la década de los noventa. En 1998 los flujos de las inversiones directas en el mundo establecieron un récord histórico de más de 650.000 millones de dólares, casi 40% más que en 1997, de los cuales los países desarrollados captaron más del 70% modificándose la tendencia de los últimos años anteriores, que favorecía en mayor medida a los países en desarrollo.

No obstante, el impacto de la reciente crisis financiera internacional sobre los flujos de capital, la inversión extranjera directa hacia la región mostró un sostenido dinamismo, con un aumento de casi el 11%, al pasar de 69 mil millones en 1997 a más de 76 mil millones en 1998 y un estimado de casi 86 mil millones en 1999, superando a los países de Asia en la distribución entre las regiones en desarrollo y muy distante del resto de las regiones en desarrollo.

En el decenio de los '90s, los flujos se multiplicaron cerca de 8 veces entre 1990 y 1998 para la región, concentrándose en 5 países de mayor tamaño económico relativo, que absorbieron el 84% del total en 1998:

País	% de IED
Brasil	42%
México	13%
Argentina	8%
Chile	6%
Venezuela	5,8%



Fuente: Tendencias de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Otto Boye Soto. Secretario Permanente del SELA. Finanzas, inversión y crecimiento. Edición N° 59. Mayo - Agosto 2000. <http://lanic.utexas.edu/~sela/AA2K/ES/cap/N59/rcap59-6.htm>.

En término de modalidades, alrededor del 60% correspondió a la creación de nuevos activos y el restante 40% a la compra de activos existentes.

Los datos de la CEPAL indican que en 1996-1998, las fusiones y adquisiciones se incrementaron, en tanto el valor de las privatizaciones bajó considerablemente. Mientras que en Argentina, Brasil y Chile, predominaron las fusiones y adquisiciones, en México ha destacado la actividad relacionada con la creación de nuevos activos.

La casi totalidad de la inversión proviene de Estados Unidos y Europa, aunque una buena parte de la inversión de 1996-1998 (más de la mitad) ha provenido de España, que ha concentrado sus inversiones en actividades financieras, petróleo, telecomunicaciones, transporte aéreo, energía y muy poco en empresas manufactureras, seguida por Estados Unidos, Alemania, Francia y los Países Bajos.

La estabilización macroeconómica, la consolidación y profundización de la integración regional, la apertura comercial y financiera (requisitos de desempeño: exigencias e incentivos para el inversionista extranjero), una tasa de rentabilidad, superior a la de otras regiones en desarrollo, amplios procesos de privatización y políticas de fomento industrial y tecnológico; han propiciado una mayor atracción de las inversiones extranjeras, que se han visto consolidados por la suscripción masiva de Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) y por compromisos sobre inversión en los nuevos acuerdos de integración y de establecimiento de zonas de libre comercio.

Sin embargo, los países de la región, se enfrentan con una contradicción de difícil solución: por una parte, tienen una imperiosa necesidad de atraer inversiones, en función de lo cual han mejorado y perfeccionado sus políticas de protección y promoción, bajo diversos mecanismos jurídicos, pero, por otra parte, necesitan canalizar esos flujos hacia objetivos nacionales de desarrollo, para lo cual requieren no solo de políticas específicas dirigidas a tales fines, sino también normativas de aplicación multilateral, que no restrinjan ni entorpezcan la consecución de tales objetivos.

Empíricamente, no parece existir mucha coincidencia entre inversión extranjera directa y crecimiento económico, pero la CEPAL y la UNCTAD concluyen en 3 causas fundamentales:

- 1<sup>er</sup>: Una buena parte de los ingresos generados por esa inversión fue el resultado de transferencias de activos existentes que no condujeron a la formación de nuevas unidades productivas, contribuyendo muy poco a la formación de capital fijo.
- 2<sup>do</sup>: Los ingresos por concepto de privatizaciones fueron utilizados mayormente en financiar el déficit de balanza de pagos o fiscales, por los gobiernos de la región.
- 3<sup>er</sup>: La contribución de la inversión extranjera al desarrollo industrial integral ha sido exigua, como en el caso de la dirigida al ensamblaje de manufacturas con partes y componentes importados.

Por lo tanto, las negociaciones sobre comercio e inversión, tanto en el plano bilateral como en el hemisférico del ALCA y el multilateral de la OMC, plantean el problema de cómo lograr una combinación efectiva de las medidas de protección y liberalización en materia de inversiones directas, con las políticas públicas de fomento y desarrollo económico, como uno de los retos que se tienen por delante. También interesa extraer conclusiones relativas a su efecto sobre el empleo, la balanza comercial y de pagos, su potencial exportador, las formas de su financiamiento.

En esta fase de transición hacia sociedades del conocimiento, interesa apreciar el aporte tecnológico que pueden efectuar las inversiones extranjeras directas, en forma de investigaciones básicas y aplicadas y, en qué medida facilitan el acceso y expansión de la «nueva economía», sustentada en las tecnologías de información y de comunicación, ya que, si en estas nuevas actividades la tecnología que se utiliza es elaborada con exclusividad en los países centrales, se agigantará el abismo que media entre el mundo en desarrollo y el desarrollado.

**Ambiente:** El ALCA ofrece una oportunidad innovadora para la cooperación en ese campo. Estados Unidos pretende utilizar el plan de la reducción de la deuda, para generar fondos (mediante la conversión de deuda en moneda nacional) que se canalizarían a juntas regionales para proyectos ambientales, permitiendo una fuente de recursos para ese tipo de programas, en un momento en que tanto EUA, como los países latinoamericanos y caribeños, están enfrentando graves restricciones presupuestarias.

Las organizaciones ambientales tienen una gran influencia en el proceso legislativo estadounidense: Exigen que las juntas ambientales regionales encargadas de manejar los fondos, producto de los programas de reducción de la deuda, se integren con representantes no gubernamentales. Estados Unidos ha establecido una Junta Ambiental para las Américas, formada por representantes de agencias oficiales y organizaciones ambientales del sector privado. La Junta está negociando acuerdos marco ambientales con Bolivia Chile y Jamaica, 3 países cuya deuda se redujo en el marco de la iniciativa.

Al SELA se le encomendó, en la XVII Reunión del Consejo Latinoamericano celebrada en 1991, lo siguiente:

- *Examinar y seguir los principales acontecimientos relacionados con la iniciativa, tanto en Estados Unidos como en los distintos modelos de integración.*
- *Seguir los avances relativos a las negociaciones del TLCAN y examinar las experiencias que de ellos se derivan para América Latina y el Caribe.*
- *Analizar las experiencias prácticas de países del Caribe y Centroamérica en el marco de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y los países del Caribe bajo el Caribbean.*
- *Otorgar asistencia técnica a los países miembros del SELA, en sus negociaciones con Estados Unidos en el marco de la Iniciativa.*
- *Identificar y evaluar, con base en los datos existentes, para cada país, subregión y región, las medidas arancelarias y no arancelarias que afecten las condiciones de acceso al mercado de Estados Unidos, en colaboración con los organismos regionales e internacionales competentes.*
- *Convocar a una Reunión de consulta sobre las relaciones de América Latina y el Caribe con Estados Unidos.*



## VIII. La Globalización

### 1. El Proceso Mundial de Globalización y sus Antecedentes.

En los últimos cien años, el análisis del capitalismo contemporáneo puede dividirse en las cuatro fases siguientes: la primera, concluyó con el inicio de la primera guerra mundial y se distinguió por el auge de la economía mundial; la segunda, comprendió el periodo de entre guerras (1914-50) predominando la autarquía comercial y financiera; la tercera, vio nacer a las instituciones creadas en Bretton Woods (1950-73), en estos años se restauró el comercio mundial y los flujos internacionales de capitales; finalmente, el ciclo de estanflación (de crecimiento lento con alta inflación) donde se abandonó el orden monetario mundial (a partir de 1973).

Particularmente, se nota que la integración de la economía mundial (fase más avanzada del capitalismo contemporáneo) reinició en 1945 con el nacimiento de las instituciones de Bretton Woods -El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM)-, así como, con la creación del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). A través de estas instituciones se restauraron los flujos mundiales de comercio y capitales, generándose una mayor "interdependencia" entre las diversas economías del mundo.

La integración económica presenta algunas características, tales como:

1. Se manifiesta en una marcada tendencia a la eliminación de las barreras comerciales y financieras, así como, el permiso al libre movimiento de mano de obra. Es decir, permite el libre movimiento de los factores de la producción (trabajo y capital) exceptuando a la tierra.
2. La integración económica puede ser: comercial, permite el libre flujo de mercancías; financiera, permite el libre flujo de capitales y laboral, permite el libre movimiento de la mano de obra.
3. En el proceso de integración económica encontramos las siguientes etapas:

**Club de Comercio Preferencial:** Dos o más países acuerdan reducir sus respectivos gravámenes a las importaciones de todos los bienes y/o servicios entre sí, es decir, cuando intercambian pequeñas preferencias arancelarias, manteniendo sus aranceles originales frente al resto del mundo.

**Area o Asociación de Libre Comercio:** Dos o más países eliminan todos los gravámenes de importación y todas las restricciones cuantitativas a su comercio mutuo en todos los bienes y/o servicios, manteniendo sus aranceles originales frente al resto del mundo.

**Unión Aduanera:** Dos o más países eliminan todos los gravámenes de importación a todos los bienes y/o servicios de su comercio mutuo y, adicionalmente adoptan un esquema de arancel externo común a todas las importaciones de bienes y/o servicios provenientes del resto del mundo. Una Unión Aduanera es una Área de Libre Comercio porque el comercio es libre entre los países miembros. Sin embargo, una Área de Libre Comercio no es una Unión Aduanera ya que la primera no tiene un arancel externo común.

**Mercado Común:** Se crea cuando dos o más países forman una Unión Aduanera y, adicionalmente permiten la libre movilidad de todos los factores de la producción (trabajo y capital). Los países que lo integran establecen un arancel externo común, al igual que la Unión Aduanera. Un Mercado Común es también una Unión Aduanera y una Área de Libre Comercio, sin embargo una Unión Aduanera no es un Mercado Común porque el último permite el libre flujo de trabajo y capital.

**Unión Económica:** Se presenta cuando dos o más países crean un Mercado Común y, adicionalmente, proceden a unificar sus políticas fiscales, monetarias y socioeconómicas. En esta etapa, surgen las instituciones supranacionales. Una Unión Económica es la forma más completa de integración.

4. Existen países líderes (Estados Unidos, Alemania y Japón) que son capaces de modificar el entorno económico mundial por el tamaño de sus economías. Cualquier decisión que tomen en materia de tasa de interés o tipo de



cambio (por mencionar estos ejemplos) afectan la evolución del mercado manufacturero y financiero del resto del mundo. Estas naciones son "fijadoras de precios".

5. En contrapartida, existen naciones con economías pequeñas, las cuales no tienen capacidad para incidir en el entorno económico mundial, por lo que son tomadoras de precios.

En la actualidad, los países, prácticamente, tienen la obligación de insertarse en esta modalidad del capitalismo contemporáneo para aprovechar sus oportunidades así como enfrentar sus riesgos. No hacerlo, podría llevar a las naciones al atraso endémico. Se hace notar que la globalización puede referirse tanto a los mercados, como a las actividades de las empresas, pero que este fenómeno de expansión económica a nivel mundial, es generado básicamente por las fuerzas microeconómicas, lo cual se refleja en el incremento de bienes y servicios, vía comercio e inversión, así como el mayor grado de interrelación entre los distintos actores económicos privados a nivel global.<sup>1</sup> Varios hechos a nivel internacional permitieron acelerar este proceso entre los que destacan:

- I) Las crisis petroleras y cambiarias a nivel mundial.
- II) La crisis financiera en los PED.
- III) La liberalización del sistema financiero mundial.
- IV) La culminación de la Ronda Uruguay.
- V) El incremento de la competencia a nivel mundial.
- VI) Los avances tecnológicos
- VII) La homogenización de las políticas económicas a nivel mundial.
- VIII) La caída del sistema socialista.

Según un estudio de la OCDE, existen cuatro fenómenos que permiten identificar que la economía mundial está inmersa en este nuevo estado:

- I) La declinación del líder hegemónico en la economía mundial, sin un sustituto actual. En todas las anteriores etapas de integración internacional, existía un líder hegemónico, España, Inglaterra. Es evidente la declinación del poder económico de los EUA en los últimos años y al parecer, no existe un sustituto que pueda ocupar ese lugar;
- II) El rápido crecimiento de los mercados financieros globales aunado a la generación de nuevas tecnologías de información, lo que ha propiciado el crecimiento de las transacciones cambiarias (a finales de la década pasada, las transacciones internacionales por día oscilaban en 600 mmd, para 1993, dichas operaciones por día eran del orden de 1 billón de dólares en promedio), lo cual ha disminuido el poder de los bancos centrales en el control del valor de las divisas;
- III) Una mayor interrelación de las corporaciones a nivel mundial, ayudada por las políticas introducidas por los gobiernos y las nuevas tecnologías, lo cual ha propiciado una mayor competencia mundial entre las empresas, mismas que buscan sobrevivir en los mercados internacionales;
- IV) Una marcada sensibilidad de los gobiernos por cuestiones como el medio ambiente global, la democracia etc.<sup>2</sup>

En contraste, la globalización de los mercados ha estado más enfocada a la disminución de las barreras al comercio como una tendencia para homogeneizar las preferencias de los consumidores y mejorar el transporte y las comunicaciones permitiendo a las empresas diversificar sus actividades. Sin embargo, actualmente existen otras barreras que todavía interfieren en los gustos del consumidor y la fuerte competencia entre los productores internos

<sup>1</sup> Op cit, Oman, Charles, Pag. 33.

<sup>2</sup> Op cit Charles, Oman, Pag.13.

ha hecho que la globalización de los mercados tenga una modesta dinámica, forzando a las empresas a localizar sus actividades cerca de los mercados de consumo.<sup>3</sup>

La globalización se relaciona, por lo tanto, con todo lo que genere condiciones en las cuales el incremento de una fracción de valor y riqueza sea producido y distribuidos mundialmente con un sistema de redes intrafirma. A nivel de las firmas la globalización puede ser expresada (entre otros índices) mediante:

- El incremento en la IED.
- El incremento en el comercio mundial, especialmente de bienes intermedios, de los cuales un gran porcentaje es comercio intrafirma.
- El surgimiento de un importante número de acuerdos de cooperación entre firmas en campos como la I&D, abastecimiento, producción, distribución y venta.<sup>4</sup>

Todos estos factores han contribuido a la formación de redes globales, las cuales están proporcionando una nueva configuración en la estructura industrial mundial, sobreponiéndose a la tradicional estructura de la especialización internacional. En esta nueva configuración, locaciones específicas han tenido ventajas competitivas construidas por las firmas. En otras palabras, las áreas geográficas limitadas y sus características específicas continúan jugando un punto importante en la formación de redes intraindustriales globales.<sup>5</sup>

Este énfasis sobre lo local o regional, como contraparte de la dimensión global contradice la perfecta movilidad del stock humano, físico y financiero de una economía global. Lo cierto es que los flujos financieros se han insertado a nivel mundial pero no ocurre lo mismo para el capital físico (sólo cuando hay que disminuir los costos) y en menor medida en la movilización de capital humano. La naturaleza de la interacción entre los actores globales y la construcción de redes económicas en territorios específicos y de los factores que dependen es complicado, no solo por los diferentes procesos y regiones que abarca sino también por la forma en que estas redes intraindustriales funcionan (como las multinacionales, redes de alianzas estratégicas, subcontrataciones y coinversiones).

Por tanto, podemos afirmar que actualmente la globalización se ha enfocado a sectores específicos como el sector financiero o de algunas industrias en donde las grandes empresas transnacionales han generado procesos de producción, distribución y venta, con alcance mundial.

Siendo las fuerzas microeconómicas tanto internas como externas, las impulsoras de la integración económica, surge la visión de controlar esas fuerzas desde un aspecto regional, ajustando la estructura de las naciones a la dinámica de las fuerzas microeconómicas.

En este sentido, es importante destacar que la regionalización y la globalización no se contraponen, sino por el contrario, están sentando las bases de una posible **integración económica global**.

---

<sup>3</sup> OCDE. Globalisation and Local & Regional Competitiveness, OCDE, Paris 1994, Pag. 7.

<sup>4</sup> Op cit, OCDE, Globalisation and Local & Regional Competitiveness, Pag. 8.

<sup>5</sup> Ibid. Pág. 12.



## VIII. La Globalización

### 2. Las Empresas Transnacionales

Las empresas transnacionales (ET's) son aquellas cuyo origen, dirección y propiedad corresponde a residentes de un país desarrollado, de una economía de mercado, que realizan actividades productivas a una escala internacional. La expresión "transnacional" se adoptó para distinguirlas de las empresas "multinacionales" definidas en el marco de los acuerdos de Cartagena y bilaterales de los países latinoamericanos, siendo éstas últimas de capital, provenientes de varios países de la región y que actúan en el ámbito Latinoamericano e internacional.

El impacto de las ET's en la economía mundial son fundamentales; dadas sus políticas internas de desarrollo y su influencia sobre aspectos específicos de la actividad económica, como son: los niveles de empleo, del ingreso, su participación en la inversión y el proceso de transferencia de tecnología a nivel internacional.

#### La empresa transnacional

Durante el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas de 1973, se estableció un concepto, el cual define el campo de acción de la IED, limitándolo a los flujos financieros; mientras que la Empresa Transnacional va más allá de esos flujos, pues abarca el establecimiento de procesos productivos complejos, que pueden ser independientes de ellos.

Las ET's, como parte de la IED, pueden referirse a la transferencia de tecnología, de bienes, a la prestación de servicios administrativos y empresariales, y otras prácticas comerciales conexas. A medida que la Empresa Transnacional se amplía, desarrolla más elementos de provisión de capital, en forma de inversión directa.

El Universo de las Empresas Transnacionales es muy extenso y diversificado, al grado de que anteriormente era difícil identificar la nacionalidad de las matrices y el vínculo corporativo entre ésta y sus subsidiarias. Actualmente, el problema es que la expansión de estos consorcios no presentan límites en su crecimiento, ya que los montos de sus capitales son realmente considerables y la vinculación con las filiales es cada vez más interna.<sup>1</sup>

#### Políticas y Estrategias de Desarrollo de las Empresas Transnacionales.

Uno de los principales aspectos de la empresa transnacional es su estructura de organización. La estructura tradicional se basaba en que las ET's eran las únicas que incorporaban filiales a sus firmas, como únicas administradoras y dueñas de los corporativos, y también únicas portadoras de tecnología.

La fluidez de los recursos y las funciones, entre las ET's de nivel corporativo y las filiales, eran muy limitadas. Las primeras manejan la cuestión directiva, mientras que las segundas recibían los planes y programas, conforme a una estructura jerárquica, acorde a su división y operación internacional.

Un entorno de globalización exige nuevas formas de organización, lo cual las hace más complejas, al regirse por lineamientos multidireccionales entre las filiales y las firmas, para lo

---

<sup>1</sup> Para ser filial de una ET se debe cubrir, como mínimo el 5% del capital social en menos de una transnacional, o en un escenario más módico, establecer sociedades con la misma, con su consecuente efecto en el reparto de utilidades y/o ganancias.

cual cuentan con departamentos internos en búsqueda constante de planes y programas de mercados, así como de movimientos financieros, acordes a su establecimiento.

En esta búsqueda se procura ofrecer alternativas en corto plazo, tanto al centro (matriz), como a sus sucursales (subsidiarias y filiales) economías de escala para reducir costos, aportándoles elementos que les permita un proceso eficiente de producción, tales como:

1. Control de materias primas.
2. Captación de mercados en procesos de apertura.
3. Explotación de mano de obra barata.

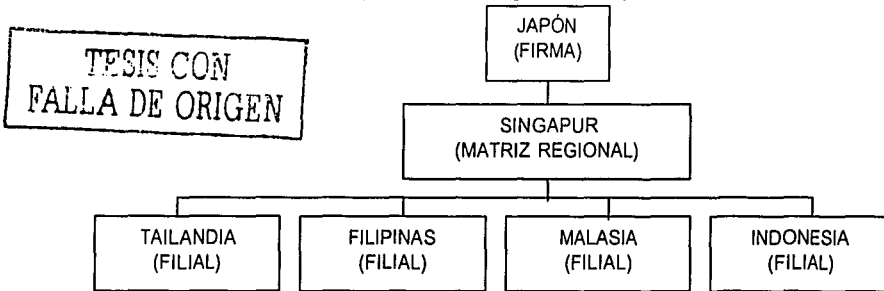
### Estructura Intra-firma

Una de las principales estructuras de organización de las Empresas Transnacionales consiste en las denominadas "Intra-firm" (estrategia interna), organización muy compleja por los requerimientos de grandes funciones especializadas, lo cual implica incorporar diversos niveles y estructuras que desarrollen funciones para la producción o servicio en particular.

Se trata de cadenas productivas en las diversas filiales, fuera del país donde se localiza la firma (matriz). Estas filiales tendrán la responsabilidad de realizar las actividades de la ET en una determinada región del mundo, mostrando una continuidad en la actividad de la firma, es decir, dentro de un proceso productivo. Si una empresa decide invertir en la extracción, producción o ensamblaje de algún recurso, se especializara exclusivamente en una parte del proceso productivo. La generación de recursos serán flujos constantes a la firma matriz.

La estructura "Intra-firm" permite tener la toma de decisiones en la casa matriz, y dependiendo de la estrategia de regionalización, las decisiones podrán tomarse cerca de las filiales, a través de una base central regional. A continuación se presenta un ejemplo:

Estructura de Toyota en Autopartes  
(Modelo de Integración Regional): Asia



El principal objetivo de la producción en línea (modelo de integración regional) es lograr una mayor coordinación con las filiales, mediante la supervisión de la matriz regional, que a su vez es dirigida por la firma corporativa. Sin embargo cada una es responsable de su propia actividad y a su vez se interrelacionan; si una filial coordina las ventas y el mercado internacional, otra estará encargada de la venta de servicios y otras estarán dando apoyo, en recursos, a las demás filiales.

Generalmente este tipo de estructura se adopta en corporativos dedicados a la rama automotriz, petrolera, siderúrgica, cibernética y electrónica.

Empresas Transnacionales Seleccionadas con Estructura Intra-Firm

FIRMA	PAÍS DE ORIGEN	MATRIZ REGIONAL	REGIÓN
ASEA BROWN BOVERI	Suiza	Hong Kong EUA	Asia y Pacífico Norteamérica
BRITISH PETROLEUM	Reino Unido	Singapur EUA Bélgica	Asia y Pacífico Norteamérica Europa
FORD MOTOR CO.	EUA	Japón Reino Unido	Asia y Pacífico Europa
GENERAL MOTORS	EUA	Singapur Suiza	Asia y Pacífico Europa
HITACHI	Japón	Singapur Reino Unido	Asia y Pacífico Europa
SONY	Japón	EUA Alemania	Norteamérica Europa
IBM	EUA	Japón Francia	Asia y Pacífico Europa

El establecimiento de las filiales se determina por factores, como los siguientes:

1. Facilidades en Telecomunicaciones y transporte.
2. Calidad en recursos humanos.
3. Mercado de operación.
4. Beneficios fiscales.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

Otra forma de organización de las Empresas Transnacionales es la interrelación entre firmas "Inter-firm" que consiste esencialmente en una estrategia de sociedad o alianza.

Estas sociedades son una forma de organización de actividades corporativas que van más allá de las propias fronteras de una transnacional, en las que algunas retienen información sobre las ventajas específicas de las firmas; otras realizan su propia apertura y desarrollan nuevas ventajas, haciendo que las relaciones entre firmas (Inter-firm) generalmente sean inequitativas.

Las sociedades pueden presentar distintos valores dentro de la cadena productivas, mediante la investigación y el desarrollo, esencialmente en la venta de servicios. Por ejemplo: La IBM (EUA) se alió con Thompson CSF (Francia), para dirigirse al mercado de microprocesadores; con Toshiba (Japón) tuvo cooperación para el desarrollo de un buscador estático, con el fin de acceder a los mecanismos de los microchips; con Siemens (Alemania) y Toshiba trabajo en el avance dinámico en este procesador.

Otro ejemplo, es la sociedad que formaron Renault (Francia) y Volvo (Suiza), para la producción de automóviles y camionetas.

Esta estructura de organización produce beneficios conjuntos, pues la sociedad puede transferirse tecnología, de manera complementaria, en un periodo rápido, que le permitiría reducir costos y riesgos.

A pesar de que este tipo de estrategia de las corporaciones transnacionales, agregan recursos de valor a sus cadenas productivas (complejos procesos de manufactura, productividad laboral, mercado y distribución de redes en servicio y venta); son muy restringidas las áreas para aplicarla porque la sociedad considera que se presentan problemas de autoridad corporativa,

límites empresariales y productivos y diferencias con los Gobiernos por la regulación de la política económica.

### **La Emergencia de la Red**

La estructura de Red es la relación de la matriz, a través de las Empresas Transnacionales, en la que se combina una cadena productiva en forma horizontal y vertical (estrategia de sociedad), con otras transnacionales, en un determinado punto de su cadena productiva. La Red combina la organización "Intra-firm" con la "inter-firm" en su estructura y se basa en parte en autoridad, experiencia, metas, responsabilidad, contabilidad, reconocimiento y búsqueda de la información tecnológica, que es crucial en el manejo de su actividad (con las filiales) en algunas zonas y regiones, con el fin de responder rápidamente al cambio competitivo de las Empresas Transnacionales.

Un ejemplo de ello serían las líneas aéreas enlazadas entre sí de acuerdo a sus rutas y destinos, en pro de un incremento en su productividad (servicio) y su posible diversificación (varias opciones de destino y cruces), con lo cual permiten incrementar su demanda con las mismas líneas.

Otro caso sería el de las telecomunicaciones (generalmente por vía satélite), en donde se forma un gran corporativo de varias ET's, donde la transmisión de información va de una división principal a otra -por lo general dirigida por otra empresa- y esta a su vez la transmite a una división de nivel operacional -que posiblemente maneje otra firma-.

Actualmente este tipo de estrategias se tratan de descentralizar la información de las firmas, para lograr autonomía e independencia y que cada firma pueda dedicarse exclusivamente a su actividad, dentro de la cadena de valor, sin depender en exceso de las demás firmas; lo cual le da flexibilidad a la absorción de los avances tecnológicos.

### **El impacto de las empresas transnacionales en la estructura y composición de una economía**

El rápido crecimiento de la Inversión Extranjera, se ha acompañado de grandes cambios en la composición sectorial de la estructura económica. Durante los años 50's la IED se concentraba a nivel mundial en el sector primario y los recursos basados en la manufactura; en los 70's esta concentración disminuyó, dirigiendo su atención al sector servicios y a la manufactura pero con una mayor intensidad en tecnología (cibernética), por lo que estos sectores presentaron un crecimiento acelerado durante los 80's, y para los 90's concentraron el 60% del total de la IED, a nivel internacional.

Este crecimiento en los servicios y la manufactura-tecnológica, no ha significado la falta de IED en otros sectores; sino ha implicado una diversificación en su propia composición. La entrada y salida de inversión en manufacturas ha sido representativa durante los 80's, mientras que en el sector primario se ha incorporado dentro de la escala productiva de las mismas empresas transnacionales.

Además de los cambios en la participación sectorial, la influencia de las Empresas Transnacionales repercute en los niveles de los principales indicadores económicos de un país, en la composición interna de la economía, en la política de regulación de las mismas empresas transnacionales, así como en las políticas económicas aplicadas por los gobiernos receptores.

## **Inversión**

En lo que se refiere a la concentración y participación de las empresas transnacionales en los niveles de inversión, **en teoría** producen que las empresas que llegan y se asientan con procesos productivos, incrementan los niveles productivos del país receptor con un efecto multiplicador, pues al invertir una ET en cualquier actividad, genera demanda de empleo, su instalación requiere recursos tanto manufactureros como de servicio, alentando así, en un principio, la planta productiva instalada e influyendo posteriormente con la empresa establecida, en el funcionamiento social de la economía.

El mismo nivel de inversión que presentan las permite penetrar cada vez más, mediante la adquisición de empresas locales que lleva implícita la transferencia de tecnología, la creación de nuevos empleos y la capacidad para efectuar actividades productivas, para las que las empresas locales no cumplen con los requisitos adecuados.

A finales del milenio la expansión económica estuvo acompañada desde un principio de grandes corrientes de capitales que se desplazaban según las exigencias de la propia actividad económica a nivel mundial. Los agentes más dinámicos en este proceso de internacionalización fueron generalmente las empresas industriales, comerciales y financieras que se van consolidando, con fusiones o con la formación de trust internacionales, lo cual les permite tener grandes capitales de inversión y con base en ello tener presente siempre la aceptación para establecerse en determinada región.

## **Ingreso**

Los sectores en que predominan las ETs se caracterizan por presentar grandes plantas, mayor utilización técnica de capital, concentración de los ingresos más altos en aquellas empresas controladas por este tipo de capital (desigualdad en los niveles de ingreso global laborales entre una planta y otra), crecientes niveles productivos.

Es de suponerse que las remuneraciones y los niveles de ingreso se asocian al nivel de calificación, a la mayor mecanización, a las políticas de apoyo a estas empresas, a una organización más rígida y a los altos niveles de productividad. Es indudable que en el análisis de los diferenciales en las remuneraciones debe considerarse el grado de organización sindical, pues propician disparidades regionales que modifican el nivel de salarios entre las empresas del mismo sector, tecnológicamente similares.

No obstante que el nivel de ingreso es mayor en los sectores donde actúan las transnacionales, el grado de tecnificación hace que su participación en el valor agregado sea inferior, con lo cual la redistribución del ingreso favorece a los propietarios del capital, con la intensificación del capital-empleo, sin que se redistribuya el ingreso entre los asalariados, afectando la estructura de la demanda.

## **Empleo**

La empresa, al analizar sistemáticamente los procesos de trabajo, determina el método apropiado para operar con el menor tiempo, menor esfuerzo y mayor rendimiento, estableciendo la relación capital-hombre. Para ello fragmentan el sistema laboral en divisiones, para eliminar la "indispensabilidad" de empleados y obreros, automatizando el funcionamiento de sus sistemas, realizando cambios de personal acorde a los niveles de producción. Así en la selección y remuneración del trabajador, se toma en cuenta el grado de dificultad, experiencia y formación; además, su capacitación se limita a lograr un mayor rendimiento en un puesto



concreto, pues no se pretende elevar la calificación general de la mano de obra, a excepción de aquellos trabajadores destinados a ocupar posiciones gerenciales y directivas.

### **Las empresas transnacionales y la economía mundial**

La expansión de las Empresas Transnacionales plantea la necesidad de incorporar un contrato en la economía mundial, que considere los elementos que derivan en la acción de tales corporaciones, tales como: su capacidad para transferir recursos productivos entre distintos países; para desplazar la producción de bienes, en función de la evolución tecnológica de los países de origen y destino; para actuar simultáneamente en distintos mercados financieros y para generar flujos de comercio. Lo anterior cobra particular importancia al considerar que las Ets se desenvuelven en una estructura de mercados oligopólicos, en la que su competencia se caracteriza por una intensa diferenciación de productos.

La expansión de las corporaciones transnacionales ha generado la necesidad de realizar análisis de juicio, en la formulación de la política de los gobiernos de origen en virtud del deterioro de la balanza de pagos; de la inversión directa al exterior, esencialmente de Estados Unidos, Japón y Reino Unido; del efecto negativo, en el corto plazo, de las grandes salidas de capital; y del efecto positivo, en el mediano y largo plazo, de las utilidades generadas por las filiales al establecerse.

Otros análisis de juicio deben realizarse en América Latina, pues la aparición de estos consorcios y su injerencia en la dinámica económica de las naciones, que en el corto plazo han mostrado un gran auge y una gran concentración, posibilitadas por las características genéricas de la región: apertura comercial, privatización, grandes recursos naturales y la esencial mano de obra barata.

### **Comercio internacional**

El comercio internacional que se canaliza al interior de las ETs, en cuanto a sus volúmenes, estructura regional y precios, es una corriente de comercio "intraempresa" diferente a la que se observa en el mercado internacional "competitivo". En el comercio "competitivo" el vendedor busca obtener el precio más alto posible. En el comercio "intraempresa" la empresa que actúa simultáneamente como comprador y vendedor, persigue maximizar el beneficio asociado a la operación global de producción, comercio, financiamiento y distribución. El comercio intraempresa constituye un canal que permite redistribuir costos y beneficios a la empresa entre los diferentes países con vistas a minimizar el impuesto de los regímenes tributarios.

El comercio intraempresa, inicialmente permite prolongar el período de obtención de beneficios monopólicos, al ser la matriz la única productora. Posteriormente y en el corto plazo, la ubicación de capacidad instalada en plantas ubicadas en diferentes países, le proporciona una corriente de intercambio que le reditúa una mayor rentabilidad global a la empresa, pero no al país importador o exportador. Este proceso cambia a largo plazo, al agregarse varios productos a la secuencia del proceso productivo, participando en la formulación de la política comercial cuyos criterios son la mayor o menor eficiencia económica en sus operaciones comerciales externas.

Este comercio se asocia al volumen de inversión directa y al nivel de actividad de las filiales en el exterior y a los sectores y países en que actúan. La situación es diferente en los sectores extractivos y manufactureros, pues en los primeros, el comercio intraempresa se refiere básicamente al flujo de materias primas desde las filiales hacia la matriz u otras filiales donde se procesan o distribuyen. En el sector manufacturero se orientan al mercado interno de los países

en que actúan, por lo que el comercio intraempresa se constituye esencialmente por flujos de equipos, componentes y materiales, desde la matriz hasta las filiales.

El flujo de manufacturas desde las filiales a las matrices adquiere mayor importancia cuando las plantas industriales abastecen el mercado del país de origen y el mercado internacional (maquiladoras).

Lo importante es determinar el volumen de comercio generado por las filiales en el exterior, que se canalizan al interior de las ETs (comercio "intraempresa") y que presentan tres componentes:

1. Exportaciones desde la matriz hacia las filiales (equipos, componentes y materiales).
2. Exportaciones desde las filiales hacia la matriz.
3. Exportación entre filiales.

### **Transferencia de tecnología**

Uno de los principales atributos que se le asignan a las ETs es el de constituir un vehículo poderoso y efectivo de transferencia de tecnología. Sin embargo, la tendencia general de estas, es mantener el control de la tecnología y limitar su difusión, principalmente a sus filiales establecidas en el exterior. Esta política general podría modificarse en aquellos casos en que se cumplan algunas de las siguientes condiciones:

1. El mercado externo tiene un tamaño limitado que no justifica el establecimiento de una planta.
2. El licenciataria es otra empresa transnacional con la que existen acuerdos para intercambiarse determinadas licencias, con el fin de distribuirse mercados.
3. El país de las empresas que desean adquirir la tecnología restringe o prohíbe la presencia de inversiones extranjeras y existen proveedores alternativos de esa tecnología que pudiesen cubrir el mercado.
4. El otorgamiento de la licencia permite explorar el mercado sin riesgo para la empresa licenciante, y facilita, si los resultados preliminares son satisfactorios, hacerse presente posteriormente en ese mercado vía participación o adquisición de la empresa receptora de tecnología.

La transferencia de tecnología que cubre simultáneamente la difusión de innovaciones hacia una filial de la misma empresa, u otra filial de otra empresa, con la que existen acuerdos de "licencias cruzadas", o una empresa independiente, permite integrarse al mercado internacional, pero en aquellos productos que se encuentran en la fase final del ciclo tecnológico.

Otra forma de captación de tecnología es mediante la autorización para que se establezcan filiales en el país, cumpliendo con el requisito fundamental de que existan empresas locales capaces de seleccionar, adaptar y perfeccionar la tecnología importada, para competir en los mercados internacionales. Siendo indispensable para ello que la política nacional que orienta y regula la acción de las filiales, induzca el proceso.

### **Características de la IED y las empresas transnacionales en México.**

Dentro de un marco conceptual las inversiones extranjeras directas (IED), son las que se realizan en el país y provienen del extranjero, y representan una ampliación directa del capital industrial y comercial.

La IED se realiza a través de empresas filiales de transnacionales, en empresas privadas o asociándose con capital público. Esta inversión extranjera se realiza en los sectores económicos y ramas donde existen pocos riesgos y amplias posibilidades de obtener altas ganancias.

La IED llega a nuestro país porque los capitalistas extranjeros que la realizan, obtienen mayores tasas de ganancias aquí, que en sus países de origen.

La exportación de capitales es una característica básica de los países capitalistas desarrollados y se realiza en forma de inversiones extranjeras directas o préstamos a los países que necesitan capitales.

En México existe una Ley y un reglamento sobre inversiones extranjeras que tienen como objetivo fomentar y regular este tipo de inversión en el país. La inversión extranjera directa se dirige a las actividades más dinámicas de la economía nacional; es decir, aquellas que aseguran un amplio margen de ganancia.

**Inversión extranjera directa por actividad económica acumulada 1989-1993<sup>(1)</sup>**

Actividad	IED Millones de dólares	Participación %
Total	21 849.8	100.00
Agropecuario	191.7	0.9
Industria extractiva	1 958.8	0.9
Industria manufacturera	6 316.2	28.9
Electricidad y agua	0.5	0.0
Construcción	510.5	2.3
Comercio	2 191.0	10.0
Transporte y comunicaciones	5 286.5	24.2
Servicios financieros <sup>(2)</sup>	3 618.4	16.6
Servicios comunales <sup>(3)</sup>	3 539.2	16.2

- El sector servicios incluido comercio, absorbe el 67% de la IED.
- El sector industrial, incluida la industria extractiva (que sólo tiene el 0.9% de la IED total) absorbe el 32.1% de la IED.
- El sector agropecuario no es de interés para los inversionistas extranjeros a él sólo se canaliza el 0.9 de la IED total.
- Por actividades destaca la industria manufacturera que tiene el 28.9% de la IED, seguida de transportes y comunicaciones con el 24.2% y los servicios financieros y de alquiler de bienes con el 16% de la IED total.

Fuente: SECOFI, Dirección general de inversión extranjera.

<sup>(1)</sup>No incluye la inversión en el mercado de valores.

<sup>(2)</sup>Incluye servicios financieros de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.

<sup>(3)</sup>Incluye servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, profesionales y técnicos.

Es importante señalar para 1994, se ha calculado, que el 65% de la IED total se invirtió en la bolsa de valores; es decir, son capitales especulativos; y que sólo el 35% de la IED se canalizó a inversiones productivas en diversas actividades y empresas del país. Por otro lado, tal y como se muestra en el cuadro anterior, se observó que los inversionistas extranjeros no se interesaron por los sectores: agropecuario, minería, electricidad, agua, construcción.

**Inversión Extranjera Directa por país de origen  
 Saldo histórico  
 1993 (%)**

País	%
Estados Unidos de América	63.0
Inglaterra	6.0
Alemania	5.0
Japón	4.0
Suiza	4.0
Francia	4.0
Otros países	14.0

Fuente: SECOFI, Dirección general de inversión extranjera.

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**

Históricamente los Estados Unidos han sido los principales inversionistas extranjeros en el país, y en la actualidad absorben cerca de las dos terceras partes de la inversión total. Resulta grave que un sólo país supere a todos los demás juntos, ya que una producción importante proviene de un sólo país, lo cual hace a México más vulnerable a las decisiones de los Estados Unidos.

La historia de la entrada de inversión extranjera directa en México se desenvuelve en los tres siglos de colonización española, la penetración de capital inglés en el México independiente, la penetración del capital norteamericano a partir de fines del siglo XIX, la integración de México en la división internacional del trabajo y la expansión del capitalismo en el siglo XX.

Después de la Segunda Guerra Mundial se permitió la entrada masiva de capitales a México porque se pensaba que ayudarían al proceso de industrialización que se iniciaba. A partir de este momento no se ha detenido la entrada de inversiones extranjeras.

La importancia de la IED no se debe a su monto, ya que en conjunto no rebasan el 10% del capital total nacional, sino al control que ejerce en determinadas actividades económicas.

**Inversión extranjera directa por actividad económica acumulada  
 1989-1993<sup>(1)</sup>**

Sexenio	Inversión acumulada	Crecimiento (%)	Nueva inversión	Crecimiento (%)
Luis Echeverría A. (1970-1976)	5,315.8	43.1	1,601.4	75.8
José López Portillo (1976-1982)	10,786.4	102.9	5,470.6	241.6
Miguel de la Madrid (1982-1988)	24,087.4	123.3	13,301.0	143.1
Carlos Salinas de G. (1988-1994)	73,863.2	206.6	49,775.8	274.2

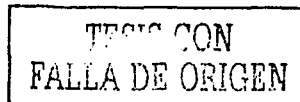
Fuente: Elaborado con base en: NAFIN, *La economía mexicana en cifras*, México, NAFIN, 1984.  
 NAFIN, *El mercado de valores*, México, NAFIN, 26 de mayo de 1986.  
 SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

El mayor crecimiento de la inversión acumulada y de la nueva IED se dio en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, y el menor crecimiento de ambos conceptos se dio en el sexenio de Luis Echeverría.

Conviene aclarar que una parte importante de las nuevas inversiones proviene de la reinversión de utilidades obtenidas en el país o bien de financiamientos provenientes del sistema bancario nacional. Esto significa que las nuevas inversiones son mínimas, además de que un alto porcentaje se canaliza al mercado de valores.

Los principales problemas que genera la IED en México, son:

- Descapitaliza al país, pues salen más divisas de las que entran. Según el Banco de México de 1970 a 1979 salieron del país 6.6 millones de dólares por concepto de utilidades, intereses, regalías y asistencia técnica. De 1989 a 1994 según la SECOFI, la salida de divisas fue de 12,600 millones de dólares.
- No contribuye a resolver el problema del desempleo y subempleo, ya que utilizan tecnologías ahorradoras de mano de obra.
- Contribuyen a incrementar el déficit de la balanza comercial ya que importan más de lo que exportan.
- La IED se realiza principalmente a través de empresas transnacionales que dominan las actividades económicas más importantes del país.



Es evidente que México requiere de la IED, pero ésta debe ser controlada y limitada, para que sólo sea un complemento a la inversión nacional, tanto pública como privada.

La IED se realiza básicamente a través de filiales de grandes matrices que se encuentran en los países altamente desarrollados. Tanto las filiales como las matrices son conocidas como empresas transnacionales. Las ETs son un tipo de monopolio que actualmente dominan la vida económica de todos los países, tanto de los altamente desarrollados, de los atrasados y de los dependientes. Su importancia radica en el gran poder económico que concentran. Es la forma de penetración de capital extranjero.

Las ETs son grandes consorcios organizados internacionalmente por medio de empresas matrices que controlan a muchas subsidiarias o filiales, que operan bajo el mismo nombre y con los mismos objetivos. La influencia de las ETs radica en el gran dominio que tienen; del crecido valor de sus inversiones; de la participación considerable en las empresas que controlan; del tipo de actividades en las que operan -que, en general son las más dinámicas y lucrativas-; de los cuantiosos recursos que manejan sus matrices; de las estrechas ligas que tienen con los más importantes grupos financieros de sus países de origen; así como del control mundial que ejercen sobre la tecnología y los mercados.

#### Algunos ejemplos de ETs

Coca Cola	En la actualidad las empresas transnacionales penetran también bajo la forma de maquiladoras y franquicias.
General Motors	
General Foods	
Esso	La empresas transnacionales que funcionan en México son filiales, por lo que sus actividades están condicionadas a los lineamientos e intereses de las matrices y no de las necesidades internas.
Nestlé	
Volkswagen	
Ciba Geigy	
Pepsico	La forma de penetración de las ETs en México se ha realizado a través de la IED, mediante 3 mecanismos: en forma autónoma, estableciendo empresas filiales, asociándose al capital público.
Hertz	
Eastern	
Holiday Inn	

EFECTOS CON  
 FALLA DE ORIGEN

Según Arturo Bonilla los efectos de funcionamiento de las empresas transnacionales en México son:

- Incremento de la producción y productividad.
- Efectos negativos en el nivel de empleo (no se incrementa).
- Mayor concentración de capital en manos de inversionistas extranjeros.
- Constante y creciente salida de divisas del país.
- Mayor grado de monopolización de la economía mexicana.
- Mayor concentración del capital en ciertas regiones del país.
- Control de los mecanismos de publicidad que permiten la manipulación de los consumidores.
- Creciente intervención en la política del país.
- Control de los canales de comercialización.

La importancia de las empresas transnacionales queda evidenciada por:

- Existen más de 7,500 empresas en el país con capital extranjero. En los últimos 10 años el número de franquicias y de empresas maquiladoras se ha incrementado en forma notable. Para 1994 ya operaban más de 300 franquicias en el país, y más de 2,200 maquiladoras.

- Más del 75% del déficit comercial del país es ocasionado por las empresas con capital extranjero, incluidas las maquiladoras.
- De 1989 a 1994, las ETs han enviado al extranjero más de 13,000 millones de dólares por concepto de utilidades, regalías, intereses y uso de marcas y patentes.
- Las ETs mantienen control mayoritario en las siguientes actividades: producto de hule, industria cigarrera, automovilística y auxiliar, de computación, química industrial, farmacéutica y cosméticos, alimentos balanceados, maquinaria eléctrica e industria refresquera.
- Algunas ETs tienen el control del 100% del capital: Nestlé, Gerber, Carnation, Campbell, Ford, Dupont, Pepsico, Volkswagen, General Motors, Chrysler, IBM, Colgate.
- Muchas ETs han establecido alianzas estratégicas con empresarios mexicanos; por ejemplo Aurrera y Wall Mart, Comercial Mexicana y Price Club.

A manera de ejemplo, se presenta la forma de operar en México de dos transnacionales, Nestlé y Pepsico:

**Nestlé:** Se dedica a la producción de leches en polvo, utilizando las marcas Nido, Milo y Quik; leche condensada y evaporada marca La Lechera; leche para lactante marca Nan; quesos, mantequillas, yogurt y cremas Club y Chambourcy; cafés solubles marca Nescafé, Decaf, Ristreto; alimentos congelados marca Findus; helados marca Bambino, sopas en polvo y jugos marca Maggi; puré de papa Muselin y muchos otros alimentos industrializados.

**Pepsico:** Produce y comercializa dos de las marcas más importantes de refrescos en el país: Pepsi Cola y Mirinda, en múltiples presentaciones y variedades; produce y distribuye productos de harina de maíz y trigo marca Sabritas; Dulces y golosinas marca Sonrics; realiza presentaciones de artistas y espectáculos de diversión; promueve a grupos musicales y cantantes, etcétera.

Las **franquicias** son un tipo de organización empresarial en la cual una empresa ya establecida y reconocida, firma un contrato en que se establecen derechos y obligaciones para los firmantes. El franquiciante (que otorga la franquicia), debe asegurarse de que su marca y tecnología se usen de manera adecuada en todos los establecimientos. El franquiciatario (que adquiere la franquicia), debe asegurarse que recibirá asistencia técnica, equipamiento, capacitación, condiciones del pago de regalías, de la renovación del contrato, etc.

#### La franquicia como sistema moderno de comercialización

Características	Algunos de los problemas para los franquiciatarios	Algunas franquicias que funcionan en México
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Involucra a un sistema de comercialización a través del uso de marca y transferencia de tecnología.</li> <li>• El contrato especifica regalías, puntos de venta, imagen interior y exterior, equipamiento, capacitación, publicidad, manuales de operación, estándares de calidad, continuidad en el servicio, seguro y fianzas.</li> <li>• El sistema de comercialización a través de franquicias es de bajo riesgo para la inversión y mayores probabilidades de éxito en el negocio, debido al</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de independencia.</li> <li>• Mecanismos rígidos.</li> <li>• Atenerse a una disciplina establecida.</li> <li>• Vigilancia por parte del franquiciante.</li> <li>• Precios establecidos.</li> <li>• Riesgos que corren con el franquiciante.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Showbiz Pizza Fiesta.</li> <li>• Dominos Pizza.</li> <li>• Restaurantes Dennys.</li> <li>• Restaurantes Vips.</li> <li>• Hoteles Calinda.</li> <li>• Hoteles Howard Johnson.</li> <li>• Gasolineras Pemex.</li> <li>• Helados Danesa 33.</li> <li>• Ópticas Devlin.</li> <li>• Pizza Hut.</li> <li>• Burger King.</li> <li>• Mc Donalds (restaurante).</li> <li>• Arbys (restaurante).</li> <li>• Hoteles Holiday Inn.</li> </ul>

TRABAJO CON FALLA DE ORIGEN

Características	Algunos de los problemas para los franquiciatarios	Algunas franquicias que funcionan en México
reconocimiento de la marca. • Es una opción para que los empresarios mexicanos realicen negocios estratégicos. • Las franquicias se pueden desarrollar como pequeños y medianos negocios.		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Century 21 bienes raíces.</li> <li>• Seven eleven (autoservicio).</li> <li>• Fuddruckers (restaurante).</li> <li>• Bennetton (ropa).</li> <li>• Calzado Florsheim</li> <li>• Showbiz Pizza Fiesta.</li> <li>• Dominos Pizza.</li> <li>• Restaurantes Dennys.</li> <li>• Restaurantes Vips.</li> <li>• Hoteles Calinda.</li> <li>• Hoteles Howard Johnson.</li> <li>• Gasolineras Pemex.</li> <li>• Helados Danesa 33.</li> <li>• Ópticas Devlin.</li> <li>• Pizza Hut.</li> <li>• Burger King.</li> <li>• Mc Donalds (restaurante).</li> <li>• Arbys (restaurante).</li> <li>• Hoteles Holiday Inn.</li> <li>• Century 21 bienes raíces.</li> <li>• Seven eleven (autoservicio).</li> <li>• Fuddruckers (restaurante).</li> <li>• Bennetton (ropa).</li> <li>• Calzado Florsheim.</li> </ul>

La FRANQUICIA es una forma importante de hacer negocios para los empresarios mexicanos. El desarrollo de las franquicias en el país arranca en 1990, año en que se establecen 130 negocios de este tipo y para 1993 según la SECOFI ya operaban más de 300 con más de 5,000 puntos de venta.

La estrategia de capital transnacional en México, ha beneficiado a grupos de elite, lo cual se ha posibilitado por la formula gubernamental de apertura y seducción al capital externo, privatización de la economía, contracción del gasto público, liberalización de precios y el congelamiento de salarios; provocando bajos niveles de rendimiento, despidos masivos de obreros y empleados e imposición de un patrón de acumulación en torno a los conglomerados internacionales.

La expansión de las Ets requiere cumplir, como condición necesaria y previa, la decisión de fortalecer las empresas nacionales y articular una política industrial coherente, con el objetivo de abastecer y atender un mercado interno desplazado y con base en ello penetrar en los mercados internacionales.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

---

## VIII. La Globalización

### 3. La Globalización Productiva

Los profundos cambios estructurales sufridos en las últimas décadas en las formas de producción, distribución y consumo de los bienes y servicios elaborados a nivel mundial, han tenido como fuerzas dinámicas propiciadoras, a las Empresas Transnacionales (ET's), acompañadas e impulsadas en parte por las nuevas estrategias adoptadas por los gobiernos nacionales (principalmente en los Países en desarrollo -PED) con respecto a su visión de la economía internacional, a la oportunidad con que cuentan para instalar redes mundiales de información y comercio, ya que la matriz de estas compañías pueden conectar las actividades de producción, comercialización y distribución en todo el mundo. Estas transformaciones estructurales en el comercio mundial fueron resultado de las decisiones empresariales para hacer frente a los cambios en las posibilidades de producción y los patrones de consumo mundial.<sup>1</sup>

El análisis de la UNCTAD, ha subrayado la participación e influencia creciente de las ET's en el comercio internacional, en la inversión privada y en la transmisión de tecnología, las cuales se han visto favorecidas por la liberalización de la economía internacional, el avance en la información y la tecnología, así como por la búsqueda de una mayor competitividad, haciendo que las ET's redefinan su sistema de producción, organización y administración así como sus activos mundiales, buscando generar la llamada "estrategia de compleja integración", cambiando con esto el disperso y fragmentado proceso de producción de sus filiales en un sistema de redes integradas de producción y distribución a nivel regional o global.

Las economías a escala, a nivel mundial, han reforzado el dinamismo de la rivalidad oligopolista de las ET's a nivel internacional, han creado mercados regionales y en algunos casos globales, para un rango de productos en particular, con una tendencia a estandarizar los productos a través de las fronteras nacionales. La entrada de nuevas compañías, facilitada por la disminución de las barreras a los mercados y el incremento en la sofisticación de la tecnología, ha propiciado un incremento de la competencia en muchas industrias, lo cual ha llevado a que las ET's busquen nuevas formas de ganar una mayor ventaja competitiva a nivel internacional lo que ha requerido tener una mayor relación entre las filiales y la matriz.

En los últimos años se ha fortalecido la relación entre el comercio y la inversión debido a que las ET's utilizan sus activos para aumentar su competitividad y sus beneficios; por lo que hay que enfatizar el análisis de que el acceso a los mercados no debe enfocarse únicamente desde el ángulo del comercio de mercancías y servicios, sino también debe tenerse en cuenta la inversión extranjera directa (IED).

Estos cambios en la estructura productiva son resultado de los factores mencionados en el capítulo anterior, los cuales se han reflejado en un incremento y una reordenación de la composición del comercio y de los flujos de IED. Asimismo, se ha observado una mayor diversificación de las fuentes de aprovisionamiento de tecnologías y materias primas y una adaptación de los ciclos de producción a la demanda específica de bienes y servicios de cada

---

<sup>1</sup> World Investment Report 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production. Naciones Unidas 1993, Nueva York. Pág. 133-135.



mercado. En síntesis, la economía mundial entró en un proceso de expansión a nivel global y regional en la producción, el comercio y la inversión.<sup>2</sup>

Consecuentemente el comercio y la inversión mundiales registraron un cambio sustantivo, tanto en el aspecto cuantitativo como en el cualitativo, derivado tanto de la disminución de los efectos negativos causados por la crisis financiera de principios de la década de los '90s en un importante número de PED, así como por el efecto de los procesos integradores tanto en Europa con el Mercado Único Europeo (MUE), como en América con el Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y EUA.

### Los antecedentes de la integración productiva internacional

Al analizar las características del comercio internacional y el desarrollo, la UNCTAD subrayó la participación e influencia creciente de las ET's en el comercio internacional, en la inversión privada y en la transmisión de tecnología. Las ET's en sentido amplio no son un fenómeno de la historia moderna, nacieron como consecuencia del ensanchamiento de los mercados más allá de las fronteras de los Estados-Naciones.<sup>3</sup>

Los primeros antecedentes de este fenómeno se empezaron a vislumbrar desde finales del siglo XVI. La primera sociedad calificada de transnacional fue la "Compañía de Moscú", fundada en 1655, para el comercio con Rusia. También en las Compañías de Indias de los siglos XVI y XVII se han visto antecedentes de las ET's actuales; y otro tanto puede decirse de las casas de banca que la familia Rotschild estableció en varios países europeos desde el siglo XV.<sup>4</sup>

Sin embargo, fue hasta mediados del siglo XVIII cuando las principales economías tuvieron la transición de economías agrarias a economías industrializadas. Los primeros estadios de industrialización se localizaron principalmente en la producción de manufacturas ligeras que se vendían en los mercados nacionales, pero el aumento en la especialización y el rápido crecimiento en la acumulación de capital dejaron atrás los límites del mercado doméstico.<sup>5</sup>

Fue hasta finales del XIX y principios del XX cuando una serie de empresas, definitivamente contrarrestaron los elevados costos de transporte, el creciente proteccionismo y el nacionalismo de determinados países, y se tuvieron posibilidades de construir factorías más allá de sus fronteras.

La compañía norteamericana de máquinas de coser Singer; fue tal vez la primera, que en 1865 instaló una factoría fuera de EUA, en la localidad de Glasgow, Escocia: de este modo, la Singer se instaló en el corazón mismo del Imperio Británico, donde contó con un mercado amplio, formado por multitud de territorios, con sus más de 50 millones de hogares, los cuales pasaron a ser consumidores potenciales de algo tan necesario en ese entonces como era una máquina de coser. Así desde la Gran Bretaña, y a medida que fue conociendo mejor los nuevos mercados, la Singer se extendió por Europa, África y Asia, primero con simples

<sup>2</sup> Informe Analítico de la Secretaría de la UNCTAD para la VIII Conferencia; UNCTAD Nueva York 1992. Pág. 121-127

<sup>3</sup> Las empresas transnacionales; expansión a nivel mundial y proyecciones de la industria mexicana, Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarrago; FCE; 1976. Pág. 45-55

<sup>4</sup> Op cit World Investment Report 1993. Pág. 24.

<sup>5</sup> Ibid. Pág. 25.

representaciones comerciales; más tarde, con servicios postventa y finalmente, incluso con fábricas en los mercados más prometedores.<sup>6</sup>

Así una nueva estructura económica mundial emergió lentamente, potenciándose las ganancias por la innovación, por el crecimiento del nivel de las empresas y por el fortalecimiento de los mercados. La ampliación geográfica de las actividades económicas no creó espontáneamente los lazos necesarios entre las firmas y los mercados para incrementar la globalización productiva, sino que fue un suave e ininterrumpido proceso.<sup>7</sup>

### La transformación de las empresas transnacionales

La tendencia histórica indica una persistente integración económica en los últimos 50 años, en contraste con el periodo 1870-1913 y la producción no es la excepción. De hecho el número de ET's, de flujos de IED y de filiales de las ET's han crecido más rápido que sus contrapartes nacionales. Sin embargo, estos indicadores no muestran los cambios cualitativos (grado de integración geográfica y organizativa de la producción, y surgimiento de un sistema integrado de producción internacional) que han tenido estas empresas en su organización, producción, distribución y ventas.

En un principio la producción externa de las firmas nacionales fue típicamente caracterizada por una clara división entre las matrices y las filiales. Esa división reflejó la estrategia (llamada "**estrategia de estar sola**") en que una subsidiaria de la ET se establecía en un país con el inconveniente de que la producción de la empresa debía utilizar en gran parte los insumos generados en dicho país, por lo que la mayor parte del proceso productivo era generado en dicha filial. Así, los lazos de la casa matriz con la filial sólo eran financieros y tecnológicos. Dicho proceso fue una estrategia corporativa existente en los limitados flujos de IED en la manufactura, durante el período de 1870-1913.<sup>8</sup>

Sin embargo, la estandarización de los bienes, la convergencia en los patrones de consumo y la disminución en el costo de transporte expandieron el campo de influencia de la ET's generando grandes mercados oligopólicos (como en los sectores automotriz, aeroespacial y electrónico), lo que al combinarse con economías a escala y la organización de abastecedores de bajo costo a nivel mundial, dieron como resultado la adopción de una estrategia llamada "**de simple integración**", en la que la tecnología provenía de las casas matriz, en un limitado rango de actividades, y en aquellas actividades que abastecieran a la matriz de bienes específicos, con objeto de tener una posición más competitiva para producir en el país de origen. Con esta estrategia nuevas relaciones surgieron en los lazos extrafronterizos (como las subcontrataciones) creándose una relación de flujos en doble sentido, entre las filiales y la matriz, en las que se incorporó información, valor agregado y tecnología.<sup>9</sup>

La liberalización de la economía internacional, el avance en la información y en la tecnología así como la búsqueda de una mayor competitividad han hecho que las ET's redefinieran su sistema de producción, organización y administración así como sus activos mundiales, generando la llamada "**estrategia de compleja integración**", para cambiar el disperso y fragmentado

<sup>6</sup> Op cit World Investment Report 1993. Pág 26.

<sup>7</sup> World Investment Report 1992, Transnational Corporations as Engines of Growth. Naciones Unidas 1992, Nueva York. Pág 51-59.

<sup>8</sup> Op cit World Investment Report 1993. Pág 133-158

<sup>9</sup> Op cit World Investment Report 1993. Pág 133-158

proceso de producción de sus filiales, en un sistema de redes integradas de producción y distribución a nivel regional o global.<sup>10</sup>

TECNOLOGÍA CON FALLA DE ORIGEN

ESTRATEGIAS DE INTEGRACIÓN DE ET'S			
RELACIÓN CON LA CASA MATRIZ	ESTRATEGIAS		
	ESTAR SOLA	DE SIMPLE INTEGRACIÓN	DE COMPLETA INTEGRACIÓN
	Lazos financieros y tecnológicos	Financiera, información, valor agregado, tecnología.	Redes integradas de producción y distribución a nivel regional o global

Desde la implementación de esta “**estrategia de compleja integración**” un substancial cambio en la función y visión empiezan a gestar lazos transfronterizos, lo cual combinado con el hecho que las ET's participan con una parte substancial en la producción y ventas mundiales han introducido nuevas y significantes características en el proceso de integración económica internacional.<sup>11</sup>

Hoy en día aunque son muchas las consideraciones en torno a las ET's, sus principales características pueden sintetizarse en los seis puntos siguientes:<sup>12</sup>

- Disponen de unidades de producción en un cierto número de países, de forma tal que ninguna de sus plantas es absolutamente decisiva para los resultados finales. Las pérdidas de una de sus factorías, o de su presencia entera en un sólo país durante uno o más ejercicios, no tiene por qué motivar la suspensión de sus actividades o su cierre.
- El carácter multi-planta (y también multi-producto) de las ET's tiene como propósito la penetración en los más diversos mercados, aprovechar la fuerza de trabajo en las condiciones más ventajosas, minimizar los costos de transporte, optimizar el uso de tecnología a base de su máxima difusión, utilizar las fuentes financieras locales de los países en que producen y conseguir una política de insumos al costo mínimo.
- Las ET's emplean de forma sistemática y casi exhaustiva las técnicas más avanzadas en materia de organización industrial, dirección de personal, gestión de stocks, marketing, publicidad, promoción de ventas, etc. Técnicas, todas ellas, que se aplican conforme a patrones normalizados; si bien, con diferenciaciones en los elementos secundarios, a fin de adaptarse con el máximo rendimiento a cada uno de los países en que se actúa.
- Fuerte inversión en Investigación y Desarrollo y aplicación de la misma. Lo más frecuente es que la tecnología propia llegue a convertirse en la misma base de la continua expansión de la ET's. Hay que recordar que gracias a su tecnología, empresas como la IBM, la Du Pont de Nemours, la Boeing, y la Westinghouse, resultan prácticamente imbatibles en los campos de la informática, química orgánica, aeronáutica y reactores nucleares, respectivamente.
- Una política muy agresiva y ágil en la colocación de sus recursos líquidos en los valores industriales y otros activos financieros de ámbito mundial: Estas prácticas son muy notorias, alcanzando al propio funcionamiento del sistema monetario internacional.
- Un conocimiento a fondo de la estructura y el funcionamiento de los mecanismos políticos de los países en que actúan. De este modo, haciendo uso de su poderío económico pueden influir en el marco legislativo y operacional

<sup>10</sup> Ibid Pág. 133-158.

<sup>11</sup> Op cit World Investment Report 1993. Pág. 133 158.

<sup>12</sup> Op cit, Ramón Tamames, Pág. 337-344.

de sus inversiones, presionando sobre las autoridades locales de las maneras más diversas. Incluso por medio de mecanismos como el soborno, la conspiración y el apoyo a golpes militares contra los poderes constitucionales.<sup>13</sup>

A las seis características clásicas de las ET's habría que agregar su tendencia a crecer indefinidamente, horizontal, vertical o en ambas direcciones, siguiendo la técnica de conglomerado (hacer de todo en todas partes).

### La nueva estrategia de integración y la organización de estructuras en las ET's

Las economías a escala a nivel mundial han reforzado la rivalidad oligopolista a nivel internacional, vista en la integración simple; al concentrarse la producción global en varias industrias de las ET's, que incrementan un mercado imperfecto, la competitividad en la economía mundial, al crear mercados regionales y en algunos casos globales, para un rango de productos en particular. La tendencia a estandarizar los patrones de consumo y los productos a través de las fronteras nacionales (al menos en los PD); la entrada de nuevas compañías tanto a los PD como a los PED facilitada por la disminución de las barreras a los mercados; y el incremento en la sofisticación de la tecnología, ha propiciado el incremento de la competencia en muchas industrias. Todos estos factores han llevado a las ET's a buscar nuevas formas de ganar una mayor ventaja competitiva a nivel internacional, lo que ha requerido tener una mayor relación entre las filiales y la matriz.<sup>14</sup>

La división regional del trabajo, promovida principalmente por Japón, ha dado lugar al desarrollo de un modelo de industrialización conocido como "**formación de gansos en vuelo**". Este modelo coloca a Japón a la cabeza de la región, uno a uno, los países restantes toman la posición del mercado que ha sido dejada por Japón. Este proceso se realiza en conjunción con el ciclo productivo, en el cual la economía líder siempre es la portadora de la tecnología más avanzada, la cual cede a sus "seguidores" una vez que ha desarrollado otras tecnologías. Este modelo sugiere una estrecha interrelación entre Japón, las Nuevas Economías Industrializadas (NIEs, por sus siglas en inglés) y por los países que conforman la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA, por sus siglas en inglés), en términos de comercio, inversión directa y transferencia de tecnología.<sup>15</sup>

La industria de manufacturas intensivas en mano de obra, es un buen ejemplo de lo anterior. Mientras que Japón, Singapur, Corea, Taiwán y Hong Kong comenzaron a experimentar un declive en sus ventajas comparativas en sectores intensivos en mano de obra (textiles y vestido, calzado, alimentos procesados, productos metálicos), sus sistemas productivos fueron orientados hacia la producción y exportación de bienes intensivos en capital y tecnología. A su vez, China, Indonesia, Tailandia y Filipinas tomaron ventaja de dicha transición, basando su desarrollo industrial en procesos productivos intensivos en mano de obra, que requieren tecnologías estándar.

Esto es más claro aún la industria electrónica japonesa que ha estado bajo diferentes presiones, que han hecho que las empresas modifiquen sus estrategias de producción, distribución y venta para expandir su producción. Por lo menos tres factores fueron responsables de este cambio:

<sup>13</sup> Sobre estos aspectos también existe absoluto consenso a partir del conocido libro de Anthony Sampson en que se relatan los turbios manejos de la International Telegraph Telephone (IIT), una de las mayores ET's norteamericanas, que entre 1970 y 1973 contribuyó de forma decisiva al derrocamiento del presidente Allende de Chile.

<sup>14</sup> World Investment Report 1995, Transnational Corporations and Competitiveness, Naciones Unidas 1995, Nueva York. Pág. 239-241

<sup>15</sup> Op cit Ross Garnaut y Peter Drysdale, Pág. 136 158

- I) El incremento de las políticas económicas proteccionistas en los mercados a los que Japón exportaba sus productos;
- II) La apreciación del yen mediante los Acuerdos Plaza y;
- III) El fuerte desarrollo de las exportaciones de bienes electrónicos producidos por las Nuevas Economías Industrializadas (NIE's, por sus siglas en inglés).

Estos factores hicieron que las empresas japonesas tomaran diversas medidas orientadas tanto al interior (reducción de costos, elevación de la calidad y la creación de nuevos productos) como al exterior (producción externa, cooperación internacional).

El acceso máximo al mercado y la minimización de los costos han sido dos objetivos esenciales dentro de la estrategia global de la industria electrónica japonesa, por lo que las condiciones económicas de la década de los 80's hicieron que estas industrias reformaran sus estrategias globales.

Desde décadas anteriores, varias compañías japonesas empezaron a mandar flujos de IED a diversas partes del mundo sin una estrategia global coherente, pero la acumulación de experiencias en las operaciones en el extranjero y los cambios en el ambiente económico internacional a mediados de los 80's propiciaron que un número importante de empresas electrónicas japonesas empezaran a formular una estrategia global mas coherente, la cual integraba en mayor medida las actividades industriales. Las tres estrategias principales de estas empresas fueron:

- **La estrategia de diferenciación del producto.** Enfocada a la especialización internacional, donde la firma asignaba la producción de diferentes bienes a diferentes países, dividiendo los productos electrónicos en tres categorías. El primer grupo se constituía por bienes que sólo se podían generar en los PD, como videocaseteras y equipos de alta fidelidad, semiconductores, etc. El segundo grupo consistió en bienes que podían ser producidos en la mayoría de los PED de Asia, como radios, walkman, etc. y el tercer grupo era el que podía ser producido tanto en los PED como en los PD. La producción del primer grupo requería de tecnología relativamente más avanzada, mientras que los del segundo grupo, requerían de un uso intensivo de mano de obra y tecnología media.
- **El proceso de exportación intraindustrial.** Antes de 1985, las subsidiarias japonesas solo tenían a su cargo el ensamblaje de los componentes producidos en el Japón y transportados hacia los países huéspedes. Sin embargo, las industrias electrónicas japonesas estaban enfrentando dificultades con este tipo de operaciones de ensamblaje, ya que la apreciación del yen generó un incremento en el costo de los componentes producidos en el Japón, por lo que las compañías japonesas cambiaron las fuentes de aprovisionamiento fuera de Japón.
- **La división del trabajo regional.** Para minimizar los costos, las compañías dividieron el proceso de producción en subprocesos y localizaron cada subproceso en cada país en donde ese particular subproceso tuviera un desarrollo más eficiente o donde fuera menos costoso. Con esto se logró crear un proceso de especialización en la producción a nivel intrafirma e intrarregional. La asignación del proceso de producción estaba determinado por la capacidad tecnológica de los países acordados.

Por ejemplo, en la producción de televisores por parte de empresas japonesas, las partes requerientes de alta tecnología eran producidas en Japón; mientras que las partes que requerían un mayor grado de fuerza de trabajo se desarrollaban en países como Corea y Taiwán, en donde se contaba con tecnología media, y finalmente el ensamblaje de todos estos países se realizaba en los países de ANSEA, principalmente en Malasia, donde la necesidad de una baja tecnología e intensidad en la fuerza de trabajo hacía a estos países los más viables.

## **La evolución del comercio y la IED mundial y su relación con las Empresas Transnacionales**

En los últimos años se ha podido observar una fuerte relación entre el comercio y la inversión. Este fenómeno se derivó de la búsqueda de una mayor competitividad por las empresas transnacionales, las cuales han procurado innovar modelos de producción, diversificar los mercados y el consumo.

Complementadas con políticas económicas cada vez más liberales, posibilitadas por los adelantos tecnológicos e impulsadas por la competencia, la globalización de la producción es lo que más da forma a la economía mundial contemporánea. La IED de las ET's contribuye de manera fundamental a vincular muchas economías nacionales al crear un sistema integrado de producción internacional que es el eje de una economía mundial en proceso de integración.

Las ET's utilizan sus activos para aumentar su competitividad y sus beneficios, lo cual refuerza la base de recursos de los países y su capacidad para producir, así como la conquistar de mercados para sus productos, y la ampliación y reestructuración de sus economías.

Algunos autores adjudican, a lo expuesto anteriormente, los resultados del comercio mundial, que mejoraron después de la recesión económica y del estancamiento económico de los primeros años de los 80's, con un impulso en el crecimiento de la producción y las exportaciones mundiales a mediados de la década. El volumen de exportaciones aumentó en el período 1985-1990 a una tasa promedio de 6.5% anualmente, en comparación con la baja tasa registrada entre 1980-1985 de 2.3% en promedio anual. El comercio de manufacturas, sobre todo de bienes de capital, fue lo que impulsó el crecimiento de las mercancías en ese período.<sup>16</sup>

Los PD siguieron ocupando el primer puesto en el comercio mundial, con una proporción del valor de las exportaciones mundiales del 70% aproximadamente en 1990. Su participación en las exportaciones mundiales de manufacturas fue aún mayor, pues en el mismo año representó casi el 80%, aunque la participación había sido más alta a principios de los ochentas. La disminución se debió a la creciente importancia que fueron adquiriendo en el comercio mundial algunos PED, como grandes exportadores de manufacturas, sobre todo en la región del Asia Pacífico, que se convirtieron en un polo de crecimiento del comercio mundial: derivado principalmente de la necesidad de las empresas japonesas de trasladar sus procesos de producción intensivos en mano de obra fuera de su país de origen, por las presiones ejercidas en contra de su competitividad, después de la firma de los Acuerdos Plaza.

Los PED registraron en conjunto una ligera disminución del volumen de sus exportaciones entre 1980-1985, seguida de una fuerte expansión a un ritmo medio anual de una tasa de 9% en 1985-1990 casi el doble de la tasa de crecimiento alcanzada por los PD en el mismo período. Sin embargo, esta evolución favorable aparentemente alentadora ocultó otros hechos menos favorables, ya que continuaron las profundas diferencias entre las distintas regiones en desarrollo en cuanto a la evolución de las exportaciones. El rápido aumento de éstas en la segunda mitad de la década pasada obedeció esencialmente al dinámico crecimiento de las exportaciones de un mayor número de economías en desarrollo en el sudeste asiático.

En promedio, el crecimiento de las exportaciones fue modesto en América Latina y en África. Estos resultados tan desiguales se debieron en parte a la composición por productos de las

<sup>16</sup> Op cit UNCTAD. Pág. 140-145.

exportaciones de las diferentes regiones: los productos básicos, cuya demanda crece lentamente y precios oscilan en amplios rangos, dominan las exportaciones de la mayoría de los países africanos y de algunos países latinoamericanos, mientras que un número de economías asiáticas obtienen una proporción bastante alta de sus ingresos por exportación de manufacturas, cuya demanda es elevada en los mercados internacionales.<sup>17</sup>

Esta evolución del comercio dio como resultado tres tendencias importantes en la estructura del comercio mundial:

1. Durante los '80s los PD tradicionalmente dispuestos a liberalizar el comercio mundial, abandonaron significativamente su papel en esa esfera y se volvieron selectivos en sus políticas de comercio exterior. En ciertos casos la selectividad se aplicó en función de los países, lo que dio lugar a distintas formas de restricciones cuantitativas y diferentes niveles de trato arancelario preferencial, mientras que en otros casos se aplicó según los productos, por lo general en forma de barreras arancelarias.<sup>18</sup>
2. Los PED se esforzaron para integrarse a los flujos internacionales de comercio e inversión convirtiéndose en los abanderados de la liberalización comercial a nivel mundial. La mayoría de las reformas en la política comercial en la última década a favor de la liberalización del comercio han sido llevadas unilateralmente por los PED generalmente sobre la base de NMF.<sup>19</sup> Aunado a eso, muchos países han instrumentado una serie de reformas legislativas con objeto de crear un ambiente más cordial para el ingreso de las ET's, en virtud de que estas, teóricamente, proporcionan al país huésped recursos financieros, tecnología y empleo, entre otros factores.
3. Incremento en los flujos de comercio intraindustriales, generados por las ET's y sus filiales, lo cual repercutió en nuevos productos y nuevas formas y procesos de producción, distribución tanto a nivel regional como a nivel global.

Estos tres factores, entre otros, condujeron al surgimiento o fortalecimiento de varios grupos comerciales regionales como los Acuerdos de Libre Comercio firmados entre EUA, Canadá y México en Norteamérica; la consolidación del MUE en la UE, [que busca a corto plazo su ampliación para incluir a los países del EEE; y la firma de Acuerdos comerciales por parte de la UE con países de Europa Central, Oriental y de la CEI para que a mediano plazo estas economías se integren al MUE]; la creación del Mercosur en Sudamérica y del AFTA en el Asia Pacífico por los países integrantes de ANSEA.

Dichos acuerdos han ido más allá de los resultados alcanzados a nivel multilateral, dentro del marco del GATT/OMC. Si bien, la Ronda Uruguay iniciada en 1986 en Punta del Este, concluyó con la firma del Acta Final en Marakesh en abril de 1994, incluye 28 acuerdos (principalmente tomados del proyecto Dunkel en 1991), vigentes al 1 de enero de 1995, pero que entraran en operación totalmente, diez años después de su vigencia.

### **Las actuales Corporaciones Transnacionales: La consolidación de la interpelación entre el comercio y la inversión**

La producción internacional de las ET's, compuestas por unas 40,000 empresas matrices y 250,000 filiales extranjeras, ejercen una influencia cada vez mayor sobre el volumen y la naturaleza de las transacciones transfronterizas. El monto acumulado de las salidas de IED y

<sup>17</sup> Op cit UNCTAD, pag 140-145.

<sup>18</sup> Ibid. Pág. 140-145.

<sup>19</sup> Cláusula de la Nación Más Favorecida.

las ventas mundiales totales de las filiales extranjeras de las ET's se elevan a 2.6 billones de dólares (1995) y 5.2 billones de dólares (1992), respectivamente.<sup>20</sup>

Estas cifras reflejan la importancia en la economía mundial y por lo tanto en las economías nacionales de las ET's, baste mencionar que en los primeros años de la década de los 90's, el monto acumulado de la IED había crecido a una tasa muy superior a la del producto mundial y a la de las exportaciones mundiales.

Las ingerencias de las Et's no solo se concentra en la IED, sino también abarca otro tipo de actividades como: la subcontratación, la concesión de licencias y la concesión de franquicias, con las cuales es posible penetrar en los mercados de mercancías, servicios y factores de producción y organizar la producción internacional. Las ventas mundiales realizadas en los mercados internacionales como resultado de esa producción internacional definida en términos más amplios alcanzaron en 1992 la cifra estimada de 7 billones de dólares, en comparación con los 3 billones de dólares que sumaron los intercambios comerciales.<sup>21</sup>

La penetración de las ET's a nivel mundial ha llegado a tal situación, que por citar un ejemplo, al considerar las ET's que tienen su sede en EUA, de cada 5 dólares ingresados por la venta de mercancías y los servicios que venden esas empresas al extranjero, 4 provienen en realidad de las mercancías y servicios producidos por sus filiales extranjeras o vendidos a ellas.

Es claro, que todas las ET's persiguen asegurarse el acceso tanto a los mercados de mercancías y servicios como a los mercados de factores de producción tangibles e intangibles, para transformar globalmente insumos en productos, para mercados mundiales, con la mayor eficacia y rentabilidad posible.

---

<sup>20</sup> Op cit World Investment Report 1995, Pág. 25.

<sup>21</sup> Ibid, Pág. 26.





## VIII. La Globalización

### 4. La Globalización Tecnológica

A la tecnología, considerada hasta la década de los 50's, por los economistas como un factor residual para explicar el crecimiento de la producción, se le ha reconocido universalmente su importancia para incrementar la productividad potencial de todos los factores de la producción, tanto los tangibles (el capital y la fuerza de trabajo), como los intangibles (la organización y el control de calidad).

En los últimos años, el desarrollo tecnológico ha avanzado a pasos agigantados, por lo que actualmente, es considerado como uno de los factores más decisivos para lograr una mayor competitividad internacional y mejorar las perspectivas de crecimiento de la empresa. Como el impacto del progreso tecnológico es variable y su distribución es desigual en los países, la tecnología es también un factor determinante de la evolución de las relaciones económicas internacionales, en las que las ET's han sido la punta de lanza en la innovación y la transferencia tecnológica, convirtiéndolas en las principales promotoras de la globalización tecnológica.<sup>1</sup>

#### Los lazos entre la tecnología y el crecimiento económico

El concepto de tecnología y cambio tecnológico abarcan muchas dimensiones. El progreso tecnológico en algunos casos envuelve procesos de innovación (implicando nuevas maneras para producir los bienes y servicios existentes), frecuentemente utilizando menos recursos. En otros casos el cambio tecnológico envuelve la innovación de productos que implica la introducción de nuevos productos o el mejoramiento de la calidad de los ya existentes.<sup>2</sup>

La **tecnología** no solo comprende la maquinaria y otras formas de equipo físico, pues considera también las reservas de conocimiento (técnico o administrativo) usadas en la producción y la mercadotecnia<sup>3</sup>. Una parte de ese conocimiento se refleja en la maquinaria, así como en la calificación del personal, en los métodos administrativos, las estructuras de organización y las rutinas de trabajo.

A principios del Siglo XX, los países partieron de puntos muy distintos de la escala industrial, algunos con unas bases industriales bien establecidas y otros con un sector manufacturero rudimentario (y sin poseer las capacidades, instituciones e infraestructuras que acompañan a la industria). También estaban expuestos a entornos económicos exteriores muy distintos y administraron sus políticas macroeconómicas con resultados muy diversos. Los acontecimientos políticos y naturales favorecieron el desarrollo de algunos países, pero no el de otros.

En lo industrial el éxito depende no sólo de la capacidad para adquirir los bienes de capital y los conocimientos técnicos necesarios, sino también del **dinamismo tecnológico**,<sup>4</sup> que se debe a la aplicación de estrategias comerciales orientadas a la exportación, fundadas no solo en la

<sup>1</sup> ONU. World Investment Report 1992, Transnational Corporations as Engines of Growth. Naciones Unidas 1992, Nueva York 1992. pag 52-53.

<sup>2</sup> Op cit ONU Word Investment Report 1992 pag 54-55.

<sup>3</sup> Chesnais Francois. Science, Technology and competitiveness. STI review 1986. pag 85.

<sup>4</sup> El dinamismo tecnológico es el proceso que permite que los países inviertan de manera eficaz los escasos recursos de que disponen, se introduzcan en los mercados de exportación y sustituyan las importaciones de manera eficiente, diversifiquen sus estructuras industriales y de exportación y consigan que la actividad industrial desemboque en una transformación estructural sostenida. La diferencia real en los países cuyo proceso de industrialización ha tenido éxito y los demás radica en ese dinamismo.

igualdad de incentivos para vender tanto en el extranjero como en el mercado interno, sino también en políticas económicas neoliberales, protección baja y uniforme para las industrias nacionales, libertad de movimientos para las tecnologías y capitales extranjeros, inversiones efectuadas en función de los incentivos del mercado, la no-aplicación de medidas para promover las tecnologías o capacidades locales y la competencia sin trabas a nivel interno.<sup>5</sup>

Con esta visión, el proceso de industrialización en un país se supedita a: reducir la intervención del gobierno, especialmente en el comercio, a liberalizar las corrientes de inversiones directas, a promover la competencia, etc., siendo el papel del gobierno ofrecer la infraestructura física y fijar el marco jurídico necesario.

Aunque la orientación a la exportación es conveniente, no parece que la experiencia de los países, cuya industrialización ha tenido éxito, en los inicios de dicho proceso haya utilizado esta política. Por el contrario, los países que más éxito han tenido en su industrialización han sido dinámicos precisamente porque el gobierno ha intervenido a fondo en el proceso de creación de capacidad tecnológica. Esas intervenciones han sido tanto "funcionales" (para reforzar las fuerzas del mercado, sin favorecer ninguna actividad en particular) como "selectivas" (para promover determinadas actividades o favorecer a determinadas empresas), aunque la amplitud y elección de los tipos de intervención han sido muy diversas.

Los elementos del dinamismo tecnológico del sector manufacturero de un país, pueden agruparse en dos categorías:

1. Capacidad de sus distintas empresas manufactureras.
2. Interacciones entre las distintas empresas industriales y el entorno en que se apoyan. Capacidades técnicas, conocimientos y coherencia institucional, que permiten al empresario realizar tres cosas:
  - i. Identificar y elaborar proyectos viables, comprar tecnología y bienes de capital adecuados y realizar de manera eficiente las inversiones (capacidad de inversión).
  - ii. Dominar el proceso y la tecnología del producto, alcanzar niveles eficientes de calidad, mantenimiento y modos de explotación, adaptar las tecnologías a los materiales locales y a las necesidades de los consumidores, mejorar la tecnología a lo largo del tiempo y diversificar y acrecentar la base tecnológica (capacidad de producción).
  - iii. Establecer corrientes eficaces de conocimientos e información con los proveedores, clientes, consultores e instituciones científicas y tecnológicas (capacidad de vinculación).<sup>6</sup>

Una empresa puede adquirir algunas de esas capacidades en el mercado, listas para usarse, sin embargo, muchos de los conocimientos necesarios para manejar las nuevas tecnologías no existen en los PED y por eso la empresa tiene que adquirirlos. Esto supone un proceso de capacitación (muchas veces largo y oneroso), adquisición de nueva información, experimentación e interacción con otros agentes. Así, en los PED, llegar a dominar una determinada tecnología es un proceso de aprendizaje que requiere esfuerzos y gastos a todos los niveles, según las inversiones que hayan dedicado a la adquisición de conocimientos, disponibles en los mercados de trabajo y el apoyo externo que reciben. De dominar una tecnología se pasa a mejorarla y, a medida que la empresa se va asentando, se llega a una fase de innovación (en la que adquieren carácter preponderante la investigación y el desarrollo).

**El dinamismo tecnológico es esencialmente un proceso de creación constante de capacidad en cada uno de los aspectos de la actividad manufacturera.<sup>7</sup>**

<sup>5</sup> UNCTAD. Informe Análisis de la Secretaría de la UNCTAD para la VIII Conferencia. Nueva York 1992. Pág.192.

<sup>6</sup> Op cit UNCTAD, Pág.193.

Como cualquier otra inversión, la adquisición de capacidad está condicionada por los incentivos que los mercados dan a las empresas que recurren a ellas:

1. La estabilidad, el crecimiento y una estructura de políticas predecibles favorecen las inversiones en la adquisición de capacidad (lo mismo que las inversiones en la adquisición de capacidad material).<sup>8</sup>
2. La competencia tanto interna como internacional representa un poderoso estimulante para el dinamismo tecnológico, que durante la globalización se ha incrementado; la intensidad de la competencia externa de empresas bien establecidas puede impedir que las nuevas empresas adquieran la base de capacidad que necesitan, con lo que se retrasará el desarrollo de la capacidad, por lo que las "industrias nacientes" necesitan protección durante el período de aprendizaje.

Ahora bien, la protección puede hacer que resulte menos urgente la inversión en adquisición de capacidad, de modo que ha de ser temporal (en función del período de aprendizaje de la tecnología de que se trate), transparente, selectiva (no debe darse protección a demasiadas actividades en un momento dado, ni tampoco debe tener como objeto compensar las ineficiencias que surjan fuera de la empresa, -la falta de capacitación de la mano de obra o de infraestructuras-), y compensarse con incentivos para alcanzar los niveles de rendimiento mundiales (por ejemplo, haciendo que la exportación resulte interesante incluso si se protegen las ventas en el mercado interno). Una protección excesiva y prolongada, que no esté apoyada con medidas para reducir los costos exteriores de la actividad protegida puede hacer que ciertas empresas se queden en la fase "naciente" y nunca lleguen al nivel de competitividad de los mercados mundiales, con lo que estarían eliminadas para integrarse en cualquier proceso productivo de carácter intrafirma.<sup>9</sup>

Incluso si las estructuras de los incentivos son óptimas, el desarrollo tecnológico de la empresa no es un fenómeno que se produzca aisladamente; requiere una interacción intensa y constante en el entorno industrial que le proporcione los recursos humanos y financieros necesarios para el desarrollo de la capacidad interna de la empresa, que determina el grado en que las empresas se especializan y aumentan su eficiencia productiva y, proporciona "aportaciones públicas" como las normas, las pruebas, las actividades básicas de Investigación y Desarrollo (I y D) y otras formas de apoyo institucional que permiten la realización eficaz de una labor técnica dentro de las empresas.<sup>10</sup>

La interacción compleja de los siguientes tres factores determina el dinamismo tecnológico nacional:

1. Estructuras de incentivos que inducen a las empresas a crear capacidad, lo que requiere una gestión adecuada, en particular en materia de políticas fiscales y crediticias, tipos de interés, etc., y el suministro de una protección selectiva a la industria naciente para las actividades que requieren largos y costosos periodos de "aprendizaje";
2. Desarrollo de capacidades para responder a los incentivos, que requiere intervenciones para formar la base de conocimientos (educación y capacitación), para promover corrientes suficientes de tecnología y para inducir actividades de I y D en el plano nacional
3. Fomento de una serie de instituciones para facilitar el funcionamiento de los mercados, en particular la corriente de información y conocimientos y los vínculos interindustriales. Los incentivos por sí solos, si no van acompañados de la creación de capacidades o instituciones, pueden resultar ineficaces o incluso contraproducentes.

---

<sup>7</sup> Op cit UNCTAD, Pág. 193.

<sup>8</sup> Las empresas tienen más oportunidades y recursos para repetir determinadas tareas y acrecentar su capacidad.

<sup>9</sup> Op cit UNCTAD, Pág.194.

<sup>10</sup> Op cit UNCTAD, Pág.194.

### **Carácter de las corrientes de tecnología a nivel internacional**

Desde principios de los '80, han ocurrido importantes acontecimientos que han afectado, profundamente la cooperación tecnológica internacional y las corrientes de tecnología, especialmente con destino a los PED. Para la mayoría de estos últimos, que no han desarrollado un dinamismo tecnológico, el comercio es uno de los principales medios para obtener la tecnología. Las corrientes de tecnología hacia los países, dependen de las condiciones macroeconómicas, de las capacidades tecnológicas y de las políticas que apliquen sus gobiernos.<sup>11</sup>

Aunque algunos pocos PD siguen dominando los mercados internacionales de tecnología, en los últimos años algunos países han conseguido ponerse a la altura de los EUA, tanto en capacidad de innovación, como en exportaciones de tecnología. Durante las décadas de los 50's y 60's, los EUA marcharon a la cabeza del desarrollo y la aplicación de la tecnología industrial; pero gracias a un rápido aumento de las actividades innovativas en Japón y Alemania, en menor medida en otros PD, la disparidad entre estos y EUA han ido disminuyendo.<sup>12</sup>

Consecuentemente se ha intensificado la rivalidad internacional en los mercados de tecnología, donde existe una multipolaridad, cada vez mayor, en el suministro de ésta, logrando con ello una globalización tecnológica. Esta mayor competencia, aunada a factores como la evolución en los tipos de cambio y la protección de la posición en el mercado, los EUA han pasado a ser el principal receptor de corrientes mundiales de IED, pero su posición relativa como exportador de bienes de capital ha variado, a causa del aumento de la competencia de Alemania y Japón. En 1985 los EUA pasaron a ser un gran importador neto de bienes de capital, no obstante, ese déficit no se aplica por igual en todos los sectores, pues en aeronáutica, telecomunicaciones, máquinas para oficina y maquinaria de construcción, los EUA siguen marchando a la vanguardia en los mercados internacionales. En otros, como las máquinas herramientas, o textiles y las máquinas de imprenta, la proporción del mercado que les corresponde ha disminuido substancialmente.

Con todo, si se tiene en cuenta los pagos en forma de regalías y otros derechos por la tecnología, los EUA siguen siendo el proveedor más importante de tecnología, sobre todo de los PED; aunque estos ingresos son más el reflejo de los éxitos obtenidos en el pasado por los EUA en materia de innovación tecnológica, que de los logros actuales.<sup>13</sup>

Es indudable que entre los PD, el más dinámico ha sido Japón en las exportaciones de tecnología desde la década de los 70's. El aumento de su capacidad competitiva es palpable dado que es el único país desarrollado que ha registrado superávit comercial desde principios de los '80 en todas las categorías de manufacturas (de baja, media y alta tecnología) La posición de Japón en la esfera tecnológica es muy avanzada en varios sectores clave con importantes repercusiones en el futuro de la economía mundial (microelectrónica, robótica, nuevos materiales, etc.). En otros sectores de interés en el corto plazo, para los PED, como los productos químicos y la agroalimentación, su posición es relativamente más débil.

La situación en los países de Europa Occidental es más ambigua, Alemania ha fortalecido su posición como fuente de tecnología en sectores relativamente viejos (textiles, construcción y maquinaria) en los que sigue teniendo una ventaja tecnológica debido a su experiencia en su

<sup>11</sup> Op cit UNCTAD, Pág.179-181.

<sup>12</sup> Ibid, pag 181.

<sup>13</sup> Op cit UNCTAD, Pág.181.

diseño y fabricación. Francia ha realizado progresos importantes en telecomunicaciones y telemática. La creciente cooperación entre los principales economías europeas ha llevado al fortalecimiento de su posición en aeronáutica. Suiza y sobre todo, Suecia, han dominado tecnologías de importancia decisiva, como la metalurgia, los instrumentos de precisión y la ingeniería civil. Es digno de mención el que en general, las empresas de Europa Occidental han seguido desarrollando vínculos tecnológicos más estrechos, con países de África.

Durante los '90 aumentó la importancia de los PED como exportadores de bienes de capital y como inversionistas extranjeros. Estas corrientes procedentes de los PED, aunque siguen siendo pequeñas, en valor absoluto han crecido a un ritmo más rápido que las corrientes correspondientes a los PD, empero solo corresponden a un número muy reducido de PED que son, principalmente, los grandes exportadores de manufacturas de Asia. Parte de esas corrientes van dirigidas a otros PED, especialmente en la misma región para aprovechar los costos salariales más bajos y otras ventajas regionales.

Estas tendencias han sido posibles por la diversificación y apertura de los mercados internacionales de tecnología, apropiando así una ampliación en la trasferencia de tecnologías más comúnmente aplicadas y de las fuentes de suministro. Esto ha sido un cambio significativo para los PED, las empresas receptoras de tecnología permitiéndoles que participen más en el diseño, la construcción y el funcionamiento de proyectos de inversión.

Las formas de transferencia de tecnología más evidentes han sido aquellas en la que no hay participación en el capital o con participación minoritaria, a diferencia de las transferencias efectuadas por intermedio de filiales, en las que se tiene una participación mayoritaria (empresas mixtas; acuerdos de concesión de licencias y de transmisión de conocimientos; importaciones de maquinaria; contratos de gestión, concesiones comerciales, subcontratación internacional, arrendamientos financieros y acuerdos sobre comercio compensatorio que implican trasferencias de tecnología).<sup>14</sup>

Estos cambios se han visto influenciados por:

1. Las medidas jurídicas y políticas adoptadas por los gobiernos de los países receptores en la década de los 60's y principios de los 70's respecto a la IED para fomentar las empresas mixtas y las nuevas formas de transferencia de tecnología.
2. La creciente importancia de las empresas de Japón y Europa Occidental como proveedores de tecnología para los PED, en comparación con las empresas norteamericanas. Las primeras han tenido una mayor propensión, que las empresas norteamericanas, a compartir la participación de capital con socios locales y a proporcionar tecnología a empresas no afiliadas.
3. La probabilidad que haya habido una reacción de los inversionistas extranjeros directos potenciales a la incertidumbre (aminoración del ritmo de la economía en los PD y gran volatilidad de los mercados cambiarios), modificando la tendencia a dejar los compromisos de inversión a largo plazo, para pasar a depender de otros mecanismos que les permita utilizar la ventaja tecnológica en los PED, a menor plazo y reducir los riesgos financieros.
4. La globalización de una variedad de servicios que van de la publicidad a las comidas rápidas para llegar a acuerdos de transferencia de tecnología (contratos en gestión de comercialización, asistencia técnica y concesión de licencias y derechos para utilizar marcas, sin ninguna participación directa en el capital o una participación secundaria).<sup>15</sup>

<sup>14</sup> Op cit UNCTAD, Pág. 213-217

<sup>15</sup> Op cit UNCTAD. Pág. 220-223

Asimismo, desde la década de los 70's han surgido Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), proveedoras de tecnología, que han enfocado la transferencia de tecnología con un criterio más diversificado que antes. Muchas PYMES de los PD participan cada vez más en transacciones e inversiones de tecnología en los PED; así, en un estudio de la UNCTAD se indica que en Francia el valor de las corrientes de tecnología de las PYMES a los PED aumentó entre 3 y 4 veces entre 1976 y 1985. Tendencia que también se ha observado en otros PD, como Alemania e Italia; o en Asia, donde aproximadamente, la mitad de las inversiones extranjeras totales efectuadas por empresas japonesas en la década los 70's, correspondió a las PYMES.<sup>16</sup>

Las PYMES se diferencian de las empresas transnacionales más grandes, por sus motivos y estrategias para la globalización tecnológica, así como en sus repercusiones sobre el desarrollo tecnológico de las empresas receptoras de los PED, asociados con ellas. De la información disponible, se infiere que las PYMES son, hasta cierto punto, complementarias de las empresas transnacionales en los PED, que operan en industrias y contextos diferentes. En general, las PYMES se sitúan en industrias de menor escala, particularmente industrias metalúrgicas e ingeniería, en que las tecnologías están relativamente normalizadas, que posibilitan que tales empresas puedan atender las necesidades de esos sectores en los PED. No obstante, se necesita asistencia para determinar los medios prácticos, para promover eficazmente, el aumento de las corrientes de transferencia de tecnología de las PYMES a los PED.

La participación, de las PYMES en la transferencia de tecnología a los países de Europa Oriental ha sido cada vez mayor. Así PYMES de Europa Occidental, han participado aproximadamente en la mitad de las 168 empresas conjuntas creadas durante la década pasada entre empresas de los PD y empresas de Europa Oriental, en respuesta a las nuevas políticas adoptadas por esos países para atraer tecnología extranjera y abrir mercados de exportación.

#### **Las empresas transnacionales y el desarrollo tecnológico**

La industria moderna de los PD ha experimentado una profunda transformación estructural, tecnológica y organizativa, generada principalmente por las empresas transnacionales. Cuyas características principales de dicho cambio destacan:

1. Creciente diversidad de los productos,
2. Fuertes aumentos de la productividad y
3. Creciente flexibilidad,

como consecuencia del desarrollo y difusión de toda una serie de tecnologías de automatización.

Algunos autores afirman que la propagación de estas tecnologías mediante empresas transnacionales, puede obligar a los PED a perder el aliciente de sus costos laborales bajos, para montar actividades de producción y así disminuir la ventaja comparativa global de los PED, lo que a su vez concentraría las actividades de producción en los PD. Sin embargo, las estadísticas de comercio exterior, no manifiestan dicho efecto, dado que en 1970 a los PED les correspondía alrededor del 5% de las exportaciones mundiales de manufacturas, mientras que para 1980 y 1987, ascendieron al 9% y el 15% de esas exportaciones, respectivamente.

Más aún, existen PED que gracias al dinamismo tecnológico de sus empresas se transformaron en empresas transnacionales, se situaron por delante de otros PED, cuyos niveles de educación y formación técnica no son suficientes para llevar a cabo estas transformaciones.

<sup>16</sup> Ibid. Pág. 209-213

En contraste, los efectos de las nuevas tecnologías, para las empresas transnacionales de los propios PD se han enfrentado a un lento ritmo del ajuste estructural en sus países, por lo que cabe pensar que la difusión de las innovaciones tecnológicas en sus industrias, no se está produciendo con la rapidez suficiente, ya que costosas políticas proteccionistas han retrasado en estos países el traslado de recursos de las industrias en declive, a aquellas cuya ventaja comparativa ha pasado a sectores prometedores de los PED, en los que las nuevas tecnologías pueden producir los mejores efectos.

De manera histórica, las ET's y sus filiales extranjeras han emprendido el desarrollo tecnológico en sus lugares de origen; y aunque este patrón se conserva, ha habido un marcado crecimiento en la globalización de la investigación y desarrollo.<sup>17</sup>

A medida que las corporaciones internacionales se vuelven más globales y adquieren una orientación mundial por sus contribuciones, productos y mercados, se establecen e integran en los sistemas de investigación y desarrollo reducción en el ciclo de los productos, requiere una cerca interacción con los consumidores. En algunos casos, la globalización tecnológica se ha motivado por el deseo de tomar ventaja del exceso personal técnico y científico, en el que algunos países tienen ventaja, facilitada también por la globalización y el desarrollo de las comunicaciones.

El impacto de la transferencia de tecnología de las corporaciones en el crecimiento de la economía anfitriona depende de la interacción de transferencia con las capacidades de la economía local. Los orígenes principales de la adquisición son: Materiales científicos y publicaciones técnicas; Importación de maquinaria y equipo); IED; asociaciones foráneas, coinversiones y uniones con corporaciones transnacionales (patentes, licencias, acuerdos de asistencia técnica y otros arreglos contractuales, así como alianzas estratégicas). El resultado es el rol de las corporaciones transnacionales en las importaciones de bienes de capital, aunque la falta de datos no permite una desagregación de importaciones de bienes de capital, desde las corporaciones transnacionales, para compararlas con las importaciones de otras entidades.

La tecnología forma parte importante de la ventaja competitiva de la corporación transnacional, por lo que muchas firmas escogen servir su mercado foráneo, a través de inversión extranjera directa, para explotar sus ventajas y para retener el control de su tecnología, transfiriendo su tecnología más reciente a sus filiales y vendiendo tecnología vieja a sus firmas locales y coinversiones.

La introducción de nuevos productos o cualitativamente superiores a los viejos productos, es una manera por medio del la cual la tecnología promueve el crecimiento y en el que las corporaciones transnacionales pueden jugar un papel muy importante.

La creación de facilidades de producción, de alta o mediana investigación de las industrias por las corporaciones transnacionales, puede implicar transferencia de tecnología no solo a través del cambio en la composición de los productos, sino también a través de la capacitación de personal del país en nuevas habilidades técnicas, la introducción de nuevos métodos gerenciales y nuevas maneras de organización en el proceso de producción.

El contexto tecnológico de exportación puede determinar el crecimiento, pues la intensa investigación y el desarrollo en ese sector le hace tomar ventaja del cambio en la demanda

---

<sup>17</sup> Op cit ONU. World Investment Report 1992, Pág. 52-54.



internacional, mejor que contar con los exclusivos exportaciones tradicionales basadas en dotaciones de recursos naturales, a bajo costo de mano de obra.

La evidencia de que una arrolladora proporción de la investigación y desarrollo extranjera de las corporaciones transnacionales esta localizada en PD no implica que el país receptor sea insignificante. En países como India y Singapur, la investigación y desarrollo son compartidos por estos países y se le atribuye directamente a las firmas extranjeras.

Las ET's pueden coadyuvar al crecimiento, transfiriendo tecnología mediante nexos detrás de las firmas locales, tales como subcontratación de partes suministradas, componentes y servicios, para crear una demanda adicional de productos intermedios.

Una subsidiaria extranjera que tiene una subcontratación con una firma abastecedora en un PD, puede recibir ayuda técnica para aumentar la calidad de sus productos en el proceso de producción o para emprender el desarrollo de un nuevo producto, cuando tenga el nivel tecnológico de su abastecedora.

La presencia de filiales extranjeras puede incrementar la competencia y de esa manera forzar a las empresas locales a que incrementen su eficiencia productiva.<sup>18</sup>

La tecnología también ha generado innovaciones en la organización y en el mejoramiento de prácticas administrativas, las cuales son vistas como el principal aspecto del desarrollo tecnológico para ensanchar la productividad y acelerar el crecimiento<sup>19</sup>. Los principales componentes son:

- La filosofía de producción ha sido modificada para que en lugar de producir grandes cantidades, los productos sean fabricados por órdenes o pedidos.
- La eficiencia en la producción, en pequeños lotes ha requerido minimizar el tiempo y el diseño de máquinas, así como el entrenamiento a trabajadores en las líneas de producción, para que puedan efectuar los cambios inmediatos que se necesiten.
- Los inventarios se han reducido al mínimo, manejándose el concepto "justo a tiempo", mejor que almacenar "en caso de".
- Se mantenido un suave flujo de producción sin requerir inventarios, buscando que los componentes tengan cero defectos o que sean casi perfectos en calidad.
- Las demarcaciones de habilidad y destreza entre los trabajadores han sido eliminadas para entrenar a todos los que son multihábiles, y a los cuales se les paga de acuerdo a su nivel de destreza y la calidad de su trabajo.

### **El entorno internacional de la transferencia de tecnología**

El aumento de empresas tecnológicamente eficientes y de la capacidad de los competidores para asimilar, reproducir y mejorar la tecnología, hace que las empresas, cada vez más, protejan sus activos tecnológicos contra la imitación de las empresas competidoras, mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual<sup>20</sup> (patentes, derechos de autor y marcas), el secreto de esos derechos de propiedad, el plazo de espera para introducir productos nuevos, las ventajas de la curva de aprendizaje y el acceso a activos complementarios, sin los cuales no puede explotarse una tecnología.<sup>21</sup>

<sup>18</sup> Op cit. ONU World Investment Report 1992, Pág. 53

<sup>19</sup> Op cit OCDE, Paris 1994 Pág. 18

<sup>20</sup> Aún recurriendo a todos esos seguros, las empresas transnacionales estadounidenses que se sintieron más amenazadas por la creciente competencia universal, fueron las primeras en exigir una aplicación más rigurosa de la protección de los derechos de propiedad intelectual durante los '80, tendencia que han imitado la UE, Japón y otros países industrializados.

<sup>21</sup> Op cit UNCTAD, Pág. 114

Las medidas adoptadas por los gobiernos han tenido por objetivo ampliar o reforzar el alcance y duración de la protección de la propiedad intelectual, especialmente las nuevas tecnologías, en informática, telecomunicaciones y biotecnología, esferas en las, no estaba clara o no existía la posibilidad de proteger legalmente tecnologías que eran fáciles de copiar.

La tendencia a fortalecer la protección de los derechos de propiedad intelectual, se ha acompañado por el recurso a las fusiones, las empresas conjuntas y diversos tipos de alianzas tecnológicas estratégicas por parte de muchas empresas que fabrican productos de alta tecnología en los PD.<sup>22</sup>

Hasta hace poco, el objetivo básico de los acuerdos entre empresas era superar las barreras o restricciones comerciales impuestas por los gobiernos receptores, aunque las empresas están sometidas a nuevas motivaciones que las incitan a concertar planes de colaboración el costo cada vez mayor de la Investigación y Desarrollo, y el deseo de las empresas de proteger las innovaciones contra las imitaciones.

La capacidad para crear innovaciones no garantiza por sí sola que las empresas puedan obtener los máximos beneficios de su explotación ya que frecuentemente requieren activos complementarios tales como un sistema de fabricación propio, un sistema de comercialización, un servicio postventa u otros medios bien desarrollados. Los competidores que estén mejor dotados de esos activos estarán en mejor posición para obtener el máximo beneficio de la innovación que la empresa que la creó.

Los cambios en las políticas de competencia también han intensificado la colaboración entre empresas, se ha liberalizado la aplicación de la legislación en materia de fusiones, colaboración entre empresas para actividades de I + D y prácticas restrictivas, incluidas en contratos de concesión de licencias.

Además, los poderes públicos han apoyado activamente los esfuerzos de innovación, mediante el patrocinio de la investigación aplicada; la concesión de incentivos fiscales; subvenciones y préstamos blandos para el establecimiento de nuevas industrias; y políticas en materia de compras del sector público.

La liberalización de las normas sobre la competencia con respecto a la colaboración en el campo de las innovaciones entre las empresas reducirá las restricciones aplicadas a los cárteles y las prácticas monopolísticas. Aunque esa colaboración no diera lugar a un aumento de las prácticas contrarias a la libre competencia, es de suponer que habrá una tendencia creciente a dar preferencia a la transferencia de tecnologías dentro del grupo de empresas colaboradoras frente a las demás empresas.

### **Principales tendencias del cambio tecnológico**

La globalización con su intenso y profundo cambio tecnológico, ha modificado de manera importante las relaciones productivas y comerciales entre empresas y países, configurándose así una serie de cambios en la división internacional del trabajo, en la importancia relativa de los factores productivos y en las ventajas comparativas. Dicho proceso tiene en la microelectrónica y en la biotecnología sus tecnologías claves y ha convertido al conocimiento científico técnico en pieza central del proceso productivo y económico en general.

---

<sup>22</sup>Ibid, Pág. 115

De hecho, recursos tales como la mano de obra no calificada y barata así como materias primas, vienen representando una proporción cada vez menor de los costos totales de las empresas y economías que liderean el avance tecnológico. De estos fenómenos resulta que el recurso básico permanente de cualquier economía en la actualidad es el conocimiento, cuya principal condición de supervivencia es la competitividad, (sobrevivir a la importación liberalizada de productos y servicios, así como mantener su participación exportadora en el conjunto del mercado mundial).

Esta nueva dinámica se caracteriza por el proceso conocido como de desmaterialización, es decir, la disminución de la cantidad de mano de obra, materias primas y energía por unidad de producto terminado. Igualmente, el avance tecnológico actual tiene entre sus principales componentes el desarrollo acelerado y continuo de nuevos materiales, así como el avance sorprendente de la biotecnología al punto de considerarse que en los últimos 20 años se ha presenciado una verdadera biorevolución. Los tres principales ejes que constituyen este cambio tecnológico son:

**Difusión de tecnologías ahorradoras:** Vinculada a la crisis energética de la primera década de los años 70's y enfocadas a la reducción de la dependencia de importaciones de productos básicos, principalmente los energéticos.

Así, se ha introducido el reciclaje de metales, para aprovechar el material antes desechado en vez de una mayor cantidad de material primario; la hilatura y colada en la industria textil y de fundición de metales; y la miniaturización de partes y equipos en una gama muy variada de productos, desde los envases hasta los automóviles y máquinas herramientas. Este proceso tiene relevancia en el ahorro de materiales y energía, que con el avance en la robótica e informática permite reducir el desperdicio de materiales mediante diseños calculados exactamente, así como para el mejoramiento de la calidad y rentabilidad de las empresas.

Estos sectores han contribuido a que las ramas donde la aplicación de estas tecnologías es mayor, liderean la actividad económica en un gran número de países, proceso conocido como tercerización de la economía, lo cual explica también a nivel global, el menor consumo nacional de materias primas y energía por unidades de producto terminado.

**Desarrollo de nuevos materiales:** La experimentación de nuevos productos sustitutos ha estado en buena medida influida por la disponibilidad y los precios del producto básico a sustituir, particularmente cuando estos han sido altos y/o con tendencia creciente a corto plazo.

Entre los nuevos productos que en este ámbito se están desarrollando se encuentran los llamados superplásticos que amenazan seriamente al acero en la fabricación de carrocerías y motores de autos, barcos y aviones, las nuevas cerámicas procesadas a altas temperaturas, las superaleaciones, así como los superconductores, por citar algunos ejemplos, dentro del variado espectro conocido.

Algunos estudios de la UNCTAD, han puesto de manifiesto sus efectos negativos sobre el consumo en los PD de materias primas cuya exportación interesa a los PED derivados de las tecnologías de materiales. Aunque el crecimiento económico, sobre todo de los PED, llegara a ser suficiente para contrarrestar esas tendencias y permitir un modesto aumento de la demanda

de materiales, es muy poco probable que este aumento llegue a ser igual al alcanzado durante las décadas de 1950 y 1960.

Este fenómeno se ha bautizado como proceso de sustitución de productos básicos, entendido por tal, el desplazamiento relativo y/o absoluto de estos productos en el consumo. Este proceso ocurre fundamentalmente en los mercados desarrollados, que son aquellos que liderean la introducción de nuevas tecnologías.

**Desarrollo de la biotecnología.** El progreso científico-técnico reciente, y en particular el surgimiento de los nuevos materiales, ha tenido una expresión muy particular en el campo de la biotecnología, que potencia la utilización de microorganismos y la mejora genética de variedades de animales y vegetales.

De hecho, las aplicaciones biotecnológicas se han expandido desde la industria farmacéutica hasta el tratamiento de desperdicios, protección del medio ambiente, explotación de yacimientos de baja ley o improductivos y utilización de fuentes alternativas de energía, como el bio-gas, entre otros.

Sin embargo, varios especialistas han señalado al sector agrícola y alimentario (agroindustrias, donde el rendimiento es elevado en varias veces, pues la producción no se ve afectada por las condiciones climáticas), como el que recibirá un mayor beneficio de estos avances. En 1987 el gasto de los PD en biotecnología fue de alrededor de 900 millones de dólares en este sector<sup>23</sup>. En este sentido, se prevé la continuación del desarrollo de semillas y razas mejoradas genéticamente, para la obtención de mayores rendimientos, mayor resistencia a las enfermedades y plagas, mejor adaptación a la sequía o a la salinidad de los suelos y mayor capacidad para la fijación de nitrógeno, lo que independizaría más los cultivos de plaguicidas, herbicidas y fertilizantes.

El desarrollo de esta rama en los PD, está relacionado con la decisión de otorgar derechos de propiedad intelectual a los innovadores sobre "las formas de vida" obtenidas por métodos de ingeniería genética. Los enormes costos de las actividades de I + D en el campo de la biotecnología, han concentrado cada vez más, tales actividades en grandes compañías químicas y farmacéuticas que buscan aplicaciones adaptadas a los mercados más lucrativos y de mayor tamaño. Un número bastante grande de PED quizás estén en condiciones de beneficiarse de las referidas aplicaciones adaptándolas a sus propias necesidades mediante la utilización de biotecnologías en el extremo menos complejo del espectro (por ejemplo para el cultivo de tejidos y la clonación).

---

<sup>23</sup> Presley, G. *Beyond Mendel's Garden*. Gran Bretaña, 1990, Pág. 130.



## VIII. La Globalización

### 5. La Globalización Financiera

El ahorro es uno de los ejes centrales en la generación del crecimiento económico de cualquier país, toda vez que este permite impulsar la inversión en capital fijo, público y privado. Tradicionalmente en los PD el ahorro para financiar su desarrollo proviene por lo regular del excedente de riqueza generado al interior de sus economías, mientras que en los PED los recursos provienen principalmente del exterior obtenidos mediante la contratación de préstamos, ya sean oficiales o comerciales.

Si bien, desde finales del siglo pasado, como menciona Bujarin, se observaron exportaciones de capitales de las potencias económicas como Inglaterra, Francia, EUA, es hasta después de la creación del FMI, cuando el sistema financiero experimenta una expansión internacional, generada por el fenómeno de **transnacionalización** (impulsado principalmente por las empresas norteamericanas). Esta integración financiera mundial estuvo en auge desde finales de la década de los 70's y durante la década '80s, cuando el sistema financiero internacional experimentó fuertes cambios, cuantitativos y cualitativos, que lo han llevado a la **globalización financiera**.

Actualmente, un inversionista alemán puede comprar o vender valores de una empresa Argentina en Wall Street, o el gobierno de EUA puede financiar su déficit mediante la emisión de valores gubernamentales que pueden ser comprados por inversionistas de todo el mundo.

La globalización financiera afecta el libre flujo de capitales a nivel mundial, dado que en la actualidad muchos países calculan sus tasas de interés no sólo en función de factores internos, sino ponderando en mayor medida factores tales como la evolución del tipo de cambio, las tasas de interés de los principales centros financieros (EUA, Alemania, Japón, Inglaterra, entre otros) y el nivel de riesgo-país.

Las características del actual sistema financiero ha hecho que los mercados actualmente estén más integrados y que la libre circulación de capitales a nivel mundial pueda generar crisis financieras en distintos países al mismo tiempo, sin importar su nivel de desarrollo.

Este fenómeno empezó a consolidarse desde principios de la década de los 70's. Sin embargo, en 1986 el Banco de Pagos Internacionales (BPI) señaló en su estudio titulado "Innovaciones Recientes en la Banca Internacional" en el que señala: "Las raíces de la tendencia actual hacia la integración mundial de los mercados financieros retroceden a los años 60's, cuando los mercados de eurodivisas y eurobonos fueron el prelude de la aparición de mercados financieros verdaderamente internacionales. No obstante y debido a las diversas disposiciones y a los controles de cambio, los lazos entre estos mercados y los diferentes mercados nacionales fueron a menudo débiles o parciales. No fue así a partir de los años setentas y sobretodo durante el inicio de la década pasada (1981-1986) cuando se realizó la creciente integración de los mercados internacionales y los nacionales".<sup>1</sup>

Para el BPI los cambios han sido tanto en el nivel y dirección de los flujos financieros como de la composición de las corrientes financieras, relacionados con varios factores:

1. La desvinculación en 1971 de las monedas a algún patrón, el cual solía ser el oro.
2. La desregulación financiera a nivel internacional (principalmente en los PED), que incluyó la desregulación de las tasas de interés y de la gama de actividades permitidas a distintos tipos de instituciones financieras.

<sup>1</sup> PECC. Capital Flows in the Pacific Region: Past Trends and Future Prospects, Manila 1994 pag 23.

3. Los cambios tecnológicos y las innovaciones financieras.
4. La mayor complejidad de la evolución macroeconómica que entre otras cosas, derivó en menores rendimientos en los mercados financieros en los PD.
5. La crisis de la deuda de los PED, a principios de la década de los '80s.
6. El desarrollo de las telecomunicaciones y de la informática.<sup>2</sup>

También, la integración de los mercados financieros a nivel mundial, puede explicarse por:

1. La internacionalización productiva donde la banca internacional siguió o precedió a sus principales clientes, las empresas transnacionales<sup>3</sup>, en un periodo de fuerte competencia entre ellas y de expansión a nuevos mercados.
2. Los problemas en la balanza de pagos de EUA a mediados de los 60's, que indujeron a un cambio en las políticas, y prácticas y leyes bancarias.
3. La aparición de potenciales clientes en los PED (gobiernos y empresas), en un periodo de desaceleramiento de los PD y por ende sus tasas de beneficio eran menores que en los primeros países.

Así, la globalización financiera se consolidó desde principios de la década de los 70's, gracias a la nueva estructura monetaria internacional que permitió expandir, en mayor medida, el circulante monetario a nivel internacional y crear otras formas de dinero y de financiamiento a nivel internacional.

### **El sistema monetario internacional antes de Bretton Woods**

Según Marx, para lograr que el capitalismo funcione como tal, es necesario tener un bien que tenga equivalencia con los demás<sup>4</sup>. Desde la antigüedad las diferentes civilizaciones han tenido diversos medios de cambio e incluso patrones monetarios diferentes. Sin embargo, fue hasta 1819 y en Inglaterra, que el patrón oro fue el principal medio de cambio a nivel internacional.<sup>5</sup>

La revolución industrial propició que el oro llegara a ser el patrón de cambio por excelencia, dado que la producción en masa necesitaba un patrón que acelerara el intercambio comercial. El patrón oro se basó en que las monedas deberían de tener un determinado contenido de oro, tener la capacidad de convertirse en dinero mundial, pero el complejo mecanismo de la circulación monetaria, que hasta la Primera Guerra Mundial se caracterizaba por una cierta estabilidad dejó de funcionar, como resultado del proteccionismo en varias economías y de las economías a escala en gran parte de los sectores productivos que presionaron el incremento de la liquidez mundial para hacerla compatible con el crecimiento de la producción.

El financiamiento de los gastos bélicos y la reconstrucción de la posguerra, requirió incrementar notablemente la oferta monetaria en los diversos países, de tal forma que las reservas de oro llegaron a ser tan sólo una proporción mínima, de las obligaciones a la vista y a corto plazo del sistema bancario.

Sin embargo, la crisis monetaria provocada por la crisis de sobreproducción en los años 1929-1933, ocasionó la quiebra del sistema del patrón oro en los EUA (país que había logrado sostenerlo en su forma original); del patrón del lingote en Inglaterra (1931) y más tarde del

---

<sup>2</sup> Ibid. pag 23.

<sup>3</sup> En este sentido se debe entender como empresas transnacionales a las compañías no bancarias.

<sup>4</sup> Karl, Marx. El Capital Tomo I. Editorial FCE. México 1987 pag 56-74.

<sup>5</sup> Cohen Benjamin J. La organización del dinero en el mundo. Editorial FCE, México 1984. Pág. 99-105.

Francia, Holanda y Suiza (1936). Estos hechos originaron la ruptura de la base firme de las relaciones monetarias internacionales.<sup>6</sup>

La ruptura de una base real, provocó la creación de áreas monetarias, con el objeto de promover cierta seguridad económica a los inversionistas de las potencias. En 1931, la libra esterlina creó el área de la libra esterlina entre sus colonias, menos Canadá; inmediatamente después EUA creó el área del dólar con los países latinoamericanos y Canadá; y Francia, Bélgica, Suiza, Holanda, Italia y Polonia formaron el área del oro.<sup>7</sup>

Así, los países crearon restricciones cambiarias y comerciales, como principales instrumentos de regulación de la balanza de pagos, lo cual contrajo las relaciones económicas entre los países, dado que después de la crisis de 1929 no se produjeron incrementos, ni en el comercio ni en la exportación de capitales.

Al fin de la segunda Guerra Mundial, los dos países que enfatizaron la necesidad de regular el sistema monetario internacional, fueron EUA e Inglaterra dado que los dos países sabían que después de la guerra, la hegemonía económica sería del que exportara más mercancías y capital.

Inglaterra y EUA, en su calidad de futuros rivales, se les dificultaba llegar a un acuerdo respecto a este problema, iniciando desde 1941 la elaboración de proyectos para la constitución de una futura organización monetaria. En 1943 un informe de la Secretaría de Comercio de los EUA proyectaba que para 1948, las exportaciones de ese país serían de alrededor de 7 mmd, cifra muy superior al promedio del periodo de preguerra (2.8 mmd.), en 1935-1939.<sup>8</sup>

Las negociaciones iniciales suscitadas entre ambos países sentaron las primeras ideas de una reestructuración económica internacional y surgieron incluso antes de los Convenios de Bretton Woods, en la Conferencia del Atlántico de Ayuda Mutua, celebrada en febrero de 1942. Sin embargo, derivado del poderío económico norteamericano y la destrucción de una gran parte del aparato productivo de Inglaterra, en 1943 fue publicado el proyecto de plan norteamericano que dio origen al Fondo Monetario Internacional (FMI).

Después de la Segunda Guerra Mundial, surge el sistema basado en tipos de cambio fijos que tomó al oro como denominador común de las partidas monetarias, que también podrían expresarse en dólares estadounidenses, permitiendo la tenencia de divisas en las reservas de los países miembros.

Estados Unidos, al tiempo de proporcionar ayuda a los países europeos, para la reconstrucción, fue aprovechando su poder económico y sus dólares para adquirir un control creciente sobre los sectores económicos europeos, que permitieron mayores beneficios para las empresas transnacionales norteamericanas. Al ayudar con sus dólares al mundo destruido por la guerra, esas divisas se convirtieron gradualmente en la moneda internacional por excelencia, alcanzando la primacía que tuvo el oro hasta 1914 y la libra hasta 1939.

La hegemonía monetaria de EUA se manifestó en el hecho de que el dólar llegó a ser la principal moneda de reserva, y a contar con la preferencia de los bancos centrales, a invertir los

<sup>6</sup> Mosin. Fondo Monetario Internacional. Editorial Sudamericana, Bogota 1965. Pág. 25.

<sup>7</sup> Op cit, Tamames Ramón, pag 55-58.

<sup>8</sup> Campos Ricardo. El Fondo Monetario Internacional y la deuda externa mexicana. Crisis y estabilización. Editorial Plaza y Valdés, México 1993, pag 25-29.



dólares, de sus reservas, en bonos a corto plazo o en depósitos con interés, surgiendo posteriormente los mercados de eurodólares.

Como fruto de esta hegemonía y de la conferencia de Bretton Woods (1944), surgió el Fondo Monetario Internacional (FMI), cuyos principales objetivos fueron:

- 1) crear la liquidez internacional.
- 2) Asegurar la estabilidad cambiaria de los países miembros.

Hasta finales de los 50's se consideraba que las reservas deberían tener un aumento que guardara relación con el de la producción y el comercio mundiales, pero entre 1950 y 1956 las reservas monetarias mundiales de oro, tuvieron un crecimiento anual de 1.4%; si se consideran únicamente las reservas auríferas, pero ese porcentaje aumentaba a 2.7% al considerar las reservas monetarias totales.

En cambio el comercio mundial, experimentó, en el mismo período, un crecimiento promedio anual de 7.5%, lo cual fue generando presiones en la liquidez mundial.<sup>9</sup>

En vista de estos problemas, desde 1960 empezaron a idearse nuevas formas de crear reservas o de ayudar al mantenimiento del sistema, entre las que destacan las siguientes:

- Incremento en las cuotas del FMI, antes del período normal de revisión de dichas cuotas.
- Aumentos sustanciales de los giros contra el Fondo.
- Acuerdos de "swap" entre los bancos centrales de algunos países. En dichos acuerdos los países se comprometen:
  - i. A suspender temporalmente el pago en oro de los déficit que uno de ellos tuviera con el otro.
  - ii. A cambiar sus divisas por las de otra parte, hasta cierto límite.
  - iii. A pagar los préstamos mutuos a la cotización vigente de la fecha en que se concertaron.
- El pool del oro, creado en 1961 para invertir y manejar el mercado del oro, tratando de evitar incrementos especulativos en su precio, como los ocurridos en 1960, noviembre de 1967 y marzo de 1968.

Así, a partir de 1950, el déficit de pagos estadounidense permitió una redistribución deseable y necesaria de las reservas auríferas mundiales. Pero tal redistribución implicó un debilitamiento considerable de las tenencias de oro de EUA, que deterioró de confianza en el dólar, divisa que constituye la mayor parte de las reservas monetarias mundiales. Así pues, estaban planteados los problemas que habrían de generar crisis en el sistema financiero internacional. La incertidumbre se debía en buena medida a las reservas de oro, ya que la producción de ese metal, desalentada por la rigidez de su precio se destinaba en su mayor parte a fines no monetarios.<sup>10</sup>

Al dar principio la acumulación de los dólares a gran escala en el exterior, gracias a los euromercados, se establecieron las bases del sistema que se derrumbó a principios de los setentas. Sin embargo, el patrón cambio-dólar no fue planeado, no fue producto de estudios, sino resultado de las situaciones imperantes de la posguerra, que determinaron la disposición de los bancos centrales a guardar dólares como parte de sus reservas, por considerarlos tan buenos como el oro, dado que en 1949 EUA poseía 24,500 mmd en oro, equivalentes a las 3/4 partes de las reservas auríferas mundiales por lo que sus reservas solo podrían cubrir la tercera parte de sus obligaciones al exterior.

<sup>9</sup> Op cit. Campos Ricardo. pag 33-36.

<sup>10</sup> Revista de Comercio Exterior vol 44 num 10 octubre de 1994. Las instituciones de Bretton Woods después de 1971. Roberto Martínez Le Clainche pag. 875-879.

Fue la insuficiencia de oro lo que propició el notable incremento de la participación de las divisas (dólares fundamentalmente), que fueron encontrando crecientes dificultades para hacerlo en forma satisfactoria, pues la situación del dólar experimentó un al menguar la fortaleza económica de EUA a finales de los 60's y poseer cada vez menos oro y porque la liquidez mundial dependía del déficit de pagos de EUA, que los otros países ya no estaban dispuestos a financiar, por los riesgos que implicaba mantener como reserva una divisa cada vez más insegura.

Las presiones por la liquidez, la baja elasticidad del oro y la pérdida de la participación de la economía de EUA hicieron que en 1973 iniciara la flotación generalizada de las monedas, en las que el Fondo procuró lograr la estabilidad de los tipos de cambio, para lo cual exigía a los gobiernos afiliados a fijar la paridad de su moneda, en términos de oro o dólares y a que no la modificaran sin su autorización. La libre convertibilidad de las monedas permitía a los países un margen bastante amplio para ajustar, mediante devaluaciones competitivas, sus cuentas con el exterior. Por otra parte, la producción de oro iba a la zaga de las necesidades de la liquidez, desviándose cada vez en mayor proporción a las grandes compras de oro, pues su bajo precio de 35 dólares la onza trío, mantenido por EUA desde 1934, artificial y arbitrariamente, cuando entre 1934 y 1976, el nivel general de precios aumentó más de 100%.<sup>11</sup>

El régimen actual, que significó el virtual abandono de toda regla cambiaria, permitió a la economía mundial hacer frente a las crisis petroleras de 1973 y 1979 y asimilar, con relativa suavidad, el rápido desarrollo de los mercados financieros internacionales y la creciente importancia económica de Europa y Japón. Sin embargo, el desempeño del actual sistema es poco satisfactorio debido a la alta volatilidad y los frecuentes desalineamientos de los tipos de cambio, provocados principalmente por los mercados financieros.

El menor acceso de los países a los recursos del Fondo, como proporción de las cuotas, y el gradual endurecimiento de la condicionalidad (que abarca incluso al servicio de financiamiento compensatorio) han producido la distensión creciente entre los países deudores y acreedores.<sup>12</sup>

Es por eso que desde 1976, el FMI adoptó otra política en relación a los PED, ya que los "préstamos de estabilización", concedidos por el organismo implican una disciplina externa impuesta por las naciones ricas a las pobres, a través principalmente de reducciones en el déficit presupuestal mediante contracción de los gastos sociales y congelación de salarios, con el objeto de buscar una estabilidad monetaria nacional, que disminuya las presiones inflacionarias y con ello coadyuvar a mantener un equilibrio monetario internacional.<sup>13</sup>

Esta política ha impuesto acuerdos de "estabilización" que implican austeridad, verdaderas "camisas de fuerza" para el desarrollo de los PED. Incluso el FMI ha instalado políticas económicas en los PED para crear condiciones favorables para el gran capital de las empresas multinacionales, haciendo que las actividades de los gobiernos favorezcan al sector privado, que rijan las fuerzas del mercado, la libertad cambiaria y la disminución de la burocracia y los gastos sociales (arguyendo luchar contra la indiferencia y el derroche).<sup>14</sup>

<sup>11</sup> Revista de Comercio Exterior vol 44 num 10 octubre de 1994. Reflexiones sobre el sistema monetario internacional. Ariel Buiro pag, 868-874.

<sup>12</sup> Op cit. Buiro Ariel, pag, 868-874.

<sup>13</sup> Ibid pag 873.

<sup>14</sup> Ibid pag, 868-874.

## Los antecedentes de la globalización financiera: el mercado de los eurodólares y los eurobonos

De la importancia que tuvo la creación de un nuevo sistema monetario internacional y las repercusiones que generó dicha estructura, se desprende la necesidad de los países y de las empresas, de allegarse de dólares para financiar sus proyectos.

Los comienzos del mercado de los eurodólares no son precisos, pero se tienen referencias de que sus comienzos datan de 1949, cuando el nuevo gobierno comunista chino quiso proteger frente a los norteamericanos, sus activos en dólares, y para ello los colocó en un banco de propiedad soviética llamado Banque Commerciale pour l'Europe du Nord y cuya dirección telegráfica era Eurobank. Luego los rusos, temiendo que los norteamericanos les congelaran sus activos, procuraron mantenerlos fuera de los EUA. Para tal fin acudieron al banco ya mencionado así como al Moscow Narodny Bank de Londres, que había seguido prácticas ortodoxas, pese a los altibajos en las relaciones anglosoviéticas. Pronto este dinero empezó a circular por otros bancos europeos y tomó el nombre de eurodólar<sup>15</sup> de aquella dirección telegráfica de París.

Al principio, los bancos centrales europeos fueron los más importantes tenedores de dólares fuera de los EUA, por lo que aceptaron y estimularon este nuevo mercado que les permitía colocar de forma más rentable una parte de sus reservas internacionales, las mismas que antes del nacimiento de dicho mercado se mantenían depositadas en bancos americanos con tasas de interés inferiores.

A finales de 1958, una gran parte de las monedas europeas comienzan a entrar en el campo de la convertibilidad; la balanza de pagos americana empieza a mostrar un saldo negativo por el flujo masivo de dólares hacia Europa, que puede considerarse como el verdadero origen tanto del mercado de eurodólares, como del mercado de eurobonos<sup>17</sup>. El mercado de eurobonos tuvo otros hechos que impulsaron su nacimiento, como la escasez de dólares que convirtió a Nueva York en el objeto de todos los prestatarios no americanos lanzados a la búsqueda de fondos a largo plazo, al término de la Segunda Guerra Mundial.<sup>18</sup>

En el mercado norteamericano solo podían estar presentes las entidades estatales, debido a los complejos requisitos legales impuestos por la Securities and Exchange Act en 1933, que impedía el acceso a las compañías privadas no americanas. Además, las emisiones patrocinadas por empresas no americanas y por entidades estatales no lograban influir en gran medida entre los inversores norteamericanos, aún cuando gozaban de unos rendimientos

---

<sup>15</sup> De un modo general se considera que los eurodólares se originan cuando un tenedor de dólares, residente o no en los EUA los deposita en un banco fuera de este país. El término eurodólares también se aplica a los dólares que los bancos fuera de los EUA adquieren como moneda nacional o extranjera, para colocar en el mercado o para conceder préstamos a sus clientes.

El prefijo Euro también puede ser aplicado para cualquier moneda depositada en un banco fuera de su país de origen, pero en la práctica se aplica a aquellas divisas fuertes convertibles que puedan ser objeto de operaciones activas y pasivas a corto plazo fuera de su país de origen y en volúmenes considerables.

No obstante el término eurodólar se aplica genéricamente al dólar americano, moneda en la cual a principios de la década de los 70's se denominan alrededor de un 80% de los fondos existentes en el mercado de eurodólares. La razón de que la participación relativa del dólar sea tan elevada se halla sobre todo en su de moneda de reserva y en su función de principal medio de pago de los intercambios comerciales y en las transacciones financieras internacionales.

<sup>16</sup> Sampson Anthony, Los Bancos y la crisis mundial. Serie Economía y Empresas. Editorial Grijalbo México 1984, Pág. 141.

<sup>17</sup> De un modo general podemos definir a los eurobonos como aquellos títulos de renta fija, emitidos por compañías privadas o entidades estatales en el mercado de capitales de otro país y/o en una moneda distinta de aquella del país del prestatario. Por lo tanto también se consideran eurobonos aquellos títulos denominados en la moneda del país emisor, siempre y cuando la emisión no se coloque en dicho país o sea suscrita por personas no residentes en el mismo.

<sup>18</sup> Op cit Sampson, Anthony, Pág. 142.

superiores a las emisiones internas norteamericanas, por las atractivas características de algunas emisiones internas exentas del pago de impuestos sobre la renta, que gravaban a los particulares; como por la imposibilidad legal de los inversores institucionales americanos de adquirir títulos extranjeros, exceptuando las emisiones canadienses, las del Banco Mundial, y las del Banco Interamericano de Desarrollo, así como las de algunos países subdesarrollados que, por su especial reglamentación, pudieron ser suscritas por residentes norteamericanos.

Como se ha indicado, los déficit de la balanza de pagos americana, resultado en gran medida de las numerosas inversiones realizadas en Europa y otras partes del mundo, así como los fuertes gastos en defensa, colocaron en manos de extranjeros un volumen considerable de dólares. Esto provocó que los bancos situados fuera de los EUA atrajeran un volumen cada vez mayor de depósitos en dólares, coadyuvando a ello que en 1960 EUA atravesaba por una etapa de recesión, mientras que Europa se encontraba en pleno boom económico, lo cual fue un factor importante para el desarrollo de los euromercados.<sup>19</sup>

Además, con el fin de reactivar su economía, el gobierno de los EUA, redujo los tipos de interés aplicables a operaciones activas bancarias, mientras que en los países europeos, principalmente Alemania, los incrementaron, con objeto de frenar un sobrecalentamiento en su economía, lo cual aceleró el crecimiento de los euromercados. Para 1963 cobran mayor auge los euromercados dado que el Presidente Kennedy de EUA anunció el impuesto sobre la compensación de los tipos de interés, que hacía más costosos los créditos para los extranjeros, en EUA y Suiza el por el aumento del déficit en su balanza de pagos, viéndose obligados a restringir la exportación de capital, en forma de préstamos extranjeros.<sup>20</sup>

En ese año, los euromercados toman auge principalmente en Londres, centro financiero que atrajo a un número importante de banqueros europeos por su tradicional solidez, su favorable localización geográfica y su gran potencial de negocios. En dicho centro, los nuevos banqueros buscaron nuevas fórmulas, flexibles y adecuadas, para satisfacer la demanda de créditos de sus clientes e incrementar la rentabilidad de los acreedores; lo que obligó utilizar sus depósitos en dólares, para financiar operaciones comerciales, apareciendo así, por primera vez, un importante mercado de dólares en un centro europeo.

El mercado de eurodólares experimentó un fuerte crecimiento, en un tiempo muy corto (según estimaciones del BPI en 1964 dicho mercado tenía un volumen de 9 mmd y para 1969 el volumen se estimaba en alrededor de 37.5 mmd), principalmente porque estaba exento de las regulaciones financieras, existentes en la mayoría de los países, por lo que pudo reaccionar flexiblemente de acuerdo con las condiciones de oferta demanda en dicho mercado <sup>21</sup>. Así, el mercado de los eurodólares, se convirtió en el principal mercado de activos a corto plazo<sup>22</sup>.

### **La internacionalización de los mercados financieros**

La salida de los EUA del patrón oro en 1973 colapsó los acuerdos del Bretton Woods basados en fijar los tipos de cambio, para dejar al mercado determinar las cotizaciones de las divisas a través de la oferta y demanda de éstas.

<sup>19</sup> Los euromercados hacen referencia a los mercados de eurodólares y eurobonos.

<sup>20</sup> Op cit. Sampson, Anthony, pag 142.

<sup>21</sup> Ibid. pag 147.

<sup>22</sup> Los vencimientos de estas transacciones oscilan normalmente entre un día y cinco años aunque la mayoría son mantenidos en depósitos de uno a tres meses.

La desregulación de los controles de cambios empezó en 1974, cuando los EUA retiraron lo que habían promulgado durante los años sesenta para defender el dólar: el impuesto de compensaciones de intereses y los controles del Departamento de Comercio sobre las inversiones directas en el exterior. A partir de entonces el dólar fluctuaría según lo dictaran las fuerzas del mercado.

A partir de 1979, Inglaterra y Japón anularon la mayor parte de los controles sobre moneda extranjera, medidas que no tardarían en ser imitadas por otros países. En consecuencia, a mediados de la década de los '80s, la mayoría de los PD no tenían ninguna barrera dispositiva que impidiese los flujos de capitales entre ellos.

La desregulación, no sólo suprimió los controles de cambio sino también liberó los mercados financieros internos. Este proceso empezó en los EUA el 1 de mayo de 1975 (día conocido como el Mayday), con las reformas de la Bolsa de Valores de Nueva York, tales como permitir que las comisiones de los agentes fueran negociadas por cada operación y no fijas como antes; las normas reguladoras de los fondos de pensión; de las restricciones antimonopolios; de las fusiones y adquisiciones de empresas; y de las normas de actividades competitivas de los bancos.

Así, importantes sumas de dinero quedaron libres de moverse hacia la mejor inversión; los fondos de pensiones ingleses podían colocarse en activos financieros fuera de Reino Unido, con la misma libertad, que un fondo de seguros japonés buscaba mayores títulos de rentabilidad en los EUA, en Alemania o en Hong Kong. El movimiento de recursos se aceleró en la medida en que los gestores se familiarizaban con el nuevo medio y adquirirían más seguridad en su propia capacidad para invertir en él.

Asimismo, a principios de los '80s, los PD iniciaron esquemas fiscales y monetarios expansivos, para inducir el crecimiento lo cual elevó los índices inflacionarios y las tasas de interés (las tasas de interés reales pasan a ser sumamente negativas), generando incertidumbre y desconfianza entre los inversionistas.

En 1980, los EUA registraron un índice de inflación de 13.5%, mientras que las tasas de interés a corto y largo plazo se situaron en 11.4% y 11.5% respectivamente.<sup>23</sup>

Los círculos financieros no recibieron con agrado estas medidas dado que vieron reducir sus rendimientos en los PD, pues los inversionistas financieros buscaron depositar sus capitales en mercados internacionales donde los rendimientos fueran mayores. Por ello, los capitalistas impulsaron una mayor liberalización de los mercados financieros con el objetivo de obtener mayores ganancias, en un menor tiempo, **mediante los capitales especulativos**.

A partir de 1980, y como consecuencia de la liberalización financiera y de la política macroeconómica, un buen número de grandes instituciones financieras norteamericanas se convirtieron en inversionistas internacionales. Con la Ley de Garantías de 1973 (Employee Retirement Investment Security Act), los fondos de pensiones, liberados de los excesivos controles por parte de las compañías matrices, emprendieron una intensa actividad en el negocio de las acciones ordinarias, constituyendo carteras de títulos internacionales.

<sup>23</sup> OCDE. *Economic Outlook*, num.53, Paris 1993 pag 201-210.

Los fondos europeos y japoneses siguiendo el ejemplo americano, capitalizaron sus inversiones cada vez más en títulos internacionales. En 1980, el total de inversiones internacionales, de fondos privados de pensiones, en los 11 mayores países de la OCDE, se valoraba por la InterSec Research, en 19 mmd alcanzando en 1985, los 83 mmd y para 1990 superando los 300 mmd.

Puede afirmarse que los Fondos de Pensiones fueron uno de los elementos más importantes y dinámicos de la integración financiera mundial, pues estos fondos diversificaron sus actividades, en diferentes instrumentos, en diferentes países, buscando mayor rentabilidad y seguridad para sus clientes, siempre en función de una cierta medida de riesgo.

### La globalización de los mercados financieros

Bajo este escenario, el gobierno de Reino Unido anunció en 1983 (aunque fue instrumentada hasta 1986) la reforma total de los mercados de valores británicos, para atraer un mayor monto de inversiones. Este hecho fue ampliamente imitado por un muchos países, al considerar que la mayor competencia permitiría una mayor rentabilidad en los mercados financieros; por Australia, Canadá, Francia, Alemania y, en menor medida por los demás países de la OCDE.

Los mercados se orientaron cada vez más a la eficacia, aumentando la rotación de capitales, la innovación y la migración de fondos, que anteriormente se colocaban totalmente en el ámbito nacional.

Conforme las instituciones aparecieron como elemento importante de la globalización, los mercados también se expandieron, sobre todo el de los eurobonos, dado que estos contaban con mayores beneficios que un bono comprado en los EUA, dado que estaban exentos de retenciones fiscales y eran ofrecidos al portador.

Sin embargo, el mercado de eurobonos ha decrecido de forma considerable, como puede notarse a continuación:

AÑO	EUROBONOS Monto de nuevas inversiones MMD	EUA Obligaciones industriales MMD
1983	49	68
1986	189	220
1987	140	

Aunque esto contribuyó considerablemente a disminuir el grado de segmentación de los mercados y a aumentar las posibilidades de transferencia de fondos, a través de las instituciones, mercados y fronteras, cada vez más quienes disponen de liquidez, consideran que los instrumentos del mercado monetario que devengan intereses denominados en distintas monedas son intercambiables, de manera que los mercados monetarios nacionales se han integrado cada vez más. Esta integración de los mercados de acciones y obligaciones, también fue impulsada por la necesidad que tenían los gobiernos de financiar sus déficit, mediante la emisión de valores y obligaciones tanto a nivel nacional, como internacional.

Un documento publicado por el PECC<sup>24</sup> señala que los flujos de capitales dirigidos a los PED han sufrido significativos cambios respecto a sus orígenes en las décadas de los 80's y 90's:

<sup>24</sup> PECC. Capital Flows in the Pacific Region: Past Trends and Future Prospect. Manila Septiembre de 1995.pag 20-34.

Año	Préstamos de bancos comerciales a los PED % de los flujos	Década	Flujos de capitales a largo plazo
1971	35.0		
1981	46.1	70's-80's	7 veces más que en la década anterior
1991	16.5	80's-90's	30 %

En los PED, principalmente los de América Latina, el factor primordial que globalizó sus mercados financieros, fue la crisis de la deuda en 1982, pues la mayoría de estos países dependen tradicionalmente del ahorro externo (por la insuficiente generación de ahorro interno), quedando sujetos a las necesidades y condiciones de los grandes capitales externos.

Hasta antes de la crisis financiera mundial en 1982, la mayoría de los PED dependían fundamentalmente del ahorro externo otorgado principalmente mediante préstamos oficiales o comerciales; sin embargo, estos, muy pocas veces se reflejaron en un incremento o diversificación del aparato productivo, pues servían, en su mayoría, para saldar el desequilibrio en cuenta corriente, derivado del déficit comercial o del servicio de la deuda.

Después de la crisis, las transferencias financieras, registraron una disminución de los préstamos de la banca comercial y un saldo negativo en muchos países. Desde mediados de la década de los '80s, los principales componentes de los flujos de capitales dirigidos hacia los PED han sido la inversión extranjera directa (IED) y la inversión de portafolio.

En este marco, la crisis financiera de los PED en 1982 abrió un amplio horizonte para los capitales especulativos, ya que las agudas dificultades financieras de la mayoría de los PED, acrecentaron su necesidad de movilizar y allegarse de recursos financieros, en gran escala.

Las presiones creadas por los capitales internacionales para liberalizar el sector financiero de los PED, contribuyeron para que el FMI instrumentara una nueva estrategia de desarrollo. El supuesto de esa estrategia es que los PED, al permitir la entrada de capitales internacionales, mediante la inversión y no de préstamos, estos capitales buscarían invertir en las áreas más rentables de la economía, generando con ello el desarrollo de los sectores más competitivos del país. Bajo este supuesto, los esfuerzos financieros no sólo harían frente a los problemas de la deuda externa y de la balanza de pagos, sino también para el sostenimiento al del desarrollo, de más largo plazo.

### La consolidación de la globalización financiera

Sin embargo, fue hasta principios de la década de los 90's cuando se produjo una nueva corriente de capitales a los PED, favorecidos por la bursatilización e innovación financiera de los EUA; la caída en la rentabilidad de los activos financieros estadounidenses, resultado del ciclo recesivo iniciado en esa década y el descenso en la tasa de interés en la mayoría de los países desarrollados. El acelerado proceso de innovación y de desregulación financiera, si bien elevó y diversificó las fuentes potenciales de recursos para las economías en desarrollo, más tarde sería la causa, en buena medida, de las graves perturbaciones de los mercados.

Los recursos colocados en los mercados emergentes provinieron, en particular, de los inversionistas institucionales. En 1993, los fondos mutualistas de EUA registraron un flujo cercano a 250 mmd, pues muchos inversionistas individuales retiraron sus ahorros de los depósitos bancarios, para colocarlos en mercados de mayores rendimientos.

Otros elementos que contribuyeron al auge de flujos a los mercados emergentes fueron:

1. La reestructuración de la deuda externa de varios países, que permitieron a los bancos mejorar sus balances y su exposición.
2. Las profundas reformas económicas que modificaron la percepción del riesgo del país y mejoraron las expectativas del rendimiento de las inversiones.
3. Las privatizaciones, que ampliaron el mercado accionario.
4. La desregulación de los mercados de valores en materia de inversión foránea.
5. La flexibilización del marco legal para la inversión directa.
6. La oferta de nuevos instrumentos; así como de acciones y obligaciones, con las altas expectativas de rendimiento, por parte de grandes corporaciones.
7. Las perspectivas de crecimiento.
8. La presencia de tasas de interés reales, superiores a las prevalecientes en los mercados de los países desarrollados.

El desarrollo de los mercados emergentes fue extraordinario, pues con respecto al PIB, la capitalización de Chile, Hong Kong, Malasia y Singapur, ya es comparable o incluso superior a la de EUA o a la del Reino Unido; los mercados accionarios de México y Corea son proporcionalmente mayores que los de Alemania y Francia.

La década de los 80's vio surgir un nuevo sistema de financiamiento a nivel mundial; pues la crisis de la deuda externa, en la mayoría de los PED, fue el final de un modelo de financiamiento del desarrollo económico. Aunque la reestructuración de la deuda de algunos países deudores de renta media, se redujeron y se mejoraron considerablemente los resultados económicos, la crisis de la deuda de la mayoría de los países sumamente endeudados, dista de haberse resuelto.

Gracias a la desregulación, liberalización e integración financiera, la actividad internacional de este sector ha aumentado con mucha más rapidez que el producto, el comercio y la inversión directa mundiales. No obstante, ello parece no haber mejorado la asignación internacional del ahorro, pues la mayoría de las operaciones financieras internacionales han tenido por origen decisiones de cartera, fundamentalmente de los rentistas, y no decisiones de los propios empresarios. De la misma manera, la mayor parte de las operaciones monetarias han sido generadas por el comercio de activos financieros y no por las corrientes de ahorro. En consecuencia, los mercados de divisas se han visto dominados por fuerzas especulativas, que con frecuencia no han actuado como mecanismo de estabilización, sino que han provocado perturbaciones internacionales.

### **Los problemas en el sistema monetario y financiero internacional**

Mucho ha cambiado el mundo en los 50 años transcurridos desde la Conferencia de Bretton Woods. Bajo el orden económico internacional ahí establecido, la economía mundial experimentó un período de casi 30 años de rápido crecimiento económico.

A partir de 1973, el crecimiento de la economía y del comercio mundial fue menor que en las décadas anteriores, mientras la tasa de inflación internacional ha sido más elevada. Si bien, no puede afirmarse con certeza que el abandono del sistema de paridades fijas haya sido el factor determinante de estas tendencias, no cabe duda que desde entonces las crisis financieras a nivel mundial han aumentado, siendo cada vez más profundas.

Después de la ruptura de las paridades fijas, las crisis petroleras y el rápido desarrollo de los mercados internacionales de capitales, que en teoría habrían de permitir a los PED no recurrir



más al apoyo financiero del Fondo, se han suscitado varios problemas a nivel mundial que han incidido de manera importante en la evolución del sistema monetario:

- Los países industrializados no han tenido un enfoque coherente para el manejo de los tipos de cambio, ya que sólo ocasional y de manera ad hoc, han intentado coordinar sus políticas, con miras a estabilizar las expectativas cambiarias en los mercados.
- La persistencia de cuantiosos déficits fiscales que absorben una parte significativa del ahorro mundial y que contribuyen a elevar la tasa de interés, desalientan la inversión y alientan los problemas de los países deudores y de los importadores de capital.

No hay duda de que un sistema cambiario más estable beneficiaría a la economía mundial, que dada la estructura de poder, la dificultad es de naturaleza política, por lo que si los principales PD no se convencen de que un sistema cambiario internacional estable, requiere que la conducción de la política económica, en esos países, se sujete a reglas mínimas, como son un mayor control de los flujos de capital, una política monetaria estable, una más estrecha relación entre los bancos centrales, un recorte en los instrumentos financieros a nivel mundial y una valuación más real de su moneda, en relación a las monedas internacionales, no se logrará la estabilidad.

En los últimos años, los países en desarrollo poco se han beneficiado del financiamiento mundial. De los más de 150 países que el FMI considera en desarrollo, durante 1992, en sólo 27 colocaban valores en los mercados internacionales y apenas siete de éstos realizaron 85% de las emisiones de bonos y más de 50% de las colocaciones de acciones.

La distribución de la liquidez internacional ha sido muy ineficiente e inequitativa, pues en los 90's, 22 naciones industriales y 18 en desarrollo, controlaron 90% de las reservas del mundo. Por otra parte, 138 países no tenían acceso a los mercados internacionales de capital sobre bases voluntarias y, se estima, que 110 tenían solo 8% de las reservas internacionales totales.

Debido a sus escasas reservas, los países son muy vulnerables a cualquier contingencia. La dificultad para obtener crédito externo les deja un margen de maniobra mínimo para encarar sus problemas de pago externos, pues con frecuencia se ven obligados a hacer ajustes significativos a su demanda interna, dando por resultado: bajas tasas de inversión y crecimiento económico, con los consecuentes costos sociales de elevados niveles de pobreza y desempleo.

Los problemas enumerados se derivan fundamentalmente, de que no existe un organismo internacional que regule y controle las necesidades de liquidez de la economía mundial y de los distintos grupos de países.

## VIII. La Globalización

### 6. Las Contradicciones de la Globalización

Las transformaciones que actualmente está sufriendo la economía mundial se gestaron en un período de largo plazo, desde finales de la década de los 40's.

Con el recuerdo fresco de la Gran Depresión de los 30's, la idea predominante fue "nunca más". El desempleo había sido enorme, de manera que el nuevo objetivo era pleno empleo. Las reglas del comercio y la inversión se habían desintegrado, por lo que el nuevo objetivo consistió en la política de "empobrecer al vecino" y conducir la economía mundial según normas acordadas en el plano internacional:

- El sistema monetario internacional se había desplomado, por lo que había que contar con monedas estables y procedimientos convenidos de ajuste.
- La deflación había sido prolongada, de tal suerte que había que formular políticas económicas expansionistas.
- Los precios de los productos básicos habían bajado pronunciadamente, por lo que el nuevo objetivo consistió en mantener y estabilizar los precios de los productos básicos.
- El proteccionismo había ido en aumento, de manera que había que avanzar hacia reglas liberales y convenidas de expansión del comercio mundial, y apoyar a los países con déficit de su balanza de pagos.
- En lo político, la década de los 30's había visto la disgregación de la Sociedad de las Naciones y por tanto, se requería formar una organización nueva y más fuerte, las Naciones Unidas, que dieran la seguridad política y social indispensable para una economía mundial en expansión.

Las instituciones internacionales que surgieron en la década de los 40's fueron una reacción a los problemas enfrentados en la década anterior. Ciertamente, al principio estas instituciones evitaron la repetición de las experiencias anteriores a 1940: No estalló una guerra mundial, ni una depresión a escala mundial, se logró una expansión económica a nivel mundial y una mayor liberalización en los flujos de capital y comercio; pero no lograron disminuir la diferencia en el ingreso a escala mundial o reducir la pobreza mundial.

El papel de las instituciones de Bretton Woods se vio considerablemente disminuido después de 1960, al desplazarse la adopción de decisiones económicas, en el plano mundial, a grupos más reducidos como el G-7, la OCDE, así como a los mercados internacionales de capital.

En la década de los 70's, la economía mundial padeció, la crisis del dólar en 1971 que generó una nueva inestabilidad en los mercados financieros mundiales; las crisis energéticas provocaron nuevas tendencias en la producción internacional y presencié la consolidación de la transnacionalización, consecuencia del dinamismo de las ET's, en el período posterior a la conclusión de la Ronda Kennedy y a la nueva política económica llamada neoliberalismo (cuya premisa es dejar actuar en la mayor libertad posible a los agentes económicos, con el objeto de maximizar el bienestar a nivel mundial).

La década de los 80's se caracterizó por la crisis financiera de los PED (principalmente en América Latina); por la liberalización del sistema financiero; el mayor énfasis en el desarrollo de la tecnología (especialmente la informática) y la aplicación de políticas neoliberales por un gran número de países, que dinamizó el proceso de integración económica, a nivel mundial. En 1985 el Acuerdo Plaza disminuyó la competitividad de los productos japoneses, haciendo que las empresas japonesas buscaran mantener su competitividad a nivel internacional, mediante el envío de IED hacia diferentes países del mundo, acelerando el fortalecimiento de los lazos comerciales y de inversión intraindustriales, consolidando así la globalización productiva.

Sin embargo, al inicio de los '90s, el mundo entró en una nueva fase de recesión, la más aguda de la posguerra y la primera surgida en el marco de la globalización económica, por lo que el sistema volcó sus esfuerzos en encontrar otro modelo de crecimiento.

El origen y características de la pasada recesión económica mundial, vista desde diversas perspectivas, como la ONU, el FMI, el Banco Mundial y la OCDE, dos son las causas fundamentales de la crisis: el endeudamiento excesivo en los países desarrollados, producto de un período de expansión económica de los años 80's, y las políticas restrictivas para mantener una estabilidad macroeconómica. El Banco Mundial, señala como tercer elemento la especulación financiera que contribuyó a dicho proceso.

Estos factores redundaron en una menor liquidez, de las empresas e individuos, y con el descenso del valor de los activos, lo cual limitó su capacidad de pago y la liberación de recursos hacia el sector productivo. Ello provocó una caída en la inversión productiva, el elemento más dinámico de la demanda agregada, (EUA -8.5% en 1991, Francia -1.2%, Reino Unido -9.9%, Canadá -3.7% y; Japón de 9.5% en 1990 a 3.4% en 1991). A este panorama se sumaron las tasas de interés elevadas, particularmente en Europa, que contribuyeron a incrementar la especulación en el sistema financiero mundial, retardando la recuperación del sistema productivo.<sup>1</sup>

La globalización ha provocado una serie de reajustes estructurales a nivel internacional, que han generado desequilibrios y nuevos fenómenos tales como:<sup>2</sup> globalización - concentración; liberación - proteccionismo; productividad - desempleo; riqueza - pobreza; industrialización - medio ambiente y globalización-soberanía.

### **Globalización- concentración**

La globalización, hasta el momento, no es un proceso que abarque todos los sectores, ni todas las regiones del mundo, sino que se trata de un proceso concentrado.

Las empresas buscan incrementar sus ventajas localizándose en áreas geográficas donde se localizan la mayor parte de las empresas que abastecen la producción o cerca de los mercados de consumo. La concentración geográfica como características de la producción, se puede ejemplificar con el enorme número de empresas de productos electrónicos informáticos y chips situadas en el Valle del Silicón en California, que gracias a su cercanía geográfica han logrado integrar, vertical y horizontalmente, sus operaciones reduciendo sus costos de producción<sup>3</sup>. La concentración geográfica no es privativa de estas empresas, sino también de un gran número de industrias, que van desde las tradicionales hasta las modernas y, de las manufacturas hasta los servicios.

La concentración de mercados, permite enfrentar la competencia de otras regiones con ventajas comparativas y economías de escala. Más aún, la concentración no sólo es nacional, sino también regional, derivada de políticas gubernamentales favorables, de la localización geográfica estratégica, de la tradición y/o de la especialización de la región para producir ciertos

<sup>1</sup> OCDE. Economic Outlook núm. 54, Paris 1994. pag 15-24.

<sup>2</sup> Calva José Luis. Globalización y Bloques económicos, realidades y mitos. Editorial Juan Pablos Editor. México 1995. Pág. 66-68.

<sup>3</sup> OCDE, Globalisation and Local & Regional Competitiveness. Paris 1994. Pág. 7-8

bienes. Las empresas transnacionales se han ubicado en áreas específicas de los países, formando enclaves o corredores industriales.<sup>4</sup>

En el caso de los países en desarrollo, esta concentración estratégica de las empresas transnacionales, también se ha hecho evidente principalmente entre los países en desarrollo, particularmente los del Asia Pacífico, gracias a la políticas gubernamentales, la localización geográfica, la inversión en infraestructura, la cercanía de los mercados y el bajo costo de la mano de obra. Un ejemplo de esto lo constituyen las áreas del triángulo de crecimiento de Sijori (Indonesia, Singapur y Malasia); el triángulo de crecimiento del Sureste de China (China, Hong Kong y Taiwán) y; el área de desarrollo del Río Tumen (China, Corea del Norte y Rusia).

La globalización también se ha concentrado en sectores de mediana o alta tecnología, donde las transnacionales controlan la mayor parte de la producción, donde las empresas transnacionales necesitan crear redes mundiales ya sea para abaratar sus costos y/o para penetrar en los mercados de la región. En este sentido, existe una fuerte relación entre las industrias en que se concentra el proceso de globalización y las industrias que concentran sus actividades, geográficamente.<sup>5</sup>

Un estudio de la OCDE enumera los siguientes 5 factores que han intensificado este proceso.<sup>6</sup>

- **Incremento de la Competencia.** Si bien, se han mejorado los transportes y las comunicaciones y se han disminuido las barreras al comercio y a la inversión, todavía existen barreras invisibles que no permiten el libre flujo de bienes, por lo que, muchas firmas se concentran físicamente en mercados, con el objetivo de crear los canales de distribución adecuados y conocer los gustos particulares de los consumidores de la región, incrementando su competitividad, en relación a aquellas que siguen concentrando sus esfuerzos en la exportación de mercancías, sin tener algún contacto en el mercado de destino.
- **Innovación.** La interacción de empresas, institutos de investigación, centros de desarrollo, genera mejores resultados que un solo actor, y disminuye los costos de la innovación; por lo que las empresas prefieren concentrarse en aquellas regiones donde los lazos ya están creados para facilitarse el acceso a la innovación, importante pilar de la competitividad.
- **Nuevas formas de organización industrial.** La concentración geográfica ha permitido crear nuevas formas de organización del proceso de producción. Las nuevas características de producción global han generado sistemas de organización más flexible; pasando del fordismo, sistema caracterizado por una organización laboral rígida, productos estandarizados y la necesidad de un mercado grande y estable; a un modelo de organización llamado toyotismo (o producción flexible), caracterizado por la diferenciación de productos, rápida respuesta a los requerimientos del mercado y una organización laboral polivalente (es decir, los obreros están capacitados para trabajar en cualquier fase del proceso productivo), lo cual ha generado una mayor competitividad, disminución de costos y mejoras en la calidad. Este nuevo sistema de organización tiene importantes implicaciones geográficas, dado que los lazos intrafirma, la subcontratación (que algunos autores llaman el proceso de desintegración vertical) y el sistema "justo a tiempo", (producir para abastecer solamente a la demanda de ese momento, buscando mantener el mínimo de stocks guardados), se vuelven relevantes en el proceso de producción, disminuyendo los espacios muertos.
- **Inversión Extranjera Directa.** La concentración de los flujos de IED, se concentran en determinados países, dependiendo de las características internas de cada economía, el potencial de los mercados, la tasa de rentabilidad etc. De acuerdo con el Informe Mundial sobre Inversiones de 1992, publicado por la ONU, los flujos

<sup>4</sup> Op cit OCDE, París 1994. Pág. 7: Este tipo de concentraciones son generadas en mayor medida en los sectores de alta tecnología como la electrónica, la industria aeroespacial y la biotecnología. Algunos casos de este tipo de concentración son: la ruta 128 de Boston donde se ubica la industria de las minicomputadoras, el Área de los Ángeles donde se encuentra la industria aeroespacial norteamericana, el Área de San Francisco en la que se concentran la biotecnología, y en Cambridge se ubica la producción de instrumentos científicos.

<sup>5</sup> Op cit. OCDE, París 1994. Pág. 8.

<sup>6</sup> Ibid. Pág. 8.

de IED en 1990 fueron de 225 mil millones de dólares. De ese total, sólo 17% se dirigió a los países en desarrollo y, de estos la mayoría se dirigió al sudeste asiático y América Latina, en detrimento de África.

### **Liberalización-proteccionismo**

A principios de la década de los 80's numerosos PED iniciaron un proceso de transformación radical de sus políticas comerciales. Mientras estos países intentaban compaginar sus políticas económicas con un entorno internacional cada vez más competitivo, las naciones industrializadas acentuaban sus medidas proteccionistas, arancelarias y no arancelarias, principalmente los EUA y la UE.

Los PED iniciaron la liberalización unilateral de sus mercados, a través de la reducción de medidas arancelarias y no arancelarias, sobresaliendo América Latina, donde fueron simplificadas las estructuras arancelarias y reducidos los rangos de éstas. Bolivia, Costa Rica, México y Venezuela han compaginado sus esquemas arancelarios, con las normas internacionales aprobadas por el GATT, que han cambiado, reducido e incluso eliminado los aranceles y sus medidas no arancelarias.

Ghana, que imponía restricciones cuantitativas en más del 90% de sus importaciones, ahora mantiene regímenes abiertos. Países que antes poseían la planificación centralizada, como las Repúblicas Checa y Eslovaca, han reducido sus tasas arancelarias promedio, en 40-45%, en pocos meses, basándolas sus nuevas políticas comerciales.

En contraste, los PD, aunque aplican aranceles históricamente bajos, mantienen e incluso han aumentado las barreras no arancelarias, en sectores ya de por sí protegidos en la década pasada y las han extendido hacia nuevas industrias y actividades. Un indicador de esta tendencia es el porcentaje de comercio afectado por este tipo de medidas aplicadas en las aduanas. Los niveles de protección medidos de esta manera permanecieron constantes, de 1981 a 1990, en Austria, Noruega, Suiza y Japón, mientras que disminuyeron en Canadá. De 18 PD analizados, Nueva Zelanda fue el único que reflejó una sustancial disminución.

Las pérdidas ocasionadas en la exportación y el bienestar de los países en desarrollo por el proteccionismo mundial y en especial por el proteccionismo de los países industrializados, resulta difícil de calcular de manera cuantitativa.

Según estimaciones del FMI, la abolición de las barreras de los países industrializados a los productos manufacturados, llevaría a un incremento del PIB de bs países en desarrollo, de 1.5%. Por su parte, el Banco Mundial estima que una reducción del 50% de las barreras comerciales de la UE, Japón y los Estados Unidos, causaría un incremento de 50 mmd en las exportaciones de los países en desarrollo, lo que equivale casi al monto total de la Ayuda Oficial para el Desarrollo (ODA, por sus siglas en inglés).

Según la OCDE, una reforma parcial que redujera el 30% de las barreras comerciales externas, lograría un incremento de 195 mmd para el año 2002 (a precios del 92), de los cuales poco más de la mitad corresponderían a PD (104 mmd) y el resto (91 mmd) correspondería a los PED y a los antiguos países de economía centralizada.

## Productividad-desempleo

La OCDE señala como una consecuencia importante de la última recesión mundial, el cambio observado en el nivel y las características del desempleo. Tradicionalmente los sectores más afectados eran la industria manufacturera y la construcción, pero ahora también se ha afectado al sector servicios.

Otra diferencia sustancial es la duración del tiempo de desempleo; en la presente crisis, existe una menor posibilidad de reincorporación de desempleados al mercado laboral. En Europa casi 50% de los desempleados no encuentran ocupación en menos de un año. Estudios realizados por la Oficina de Trabajo en EUA muestran que sólo 15% de los trabajadores que perdieron su empleo entre julio de 1990 y junio de 1992, han sido reubicados, comparado con una recuperación de 44%, promedio en pasadas crisis.<sup>7</sup>

En los años 50's y 60's los PD gozaron de una expansión económica que les permitió satisfacer las necesidades de empleo, pero a partir de la primera crisis petrolera fue evidente la contracción en la oferta de trabajo. Entre 1974 y 1983 el incremento anual promedio del empleo en Europa fue de -0.1%, en Japón fue de 0.9% y en EUA de 1.7%. En el período 1984 - 1992 se registró una ligera recuperación de 0.9% promedio anual, en Japón fue de 1.3% y en EUA de 1.7%. La pérdida neta de plazas de trabajo en el sector privado europeo se compenso parcialmente por la creación de empleo en el sector público.

La magnitud de este problema ha llegado, a tal grado que algunos gobiernos europeos disfrazan sus cifras de desempleo. En España, sólo se contabilizan como desempleados a los trabajadores que tienen seguro de desempleo (600 mil personas no cuentan con dicho seguro). En otros casos se ha disminuido el número de personas integrantes de la PEA mediante la reclasificación de edades. Otros más, no contabilizan a las personas en capacitación y entrenamiento. Lo cierto es que en 1996, alrededor de 32.9 millones de desempleados en los países de la OCDE (7.8% de la PEA), fueron marginados; pues la economía no puede absorberlos en los procesos productivos. Las principales causas que han llevado al nivel actual el desempleo son entre otras:

- **Cambios tecnológicos.** Con objeto de reducir los costos de producción, las empresas hacen uso de nuevas tecnologías que desplazan a la fuerza de trabajo. Esto ha permitido que sus productos sean más competitivos a nivel internacional.<sup>8</sup> Con la revolución de la informática muchos procesos se han automatizado; en el Reino Unido 10,000 cajeros fueron remplazados por medios electrónicos, los cuales desarrollan con mayor eficacia estas funciones.
- **Políticas económicas orientadas a la estabilización monetaria y financiera.** En los años ochenta una gran proporción del empleo fue generado por el sector público en la mayoría de los países europeos, pero la instrumentación actual de una política monetaria restrictiva en estos países (control de la inflación, del déficit gubernamental y de la deuda pública), ya no es posible que el gobierno instrumente programas de fomento de empleos. Aún más, está restringiendo el gasto destinado a la seguridad social.

El principal objetivo de la política económica adoptada por la UE, es hacer frente a los Criterios de Convergencia para la UEM (estabilidad financiera), pero no consideran el desempleo como un factor decisivo para lograr la estabilidad.

- **Altos costos de producción.** La disparidad entre salarios y productividad ha llevado a un incremento en los costos de producción en los países desarrollados. Esta situación no estimula la inversión real interna, por lo que se exporta a otros países, o se dirige a inversiones especulativas.

<sup>7</sup> OCDE Employment Outlook 1994, Paris 1994.

<sup>8</sup> Kurihara, Kenneth K. *Ensayos de Economía Macrodinámica* Editorial FCE México. Pág. 123.

- **Competencia de países con menores salarios.** La oportunidad que tienen los empresarios de realizar procesos productivos en países con menores costos y mayor flexibilidad en el mercado laboral, ha agudizado el problema.

La solución a este problema, está en la agenda internacional de los 90's, tanto en la OCDE, en la cumbre de Copenhague de la UE (1993) y en las diversas reuniones del G-7, se han propuesto algunas directrices para disminuir el desempleo.

- Mayor desarrollo y difusión de los cambios tecnológicos, como principal fuente generadora de trabajo calificado.
- Nivel superior de capacitación y especialización de los recursos humanos, como un factor importante para el crecimiento potencial de la economía.
- Incremento de la competencia a nivel internacional, como mecanismo para fomentar el desarrollo, la introducción y la difusión de nuevas tecnologías.
- Mayor flexibilidad en el mercado laboral, para facilitar los procesos de ajuste.
- Estructurar una política coherente para equilibrar la productividad y el ingreso en el proceso de ajuste.
- Estimular a la industria, en particular la creación de nuevas empresas y la transformación de las ya existentes, para beneficiarse de la nueva tecnología y generar empleos en nuevas áreas.

Entre estas políticas, destaca la educación y la capacitación constante de la fuerza laboral para asegurar un mayor nivel salarial. La OCDE también recomienda un mayor desarrollo de las micros y pequeñas empresas, en países donde se impulsa el empleo, vía gasto público.

### **Riqueza-Pobreza**

Aunque hay una clara correlación entre riqueza material y bienestar humano, dicha correlación queda desvirtuada en demasiadas sociedades. Muchos países tienen un PNB per cápita elevado, pero sus indicadores de desarrollo humano son bajos, y viceversa. Países con niveles semejantes de PNB per cápita, pueden tener indicadores de desarrollo humano sumamente diferentes, según el uso que hagan de su riqueza nacional.<sup>9</sup>

Hay bastantes pruebas de que la correlación estadística entre PNB per cápita y desarrollo humano tiende a ser consecuencia de que se destine una mayor parte del PNB a aumentar el gasto público y a reducir la pobreza.

No se trata del nivel de ingreso, sino también del uso que se hace de este ingreso. Una sociedad puede gastar su ingreso en armas o en educación. Un individuo puede gastar su ingreso en estupefacientes o en alimentos esenciales. Lo decisivo no es el proceso de maximización de la riqueza, sino las opciones efectivas de los individuos y las sociedades.

Se suele aducir que la inversión en la gente aumenta su productividad, se sostiene que el desarrollo humano significa simplemente desarrollo de recursos humanos, aumento del capital humano. Esta formulación confunde fines y medios, porque las personas no son meros instrumentos de producción.

Es claro que el estilo de vida de los países ricos tendrá que cambiar. El Norte tiene aproximadamente la quinta parte de la población del mundo y cuatro quintas partes de su ingreso, y consume un 70% de la energía mundial, un 75% de sus metales y un 85% de su madera. Si todos los elementos de la tierra tuvieran un precio, en lugar de ser gratuitos, esas pautas de consumo no podrían continuar.

<sup>9</sup> PNUD. Informe sobre el Desarrollo Humano 1994, ONU Nueva York 1994. Pág. 15-24, 69-70.

En el plano mundial, el desarrollo humano sostenible requiere de una ética mundial, un orden mundial más equitativo.<sup>10</sup>

El concepto de carácter sostenible corre gran peligro en un mundo en que una cuarta parte son ricos y tres cuartas partes son pobres, la mitad son democráticos y la otra mitad, autoritarios; se niega a los países pobres el acceso a las oportunidades económicas mundiales; la disparidad del ingreso entre el 20% más rico y el 20% más pobre de la población mundial se ha duplicado en los últimos tres decenios; una cuarta parte de la humanidad no puede satisfacer sus necesidades humanas básicas; los países ricos consumen cuatro quintas partes del capital natural de la humanidad sin estar obligados a pagar por él. El concepto de un mundo único y un planeta único simplemente no puede surgir de un mundo sumido en la desigualdad. Tampoco puede crearse una responsabilidad compartida por la salud del patrimonio universal común si no existe un cierto grado de prosperidad mundial compartida.<sup>11</sup>

Si no se hace frente a este problema en forma decidida la seguridad humana corre riesgos en todo el mundo. Según información de la ONU, para 1960, el 20% de la población más pobre recibía el 2.3% del ingreso, mientras que el 20% más rica de la población concentraba el 70.2%; para 1992, el 20% más pobre recibía solo el 1.4% y el 20% más rico el 82.7% del ingreso.

### **Industrialización- medio ambiente**

La globalización implicó que se acelerara el desarrollo industrial en el mercado mundial y la capacidad competitiva. Pero, a la vez el crecimiento económico pone en peligro la existencia misma del hombre al destruir su medio ambiente. Se calcula que en 1992, en los países desarrollados, el índice de invernadero era 4 veces superior al del mundo en desarrollo, se emitían 42 kilogramos de contaminantes al aire por cada 100 personas y se generaban casi 10 toneladas métricas de desechos peligrosos y especiales por cada kilómetro cuadrado.

Uno de los problemas más difíciles que la comunidad mundial debe afrontar es, cómo elaborar y poner en práctica, una estrategia de desarrollo sostenible compatible con el medio ambiente. Si el producto total mundial se duplica, triplica o cuadruplica mediante la aplicación de las tecnologías que actualmente prevalecen en la producción de energía, el transporte, el sector manufacturero, la agricultura y otros sectores, las generaciones futuras pueden experimentar un marcado deterioro del clima, la salud y el bienestar. Así pues, la tecnología es, al mismo tiempo, una fuente de daños al ecosistema y una solución potencial del conflicto aparente entre una mayor prosperidad material y la mejora de la calidad del medio ambiente.

Si las metas ambientales se incorporan en las innovaciones, la transición a un futuro sostenible será más rápida, el costo será menor y los efectos más duraderos. Las perspectivas de progresos en esferas tales como las fuentes renovables de energía, los transportes colectivos, los nuevos materiales, el reciclado, las tecnologías de información y la biotecnología, ofrecen posibilidades técnicas inmejorables en cuanto al medio ambiente.

El desafío no consiste solo en fomentar esas innovaciones, sino también en velar que las consideraciones ambientales, se incorporen en una etapa temprana del desarrollo de esas innovaciones.

<sup>10</sup> Op cit, PNUD, ONU 1994. Pág. 15-24.

<sup>11</sup> Ibid. Pág. 83-85.



Con las tecnologías existentes se podrían introducir mejoras considerables para reducir las emisiones de contaminantes, el derroche de los recursos y la perturbación de los hábitat naturales. Para poner remedio a esta situación, la política debe poner de manifiesto los costos y beneficios, y alentar a las empresas y otros agentes económicos, a aplicar tecnologías limpias que ayuden a conservar los recursos naturales; ya que contribuyen a esta situación, la falta de información, las limitaciones financieras o una política oficial desfasada.

### **Globalización-Soberanía**

La caída del Muro de Berlín, la desaparición de la Unión Soviética, la incorporación de China al modo capitalista de producción y el fin de la Guerra Fría son hechos que han dado gran impulso a la globalización. Pero la profundización del proceso hace que el Estado-Nación día a día cumpla una tarea menos importante en el desarrollo de la economía mundial. En el marco de la política neoliberal, el Estado ha pasado, de ser un importante sector en la dinámica económica, a solo un observador que legisla para el buen funcionamiento del mercado. Esta visión ha conllevado a la disminución del aparato estatal, mediante la eliminación de sus activos, bajo extensos programas de privatización y el control de los déficit fiscales, ya que el Estado no regula la actividad económica, lo que ha generado que este pierda soberanía en el campo económico.<sup>12</sup>

Las fronteras jurídico-políticas, resguardo del nacionalismo, cultura poder y excedentes, celosamente custodiados por los Estados, están pasando a segundo plano. El libre movimiento de mercancías, servicios, capitales y fuerza de trabajo agota paulatinamente la necesidad de la frontera, y a los Estados no puedan proteger y decidir en beneficio de su país. Cuando la crisis financiera afectó a México en 1982, el Estado mantuvo cierto grado de soberanía pero en la crisis económica de fin de 1994, la fuerte dependencia del ahorro externo, que provenía de capitales privados, fueron superiores al poder del Estado mexicano haciendo que el país cediera a una serie de exigencias de los mercados financieros internacionales.

El Estado-Nación se ha ido debilitando a medida que la adopción de decisiones pasa de la escala nacional, a la escala regional o mundial, lo cual requiere reexaminar el papel de los Estados, en el escenario mundial.

Asimismo, los organismos internacionales, producto de las condiciones de posguerra, ayudan cada vez menos al regulamiento del funcionamiento del mercado mundial en todos sus ámbitos, por lo que hay que reforzar las instituciones de coordinación mundial bajo la consideración de que los mercados han asumido escala planetaria y los problemas de la prosperidad como los de la pobreza, vinculan las preocupaciones de todos los pueblos.

---

<sup>12</sup> Op cit Calva José Luis. Pág. 65.

## IX. Evolución de las Entidades Económicas Internacionales

### 1 Fondo Monetario Internacional

El periodo que cubre los años de 1914-1944, caracterizado por grandes crisis económicas y políticas mundiales, pone fin a la era del patrón oro.

#### Principales planes para la creación del Fondo Monetario Internacional

En 1942 se conoció un proyecto elaborado por Hará D. Chite funcionario adjunto del Secretario de la Tesorería de Estados Unidos, que preveía la creación de un Fondo Internacional de Estabilización Monetaria, un Banco Internacional de Estabilización Monetaria, un Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, y un Fondo de Estabilización de los precios de las materias primas. Para 1943 se dieron a conocer simultáneamente, el segundo Plan White y el Plan Keynes.<sup>1</sup>

Las propuestas de White ya no incluían, en su segunda versión, el fondo para materias primas, sino en esencia, la creación de un Fondo de Estabilización Monetaria Internacional, constituido por los gobiernos de los países aliados. Dicho Fondo debería:

1. Tener la capacidad para hacer prestamos temporales, a los países con déficit en cuenta corriente, para permitirles corregir su desequilibrio sin necesidad de modificar su tipo de cambio.
2. Eliminar las restricciones y los controles de cambio.
3. Negociar los ajustes a la paridad, cuando fuesen necesarios.

En las discusiones para la reorganización del Sistema Monetaria Internacional (SMI) se expresaron diferentes posiciones y se discutieron varios proyectos, entre estos figuraban los planes preparados por las naciones más poderosas de ese tiempo (Estados Unidos, Inglaterra).

El plan de Keynes, en cambio fue una propuesta mucho más ambiciosa y a la vez menos estructurada formalmente para crear una Unión Internacional de Compensación, que permitiera a los países, con déficit en cuenta corriente, pagar los saldos a sus acreedores en una unidad monetaria denominada Bancor.

El plan de Jhon Maynard Keynes no proponía ningún organismo especial para la reconstrucción ni para el desarrollo, pero sugería que a través de la Unión Internacional de Compensación se podían manejar otros fondos relacionados con los ajustes de posguerra.

Con la discusión entre los expertos ingleses y estadounidenses, se formuló un plan para crear el FMI, por lo que en el año 1944 se acordó, en Bretton Woods, su creación, pero prevaleciendo los intereses de Estados Unidos, que se reflejaban en las propuestas del plan White.

Qué es el  
Fondo  
Monetario  
Internacional

El FMI fue creado después de la II Guerra Mundial con el fin de proporcionar un sistema monetario internacional estable. El FMI es un organismo especial de las Naciones Unidas, que desempeña tres clases de funciones interrelacionadas:

1. Establece las normas del sistema monetario internacional.
2. Presta asistencia financiera en determinados casos a los países miembros.
3. Actúa como órgano constituido con los gobiernos.

Los órganos principales del FMI son:

- a. Asamblea de Gobernadores.
- b. Junta de directores.
- c. Secretaria.

<sup>1</sup> Renombrado economista británico John Maynard Keynes.

**Secretaría del FMI:** Director General, que por tradición, sin que haya nada escrito al respecto, ha venido siendo un europeo.

**Asamblea de Gobernadores:** compuesta por un gobernador nombrado por cada país miembro (Ministro de Economía-Finanzas o el Gobernador del Banco Central). Se reúne anualmente conjuntamente con la del Banco Mundial durante una semana del mes de septiembre.

**Junta de Directores:** actúa por delegación de la Asamblea, lleva el día a día de la institución y se compone por el Director General y 22 directores ejecutivos. De ellos, 5 son elegidos por los países con mayor cuota (EUA, Japón, Francia, Reino Unido y Alemania. Arabia Saudita también dispone de un representante en razón de su papel como prestamista en el Fondo. Los restantes 16 directores ejecutivos son elegidos por los demás países, representando los intereses de aquellos que los eligen.

Cualquier país puede ser miembro de esta institución, el número de miembros en la actualidad es de 151.

El FMI nace cuando Estados Unidos se consolida como primera potencia del mundo capitalista, en lo industrial, comercial, monetario, financiero y militar y se encuentra en condiciones de imponer las reglas del juego en dicho organismo, ya que contaba con el 80% de las existencias de oro del mundo.

El predominio que adquiere el dólar norteamericano en las relaciones económicas internacionales permite a este signo monetario constituirse rápidamente en el medio internacional de pago, es decir, en la moneda patrón del sistema monetario capitalista, fijándose la paridad a 35 dólares una onza de oro.

Esto exigía que los tipos de cambio se fijaran durante un periodo determinado de tiempo. De esta forma, el nuevo Sistema Monetario Internacional determinaba el valor de una moneda, con relación a una cantidad fija de oro.

### **El FMI durante los años 50 , 60, 70, 80 y 90**

En sus primeros dos decenios de existencia, el FMI ayudó a los países europeos arruinados por la guerra, a estabilizarlos y a ajustar sus paridades.

Con América Latina, el FMI se inició con ajustes devaluatorios como los de México en 1947-1948, seguido por el de 1954. Su principal misión en la región latinoamericana, fue inducir a los países, que mantenían modalidades más irrealistas de control de cambios, a liberarlas y en el futuro a abandonarlas, a la vez que les auxiliaba en las tareas de estabilización monetaria.

Estados Unidos, al tiempo que consolidaba su poderío económico a nivel nacional e internacional, desparramaba sus dólares por todas las regiones del mundo, creando las condiciones de inestabilidad del propio sistema monetario internacional, edificado por ellos.

Durante la década de los 60's y 70's, Estados Unidos experimentó una gradual erosión de su relativo poder económico. Las principales economías europeas y la Japonesa estaban ya plenamente rehabilitadas y en auge, convirtiéndose en fuertes competidores en los mercados globales.

La inestabilidad del dólar, el gran déficit fiscal de Estados Unidos y el persistente desequilibrio comercial, se convirtieron en serias amenazas a la estabilidad y el crecimiento económico global.

En 1968 se negoció y creó la nueva moneda internacional DEG (derechos especiales de giro), creados para reducir la dependencia mundial con respecto al dólar y al oro, en una época en que los países temían que la escasez de liquidez global, impidiera el crecimiento. Los DEG son simples partidas contables, de una cuenta especial llevada por el FMI, que se asigna a cada país afiliado, en proporción a su cuota en el Fondo.

Aunque los DEG figuran en las cifras oficiales de reservas, de los diversos países, no pueden utilizarse en la compra de bienes y servicios; su utilidad recae en que mediante ellos, los países con situación de escasa liquidez, pueden conseguir divisas de otros países miembros del FMI. Los DEG sólo pueden utilizarse por los socios del fondo, en situación de déficit de balanza de pagos y de pérdida de reservas.

La importancia de los DEG esta en que crean una nueva línea de liquidez internacional, distinta al oro y a las monedas de reserva. Se basa en los excedentes de divisas de los países miembros, que sin perder su volumen contable de reservas, lo cede en parte para equilibrar la situación de países que tienen desequilibrios.

También se establecieron aumentos de las cuotas de participación en el FMI, iniciándose los créditos de contingencia (Stand-by), que eran un mecanismo utilizado para dificultades plenamente transitorias, para aplicarse a mediano plazo, como mínimo.

En 1971 Estados Unidos decidió suspender la convertibilidad del dólar, provocando la muerte del patrón oro-dólar que había prevalecido en la posguerra, debido a la expansión del déficit de la balanza de pagos de los Estados Unidos; al exceso de dólares en el mercado mundial y a los excesivos gastos militares, ocasionados por la guerra de Vietnam y por sus crecientes importaciones; haciendo que sus reservas de oro se vieran disminuidas y a crearse un nivel de especulación de la convertibilidad del dólar en oro.

Con la flotación del dólar se produjo el colapso del sistema de paridades fijas, el otro eje de Bretton Woods, iniciándose un período de fluctuaciones generalizadas. El Sistema Monetario Internacional se tambaleó y el dólar se devaluó a 38 dólares por una onza de oro.

En 1972 se emprendió un proceso para reformar el Sistema Financiero Internacional y restablecer el orden. En 1973-1974 el dólar se volvió a devaluar a 42.22 dólares por una onza de oro; se cuadruplicaron los precios del petróleo, afectando severamente los saldos comerciales de todos los países importadores, en desarrollo o industriales, provocando un crisis de balanza de pagos de magnitud global.

En 1973 las paridades de oro, fijadas por el FMI fueron puramente simbólicas e incluso ficticias, por lo que se decidió crear el Comité de los Veinte con cuatro grupos de trabajo (ajuste de balanza de pagos, convertibilidad, liquidez internacional y ayuda al desarrollo).

En 1975 se llevo a cabo una reunión en Washington, en la que el comité interino de la junta de gobernadores del SMI alcanzaron los siguientes tres acuerdos:

1. Aumento de las cuotas en 32.5 por 100 como promedio pasando de 29.200 a 39.000 millones de DEG.
2. La abolición del precio oficial del oro, suprimiéndose definitivamente cualquier intervención del mercado por parte de los bancos centrales.
3. Reajuste en las reserva oro propiedad del FMI.

Estos acuerdos sentaron las bases para la segunda reforma del convenio del FMI y la nueva revisión de las reglas de Bretton Woods. El documento se sometió a discusión en la conferencia especial celebrada en Jamaica en 1976, de donde surgió el nuevo texto del convenio que se aprobó y entro en vigor en 1978. Las reglas de Jamaica significaron la legalización del reajuste de las reservas de oro del FMI y la flotación de las monedas.

En 1976 se apreció que las nuevas reglas flexibles seguían siendo la única alternativa, mediante el sistema de flotación conjunta, que adoptado transitoriamente por algunos países de la comunidad económica europea, y que fracaso en buena medida por la continua especulación de las monedas duras (Marco Alemán, Yen, Florin, etc.), en contra del dólar.

EN 1981, la política económica de Reagan, impulsó la economía estadounidense mediante aumentos del gasto de defensa, originándose altos tipos de interés a fin de atraer capitales extranjeros; una fuerte caída de la inflación, una progresiva recuperación de la economía norteamericana y una fuerte sobrevaluación del dólar, respecto del marco alemán y el Yen durante 1982-1985, por lo que el dólar se volvió a consolidar como patrón monetario internacional y relegándose las preocupaciones por las reformas del SMI.

A partir de 1985, se han llevado a cabo un sin número de acuerdos con el fin de apoyar al dólar y no volver a caer en un proceso de desajuste monetario:

1. Acuerdo de El Plaza (por el nombre del hotel neoyorquino en que se reunieron representantes del Grupo de los Cinco: EUA, Japón, Reino Unido, Francia, y Alemania Federal), el 22 de septiembre de 1985, para detener la caída del Dólar, mediante una actuación coordinada de los bancos centrales de estos.
2. Acuerdo de El Louvre (por el nombre del palacio parisino, en que se reunieron representantes de los Siete (los Cinco más Italia y Canadá), el 22 de febrero de 1987, para afrontar las nuevas caídas del Dólar, con fines y resultados análogos a los del encuentro de El plaza.
3. El acuerdo "secreto" de los bancos de los Siete, logrado en diciembre de 1987, para impedir un verdadero colapso del Dólar, tras el lunes negro del 19 de octubre, cuando el índice Dow Jones, de cotizaciones de la Bolsa de Nueva York, cayó 502 puntos en una sola sesión, arrastrando tras de sí al Dólar.

Durante la década de los 80s y parte de los 90's, la política del FMI fue financiar a países en desarrollo, que tuvieron que pagar crecientes incrementos de su deuda debido a las altas tasas de interés, que se dieron en el mercado mundial, que al poco tiempo hizo detonar la crisis de liquidez de los países excesivamente endeudados a corto plazo.

La historia del FMI se constituye por cuatro etapas:

1. Se aboco a una disciplina cambiaria, de paridades fijas y la eliminación de controles al comercio internacional.
2. Pretendió resolver la situación de liquidez mundial, mediante la creación de una moneda internacional.
3. Se volvió financiador de desajustes de balanzas de pagos de países industriales y en desarrollo por igual.
4. Fue la institución de la deuda.

Ante un fuerte déficit comercial, que sitúa cada año cientos miles de dólares en el mercado mundial, o los bancos centrales de los países más desarrollados de Occidente se ponen de acuerdo en sostener al dólar, o éste se hundiría hasta llegar a su precio de mercado, en función de su poder adquisitivo. Para impedirlo, los "grandes" se convierten en cómplices de un sistema monetario internacional hegemonizado por la moneda norteamericana, enfrentando toda clase de avatares posibles.

México enfrentó problemas de deuda, teniendo que recurrir al FMI en 1994. La crisis de diciembre se origina por el sobreendeudamiento generado por el déficit en cuenta corriente,

estancamiento y deflación. La explicación de esta crisis afectó más, aparentemente al sector político que al económico, argumentándose la impericia de las nuevas autoridades hacendarias para manejar la política cambiaria. Fuera de estas explicaciones, la crisis provocó pérdida de confianza en los inversionistas, y fugas de capitales.

La utilización de tesobonos, para resolver el desequilibrio en cuenta corriente, la fragilidad cambiaria y la desconfianza, generó el paso de una deuda interna a una deuda externa de corto plazo, al estar estos instrumentos indexados al dólar.

En 1995, para pagar esa deuda, contraída por la emisión de tesobonos y con su vencimiento a corto plazo, se recurrió de nueva cuenta al FMI, para adquirir fondos por casi 30 mil millones de dólares. Así, durante el año mencionado, la deuda externa creció de manera importante, como consecuencia de ese plan de rescate. Las reservas internacionales cayeron de manera sorprendente, recuperándose por efectos de la devaluación, durante los años siguientes.

La economía mexicana, sufrió una severa contracción por la aplicación de una política económica austera. que ocasiono que a principios de 1996, el INPC se elevara en 51.97%, por una caída del PIB de aproximadamente 7% y una contracción de la demanda de consumo del 12%.

Para Febrero de 1997 se cubrieron los primeros prestamos otorgados por el Gobierno de Estados Unidos y a hacer frente a los compromisos del FMI y el Banco de México, aunque las causas que ocasionaron la crisis comienzan a repetirse: sobrevaluación del peso, déficit en cuenta corriente, captación de inversión extranjera de cartera mayor que la directa.

En 1997 se dio la crisis financiera del sudeste asiático, que generó pánico entre los inversionistas extranjeros, pues las bolsas de todo el mundo sufrieron la peor caída en serie, de los últimos años y las salidas de capitales, acrecentando la crisis generalizada del sistema financiero de Japón y afectando a otros países, produciendo incertidumbre y especulación de los inversionistas, lo que ha afectado al tipo de cambio de estos países, haciendo necesario tomar medidas de estabilidad, como el caso de México en el que el gobierno tuvo que inyectar dólares, para mantener su estabilidad económica. Los países del sudeste han recurrido al Fondo para estabilizar el desajuste económico, accediendo a un préstamo de 20 mil millones de dólares para el reajuste. Así, el papel crucial del FMI es prestar ayuda financiera a países con desajustes económicos.

### **Perspectivas del FMI para el futuro**

El FMI debe de tener una nueva reestructuración ya que ha dejado de tener el papel que le dieron origen, y que muchas veces se confunde con el papel que tiene el Banco Mundial.

El FMI debe seguir promoviendo las políticas comerciales y de pago abiertas y no discriminatorias, atendiendo las necesidades monetarias y de balanza de pagos de los países miembros.

Los tiempos van estando maduros para hablar de la necesidad de un nuevo SMI y de una nueva moneda mundial, debido a la pérdida que ha registrando el dólar, por lo que no habría que descartar la idea de una nuevo patrón moneda.



## IX. Evolución de las Entidades Económicas Internacionales

### 2 Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD) es el principal órgano de la Asamblea General en la esfera del comercio y el desarrollo. Su establecimiento en Ginebra como órgano intergubernamental permanente fue resultado del primer período de sesiones de la conferencia en 1964 y tuvo por finalidad acelerar el crecimiento económico, en particular de los países en desarrollo<sup>1</sup>. La UNCTAD cumple su mandato mediante: el análisis de políticas; las deliberaciones intergubernamentales, la búsqueda del consenso y la negociación; el control, la ejecución y el seguimiento; y la cooperación técnica.

La UNCTAD esta integrada por 188 Estados miembros, organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales, y observadores. La Secretaría de la UNCTAD, que forma parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, tiene su sede en Ginebra, cuenta con alrededor de 480 funcionarios y está dirigida por un Secretario General. El presupuesto anual de funcionamiento de la UNCTAD asciende a unos 55 millones de dólares de los EEUU: que se financian con cargo al presupuesto ordinario de las Naciones Unidas. Las actividades de cooperación técnica de la UNCTAD en diferentes sectores, se financian mediante recursos extrapresupuestarios que representan unos 20 millones de dólares de los EE.UU en (1993)<sup>2</sup>.

La Conferencia es el órgano más elevado de adopción de políticas. Normalmente se reúne cada cuatro años a nivel ministerial para formular las principales directrices de política y adoptar el programa de trabajo<sup>3</sup>. La reafirmación de la VIII UNCTAD, que llevó a cabo una amplia reestructuración del mecanismo intergubernamental y de los métodos de trabajo, estableció 4 comisiones permanentes y 5 grupos especiales de trabajo.

Las cuatro comisiones permanentes establecidas en la VIII UNCTAD, por un período de 4 años, se encargan de temas relativos a las cuestiones más generales de política, en las áreas siguientes: productos básicos, alivio de la pobreza, cooperación económica entre países en desarrollo; y desarrollo del sector servicios.

Los cinco grupos especiales de trabajo, crearon por un periodo de 2 años, con el objeto de tratar las cuestiones de carácter más técnico, cuya complejidad requiere análisis, exámenes y reflexiones mas detallados: Corrientes de inversión y de financiación, eficiencia comercial, privatización, ampliación de las oportunidades comerciales de los países en desarrollo, inversión y transferencia de tecnología.

La VIII UNCTAD decidió también que la junta de Comercio y Desarrollo llevara a cabo un Examen de Mitad del Período, para evaluar la aplicación del Compromiso de Cartagena y examinar el programa de trabajo del mecanismo intergubernamental de la UNCTAD, en el mes de mayo de 1994. En esa ocasión, se puso fin a dichos grupos y se crearon tres nuevos grupos especiales sobre los siguientes temas: Comercio, Medio ambiente y Desarrollo; Papel de las

<sup>1</sup> Resolución 1995 (XIX) de la Asamblea General.

<sup>2</sup> Para una descripción detallada de los programas de cooperación técnica de la UNCTAD, véase el folleto titulado " Respondiendo al Desafío del Desarrollo ", disponible en la Unidad de Política de Coordinación de Cooperación Técnica.

<sup>3</sup> Desde 1964 se han celebrado ocho períodos de sesiones de la Conferencia: 1964 (Ginebra) ; 1968 (Nueva Delhi, India) ; 1972 (Santiago, Chile); 1976 (Nairobi, Kenya) ; 1979 (Manila , Filipinas) ; 1983 (Belgrado, Yugoslavia) ; 1987 (Ginebra) ; y 1992 (Cartagena de Indias, Colombia).



empresas en el proceso de desarrollo; y oportunidades comerciales en el nuevo contexto comercial internacional.

En mayo de 1993, la Asamblea de las Naciones Unidas encargó a la Secretaría de la UNCTAD que prestara servicios sustantivos a dos órganos auxiliares del consejo económico y social:

- a. La Comisión de empresas transnacionales; El Grupo Intergubernamental de trabajo de expertos en normas internacionales de contabilidad, presentación de informes.
- b. La Comisión de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo.

### Principales realizaciones

La UNCTAD celebró su 30<sup>o</sup> aniversario en 1994. Durante estos 30 años, sus actividades intergubernamentales han tenido por resultado la concertación de varios convenios internacionales de productos básicos y el establecimiento de grupos de estudios en los que participan países productores y países consumidores; la adopción del sistema generalizado de preferencias (SGP), por el cual los países desarrollados otorgan concesiones arancelarias a los países en desarrollo (1971); la resolución sobre el ajuste retroactivo a las condiciones de deuda de los países en desarrollo de renta baja, por concepto de asistencia oficial para el desarrollo.

Además, la labor de la UNCTAD, ha dado impulso político a la acción de otros organismos internacionales, por ejemplo, al objetivo fijado para la asistencia oficial al desarrollo, de asignar a la ayuda, el 0,7% del PNB de los países donantes, el mejoramiento del mecanismo del FMI para la financiación compensatoria de los déficit de los ingresos de exportación de los países en desarrollo, y la creación de los derechos especiales de giro.

### Medidas comerciales que establece la UNCTAD

1. **Metas de importación:** En materia de productos primarios<sup>4</sup> e industriales<sup>5</sup> los países en desarrollo, preconizan la conveniencia de fijar metas cuantitativas para acceder a mercados de los países industriales, para alcanzarse en un cierto número de años.
2. **Preferencias industriales:** Las preferencias tienen una duración de diez años a partir del momento en que se inician las exportaciones de cada industria de un determinado país. Pero se puede prolongar este plazo con un procedimiento concertado internacionalmente, si hubiera razones que justifiquen plenamente esta excepción a la regla.
3. **Preferencias existentes:** Adaptación de las preferencias existentes, al nuevo sistema preferencial sin discriminación alguna entre PED, de manera que los países que ahora gozan de aquéllas, sigan recibiendo beneficios equivalentes, por lo menos, a los que antes recibían.
4. **Carácter de las metas:** Son de carácter indicativo y no representan en general compromisos de importación. Pero en materia de productos primarios, además de representar cuotas de admisión de importaciones sin restricciones, podrían significar compromisos de compras por una serie de años.
5. **Convenios sobre productos:** Pueden servir para establecer precios mínimos o mejorar los precios, manteniendo su paridad con los precios de las manufacturas, cuando esa mejora de precios no tenga efectos sensibles sobre el consumo, por la contracción de éste o por la competencia de sintéticos o sucedáneos. Deberán establecer el régimen de cuotas de exportación, necesarias para apoyar la política de precios.
6. **Financiamiento Compensatorio:** Se impone mediante convenios sobre productos, para evitar las pérdidas que los países exportadores experimentan, por el deterioro de la relación de precios, de las que provienen del deterioro anterior de la relación de precios y las que resulten de futuros deterioros.

---

<sup>4</sup> Las metas de importación de productos primarios, pueden ser cantidades de productos específicos o de grupos de productos, o proporciones a lograr en el consumo o en el incremento de consumo de cada país importador.

<sup>5</sup> Las metas de productos industriales pueden expresarse para cada país importador, en un valor global que abarque tanto la cuota de importaciones de manufacturas que gocen de preferencias, como el mínimo de importaciones no sujetas a preferencias, que sería deseable alcanzar para contribuir a la eliminación del déficit del intercambio.

7. **Reajuste de la deuda exterior:** Reajuste de los plazos y condiciones de la deuda exterior de algunos países, tomándose medidas para evitar, en lo sucesivo, la repetición de situaciones críticas provocadas por el desmesurado aumento de la carga de los servicios.
8. **Transportes Marítimos y seguros:** Se examina la posibilidad de desenvolver la marina mercante y las operaciones de seguros dentro de agrupaciones regionales de países en desarrollo, o la especialización entre ellos de las distintas actividades que integran estos servicios.
9. **Agrupaciones entre países en desarrollo:** Los países en desarrollo establecen su política de industrialización y de sustitución de importaciones, procurando integrar de una manera racional sus esfuerzos, por medio de agrupaciones preferenciales, en el mayor ámbito posible.
10. **Las Reglas del GATT:** Se sugiere modificar las reglas del GATT vigentes para reconocer las consecuencias de las desigualdades estructurales entre países industriales y PED. Estas modificaciones conciernen especialmente a la reciprocidad; es decir, que las preferencias concedidas por los países industriales a los países en desarrollo, y a las preferencias entre países en desarrollo, mediante la formación de agrupaciones de países.
11. **Reducción de aranceles excesivos:** A medida que se corrige la tendencia hacia el desequilibrio exterior, mediante la expansión de sus exportaciones de productos primarios e industriales y la sustitución de importaciones.
12. **Diferencia entre los países en Desarrollo:** Adaptar y coordinar las medidas para que las ventajas recaigan especialmente sobre los países en desarrollo menos avanzados, para impulsar su crecimiento, además de posibilitarles la concesión de preferencias generales, compartidas con los otros países en desarrollo, así como de preferencias de carácter especial. Los países menos avanzados se consideran objeto de especial atención en las medidas de promoción de exportaciones, considerando que la cuantía de éstos por habitante debieran ser superiores a la que se concede a países en desarrollo más avanzados y, especialmente a aquellos que hubieran ya desenvuelto su aptitud para lograr sus propios recursos de inversión.

Paises miembros de la UNCTAD

Afganistán	Costa de Marfil	Gabón	Laos	Nueva Zelandia	San Marino
Albania	Costa Rica	Gambia	Lesotho	Omán	Santa Sede
Alemania	Cuba	Ghana	Libano	Países Bajos	Senegal
Alto Volta	Chad	Grecia	Liberia	Pakistán	Sierra Leona
Arabia Saudita	Checoslovaquia	Guatemala	Liechtenstein	Panamá	Singapur
Argelia	Chile	Guinea	Luxemburgo	Panamá	Somalia
Argentina	China	Guinea Ecuatorial	Madagascar	Paraguay	Sri Lanka
Australia	Chipre	Guyana	Malasia	Polonia	Sudáfrica
Austria	Dahomey	Haiti	Malawi	Portugal	Sudán
Bangladesh	Democrático	Honduras	Maldivas	Reino Unido de Gran Bretaña	Suecia
Barbados	Dinamarca	Hungría	Mali	Rep. Socia. Soviét. de Ucrania	Suiza
Bélgica	e Irlanda del Norte	India	Malta	República Árabe Libia	Swazilandia
Bhután	Ecuador	Indonesia	Marruecos	República Árabe Siria	Turquía
Birmania	Egipto	Irak	Mauricio	República Centroafricana	Uganda
Bolivia	El Salvador	Irlanda	Mauritania	República de Corea	Uruguay
Botswana	Emi. Árabes Unidos	Islandia	México	República de Vietnam	Venezuela
Brasil	España	Israel	Mónaco	República Dominicana	Yemen
Bulgaria	Etiopía	Italia	Mongolia	República Khmer	Yugoslavia
Burundi	EUA	Jamaica	Nepal	Reunida de Tanzania	Zaire
Camerún	Fiji	Japón	Nicaragua	Rumania	Zambia
Canadá	Filipinas	Jordania	Niger	Rusia	
Colombia	Finlandia	Kenia	Nigeria	Rwanda	
Congo	Francia	Kuwait	Noruega	Samoa Occidental	

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



## **IX. Evolución de las Entidades Económicas Internacionales**

### **3 Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)**

La Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) es una de las Instituciones Internacionales creadas después de la Segunda Guerra Mundial. Tiene como antecedente a la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), cuya finalidad fue proporcionar los estudios técnicos para la aplicación de los fondos del Plan Marshall, dedicada a hacer una serie de recomendaciones a los países de Europa Occidental para la reconstrucción de sus economías y para liberar las corrientes de Comercio, financieras y de Servicio.

La OCDE se suscribió el 14 de diciembre de 1960, en la Convención de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), que entró en vigor el 30 de septiembre de 1961. Después de su creación, la OCDE decidió invitar a 5 países más:

- Japón en 1964
- Finlandia en 1969
- Australia en 1971
- Nueva Zelanda en 1973 y
- México en 1994.

#### **Objetivos básicos de la OCDE**

- Alcanzar el mayor nivel posible de crecimiento económico y empleo y aumentar el nivel de vida de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo al desarrollo de la economía mundial.
- Contribuir a la expansión económica tanto a los países miembros como en los no miembros, en su proceso de desarrollo económico.
- Contribuir a la expansión del Comercio Mundial sobre una base multilateral, no discriminatoria y de conformidad con las obligaciones internacionales.

LA forma en que la OCDE se ha propuesto llevar a cabo sus metas ha sido a través del análisis y diálogo intergubernamental de los temas que afectan la economía.

Los países de la OCDE adoptan por consenso:

- Declaraciones: Expresiones de voluntad política.
- Recomendaciones: Compromisos formales pero no vinculantes.
- Decisiones: Compromisos jurídicamente vinculantes.

#### **Extensión**

La OCDE reúne a 27 países miembros. La membresía está abierta a los países comprometidos con los principios de la economía de mercado y la democracia plural.

Los intercambios entre gobiernos de países miembros de la OCDE nacen de la información y los análisis que proporciona el Secretariado de la Organización, en París. El Secretariado de la OCDE recaba información, verifica el giro de los acontecimientos, analiza y pronostica tendencias de tipo económico, investiga los cambios sociales o la evolución de normas en el comercio, medio ambiente, agricultura, tecnología, sistemas tributarios y otros.

## **Evolución**

La OCDE ha ido desplazando más allá del foco de actividades de sus países miembros, estableciendo lugares de interés analítico en aquellos países que adoptan la economía de mercado.

## **Organización**

- **Los Comités:** Se encargan de reunir a los representantes de los países asociados, cuya máxima autoridad es el Consejo, el cual tiene la capacidad de decisión. El Consejo está integrado por un representante de cada país miembro.

Se reúnen para formular ideas y verificar el progreso alcanzado en áreas de políticas, tales como: comercio internacional, administración pública y ayuda al desarrollo o los mercados financieros. Los comités generalmente toman sus decisiones por consenso.

- **El Secretariado:** El personal en París, asciende a 2,000 empleados, trabajan en forma directa o indirecta a fin de apoyar las actividades de los comités. Se han creado algunos grupos especializados que pertenecen o están asociados al Secretariado; un ejemplo es el Centro para la Cooperación con las Economías en Transición, establecido en 1990.
- **Recursos Financieros:** Las aportaciones de los miembros para el presupuesto anual se determinan según el tamaño de la economía del país en cuestión. Estados Unidos es el país con la aportación más importante, equivale al 25 % del presupuesto, le sigue Japón. Los países también pueden hacer aportaciones por separado, para programas o proyectos en particular.

## **Actividades de la OCDE**

A diferencia del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, la OCDE no otorga financiamientos, tampoco es un organismo negociador como las Naciones Unidas. Realiza investigaciones y análisis con toda libertad, que puedan ayudar a que los gobiernos diseñen políticas que, finalmente, serán llevadas a otros foros políticos más conocidos, los análisis proporcionados por la OCDE son la base para negociar con otros organismos.

Las discusiones en la OCDE se convierten en negociaciones y los países miembros aceptan las reglas del juego para la cooperación internacional. Las discusiones pueden culminar en tratados formales, tales como créditos para la exportación, circulación de capitales e inversión extranjera directa; o pueden producir normas y modelos para regímenes tributarios internacionales, o recomendaciones y pautas que abarquen prácticas ambientales o acuerdos menos formales, que en ocasiones son adoptados por países no miembros, como en el caso del combate contra la corrupción.

## **El Secretariado**

El trabajo de la OCDE penetra cada vez más a través de especialidades por sector y diversas disciplinas se coordinan en estudios multidisciplinarios y horizontales.

- **Economía:** El Departamento de Asuntos Económicos es la sección más grande y quizá la más ampliamente conocida de la OCDE. Da seguimiento y analiza los asuntos macroeconómicos y los temas estructurales o de microeconomía.

Toma en consideración la situación actual y prospectiva a corto plazo, con el fin de prever la evolución de largo plazo. Los economistas de otras ramas enfocan su trabajo a la balanza de pagos y el comercio exterior, el funcionamiento del sistema monetario internacional, el efecto de los instrumentos de políticas en agricultura, industria, energía, medio ambiente, desarrollo regional, mercados laborales y política fiscal.

El modelo internacional de enlace, Interlink, ayuda a analizar el comportamiento de las economías de los países miembros de la OCDE, y de otras del resto del mundo.

Interlink se usa para diversos estudios de simulación y es parte importante de la base de métodos de planeación y análisis del Departamento de Política Económica.

- **Estadísticas:** La Dirección de Estadísticas reúne estadísticas económicas provenientes de todos los países de la OCDE; que se armonizan para hacerlas comparables a nivel Internacional y se divulgan tanto en medios impresos como electrónicos: Cubren comercio exterior, cuentas nacionales, empleo, desempleo, tasas mensuales de desempleo, cambios en los precios al consumidor e indicadores de sectores especializados.
- **Medio Ambiente:** Se examina la influencia recíproca entre medio ambiente y la política comercial, la energía y la agricultura; cambios de clima y como la limpieza del medio ambiente creará nuevos empleos, instrumentos y métodos para establecer el valor de los recursos naturales, que habían sido considerados hasta entonces como bienes gratuitos.
- **Desarrollo:** El Comité de Asistencia al Desarrollo (CAD) fomenta y armoniza la asistencia de la OCDE analiza los presupuestos de ayuda, como se gastan y se acatan las prioridades acordadas para un crecimiento económico, que abarque a toda la población y sea sustentable, en términos del crecimiento poblacional y del medio ambiente. El CAD produce informes periódicos.
- **Administración Pública:** El Servicio de Administración Pública (PUMA, por sus siglas en inglés) analiza la forma en que los gobiernos administran sus propios sectores públicos. El programa especial "Apoyo para Mejorar la Administración y la Gestión Públicas" (SIGMA, por sus siglas en inglés), ayuda a que los países del Centro y Este de Europa con regímenes democráticos, establezcan esos sistemas de administración pública. El Programa Faro de la Comunidad Europea Es un programa por etapas para ayudar a que los países en transición reformen sus sistemas de administración pública, recurriendo a la experiencia y las redes de trabajo del servicio de la Administración Pública.
- **Comercio Internacional:** La Dirección de Comercio examina las reglas multilaterales y disciplinas necesarias en el futuro para mantener cierto orden frente en una área de comercio en intensa expansión. Su análisis de modelos y políticas comerciales pueden ayudar a anticipar problemas que surjan debido a la presión de una competencia cada vez más intensa. La labor que ha efectuado esta Dirección sobre los créditos para la exportación, ha llevado a los países por una ruta alejada de un comercio distorsionado.
- **Asuntos Financieros Fiscales y de Empresas:** La Dirección para Asuntos Financieros, Fiscales y de Empresas promueve la libertad de inversión internacional, la circulación de capitales, el intercambio de servicios, hace el seguimiento y análisis del desarrollo de los mercados financieros; investiga los efectos de las reformas fiscales a nivel Nacional e Internacional; fomenta la cooperación para luchar contra el fraude fiscal; impulsa una competencia antimonopolio y apoya las políticas de protección e información de los consumidores.
- **Ciencia, Tecnología e Industria:** La Dirección para la Ciencia, la Tecnología y la Industria examina como éstos factores intervienen en el crecimiento económico y el empleo; pone de relieve la importancia de las infraestructuras de información, comunicación, sistemas de transporte, coordinados a nivel internacional; efectúa comparaciones internacionales de los sistemas de innovación, y estudia las condiciones en que la política industrial y políticas específicas promueven el desarrollo de la pequeña y mediana empresa; trabaja para lograr que los subsidios para la industria se administren en forma más transparente.
- **Política Social:** La Dirección de Educación, Empleo, Trabajo y Asuntos Sociales supervisa el trabajo de las áreas donde las políticas públicas pueden evitar la exclusión social; analiza los sistemas de educación y de formación en un compendio anual de hechos y cifras; examina la infraestructura del empleo y los modelos de remuneración; examina la eficacia de los programas de atención a la salud y bienestar social, el papel de la mujer en el potencial laboral y cómo la tecnología afecta a los trabajadores; concentra su trabajo en los nuevos enfoques sobre la enseñanza y el aprendizaje.
- **Agricultura:** La Dirección para la Agricultura tiene como prioridades de trabajo, los complementos al ingreso agrícola no relacionados con la producción y otras formas de apoyo, tales como la educación, capacitación, asistencia en el uso de la tierra y la fuerza de trabajo; analiza las reformas a las políticas y la perspectiva del mercado y el comercio agrícola; la relación que existe entre el medio ambiente y el desarrollo rural; establece y administra códigos para la calidad internacional de frutas, vegetales, semillas, productos forestales y tractores

con objeto de promover el comercio; supervisa políticas para un manejo eficiente de la pesca, así como de la agricultura y la administración de zonas costeras.

- **Las regiones, la ciudad y el campo:** El Servicio para el Desarrollo Territorial estudia cómo las políticas urbanas, regionales y rurales, así como las iniciativas locales pueden generar empleo, elevar los estándares y la calidad de vida, ayudar al cambio estructural y proteger el medio ambiente.
- **Energía:** Los asuntos de energía son manejados por dos agencias especializadas:
  1. La Agencia internacional de Energía (IES por sus siglas en inglés) es órgano autónomo de la OCDE, creado después de la crisis petrolera de 1974. Su plantilla de socios incluye a todos los países afiliados a la OCDE, excepto Islandia y México. Posee un amplio mandato para integrar políticas energéticas y ambientales, a partir del diálogo entre productores y consumidores de energía, dentro y fuera de su plantilla de miembros. La Agencia edita mensualmente informes sobre el mercado petrolero y un reporte anual sobre políticas y programas energéticos de los países miembros.
  2. La Agencia de Energía Nuclear (NEA por sus siglas en inglés) asocia a todos los países miembros, excepto a Nueva Zelanda e incluye a Corea, trabaja para garantizar un uso seguro de la energía nuclear para propósitos pacíficos, ayudando a organizar su marco jurídico. La agencia fomenta la cooperación sobre la seguridad, los requisitos reglamentarios de las instalaciones nucleares antiguas y las de diseño reciente; ayuda a los países del ex bloque soviético, a construir reactores más seguros.

### **Alcance de la OCDE**

El foco Central de actividades de la OCDE se ha desplazado, de reconstruir a las economías de sus países miembros después de la devastadora Segunda Guerra Mundial, a usar esa experiencia de reconstrucción para ayudar a otros.

Después de la desintegración del bloque Soviético en 1989, la OCDE ha emprendido un amplio programa de asistencia a través del Centro para la Cooperación con las Economías en Transición (CCET por sus siglas en Inglés), para los países que establezcan economías de mercado. Este centro se encarga de coordinar las relaciones entre estos países en transición y, virtualmente, todas las áreas del Secretariado de la OCDE.

### **El ingreso de México a la OCDE**

El 14 de abril de 1994 la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) invitó a México a adherirse a la Convención Fundadora de la Organización, e ingresó formalmente el 18 de Mayo de 1994.

Los países de la OCDE, son apenas 16% de la población mundial, aportan dos tercios de la producción y tres quintas partes de las exportaciones globales. Por su producto, México se sitúa como la novena economía entre los 25 países de la OCDE y como décimo tercera a nivel mundial.

### **Implicaciones del ingreso**

Las reformas económicas que México a realizado en los últimos años coinciden con las políticas y principios fundamentales de la OCDE .

Entre los principios de la OCDE se encuentran el trato nacional y la no discriminación. El trato nacional significa que México deberá dar un trato no menos favorable a los inversionistas de otros países de la OCDE, que el que otorga a los inversionistas nacionales.

El principio de no discriminación, las medidas de liberalización deben aplicarse de manera que las ventajas que se otorguen a algún país miembro se extiendan a la totalidad de los integrantes de la organización.

**Los estudios que elabora la OCDE para México son:**

- La situación económica.
- La Política científica y Tecnológica.
- La evolución de mercado de seguros.
- Pesca.
- Turismo.
- Políticas Comerciales.
- Política de Competencia.
- Desarrollo Regional.
- Estudios sobre educación superiores.

México ha sido incluido en las bases de datos existentes sobre indicadores y estadísticas de ciencia y tecnología e industria.

<b>Países miembros de la OCDE</b>
Alemania (1961)
Austria
Bélgica
España
Estados Unidos
Irlanda
Francia
Grecia
Islandia
Italia
Luxemburgo
Noruega
Países Bajos
Suiza
Turquía
Japón (1964)
Finlandia (1969)
Australia (1971)
Nueva Zelanda (1973)
México (1994)
República Checa (1995)
Hungría (1996)

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN





## IX. Evolución de las Entidades Económicas Internacionales

### 4. La Organización Mundial del Comercio (OMC)

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.<sup>1</sup>

*La Organización Mundial del Comercio nació en 1995, es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), establecido tras la segunda guerra mundial.*

Así, aunque la OMC cuenta con pocos años de vida, el sistema multilateral de comercio, originalmente establecido en el marco del GATT, cumplió 50 años hace ya cierto tiempo.

En los últimos 50 años se ha asistido a un crecimiento excepcional del comercio mundial. Las exportaciones de mercancías han registrado un aumento promedio anual del 6% y, en 2000, el total de los intercambios comerciales era 22 veces superior al nivel alcanzado en 1950.

El sistema se creó mediante una serie de negociaciones comerciales, o rondas, celebradas en el marco del GATT. Las primeras rondas se centraron principalmente en las reducciones arancelarias, posteriormente las negociaciones pasaron a incluir otras cuestiones como las medidas antidumping y no arancelarias. La última ronda — la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 — dio lugar a la creación de la OMC.

Después de la Ronda Uruguay continuaron algunas negociaciones:

- Febrero de 1997.- Acuerdo sobre servicios de telecomunicaciones, en el que 69 gobiernos aceptaron una serie de medidas de liberalización de gran alcance que iban más allá de las acordadas durante la Ronda Uruguay.
- Ese mismo año, 40 gobiernos lograron la conclusión de las negociaciones sobre el comercio en franquicia arancelaria de los productos de tecnología de la información, y 70 miembros concertaron un acuerdo sobre los servicios financieros (abarca más del 95% del comercio de servicios bancarios, de seguros, de operaciones con valores y de información financiera).
- Año 2000: Inició de nuevas conversaciones sobre la agricultura y los servicios, incorporados en un programa más amplio<sup>2</sup> establecido en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC (mes de noviembre de 2001 en Doha, Qatar).

#### Organización

*El propósito primordial de la OMC es contribuir a que las corrientes comerciales circulen con fluidez, libertad, equidad y previsibilidad. Para lograr ese objetivo, la OMC se encarga de:*

<sup>1</sup> [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/inbrief\\_s/inbr01\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr01_s.htm)

<sup>2</sup> Ese programa añade la realización de negociaciones y otros trabajos en lo que respecta a los aranceles sobre productos no agrícolas, la cuestión del comercio y el medio ambiente, normas de la OMC como las relativas a las medidas antidumping y las subvenciones, las inversiones, la política de competencia, la facilitación del comercio, la transparencia de la contratación pública, la propiedad intelectual y una serie de cuestiones planteadas por los países en desarrollo en cuanto dificultades con las que tropiezan en la aplicación de los actuales Acuerdos de la OMC. El plazo para la finalización de las negociaciones es el 1º de enero de 2005.

- Administrar los acuerdos comerciales.
- Servir de foro para las negociaciones comerciales.
- Resolver las diferencias comerciales.
- Examinar las políticas comerciales nacionales.
- Ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles Asistencia técnica y organizando programas de formación.
- Cooperar con otras organizaciones internacionales.

### **Estructura**

La OMC está integrada por más de 140 Miembros, que representan más del 97% del comercio mundial. Aproximadamente otros 30 países están negociando su adhesión a la Organización.

Las decisiones son adoptadas por el conjunto de los países Miembros, normalmente por consenso, aunque también es posible recurrir a la votación por mayoría de los votos emitidos (este sistema nunca ha sido utilizado en la OMC, sólo se empleó en el marco del GATT). Los Acuerdos de la OMC han sido ratificados por los parlamentos de todos los Miembros.

El órgano superior de adopción de decisiones de la OMC es la **Conferencia Ministerial**, que se reúne al menos una vez cada dos años.

En el nivel inmediatamente inferior está el **Consejo General** (normalmente compuesto por embajadores y jefes de delegación en Ginebra, aunque a veces también por funcionarios enviados desde las capitales de los países Miembros), que se reúne varias veces al año en la sede situada en Ginebra. El Consejo General también celebra reuniones en calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y de Órgano de Solución de Diferencias.

En el siguiente nivel están el **Consejo del Comercio de Mercancías**, el **Consejo del Comercio de Servicios** y el **Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Consejo de los ADPIC)**, que rinden informe al Consejo General.

La OMC cuenta igualmente con un importante número de **comités y grupos de trabajo especializados** que se encargan de los distintos acuerdos y de otras esferas como el medio ambiente, el desarrollo, las solicitudes de adhesión a la Organización y los acuerdos comerciales regionales.

### **Secretaría**

La Secretaría de la OMC, con sede en Ginebra, tiene una plantilla de unos 550 funcionarios, encabezada por un Director General. Su presupuesto anual asciende a unos 143 millones de francos suizos.

No existen oficinas auxiliares fuera de Ginebra. Dado que son los propios Miembros quienes toman las decisiones, la Secretaría de la OMC, a diferencia de las secretarías de otros organismos internacionales, no tiene la función de adoptar decisiones.

Los principales cometidos de la Secretaría son brindar apoyo técnico a los distintos consejos y comités y a las conferencias ministeriales, prestar asistencia técnica a los países en desarrollo,

analizar el comercio mundial y dar a conocer al público y a los medios de comunicación los asuntos relacionados con la OMC.

La Secretaría también presta algunas formas de asistencia jurídica en los procedimientos de solución de diferencias y asesora a los gobiernos interesados en adherirse a la OMC.

### **Acuerdos de la OMC**

Las normas de la OMC — los acuerdos- son fruto de negociaciones entre los Miembros. El cuerpo de normas actualmente vigente está formado por los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay, celebradas entre 1986 y 1994, que incluyeron una importante revisión del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) original.

El GATT constituye ahora el principal compendio de normas de la OMC por lo que se refiere al comercio de mercancías. La Ronda Uruguay también permitió establecer nuevas normas sobre el comercio de servicios, los aspectos pertinentes de la propiedad intelectual, la solución de diferencias y el examen de las políticas comerciales. El cuerpo de normas completo consta de unas 30.000 páginas, que recogen alrededor de 30 acuerdos, así como los respectivos compromisos (llamados "Listas de compromisos") contraídos por los distintos Miembros en esferas específicas, por ejemplo la reducción de los tipos arancelarios o la apertura de los mercados de servicios.

Los acuerdos de los Miembros de la OMC pretenden un sistema de comercio no discriminatorio que precise sus derechos y obligaciones. Todos los países reciben garantías de que en los mercados de los demás países se otorgará a sus exportaciones un trato equitativo y uniforme y todos ellos se comprometen a hacer otro tanto con las importaciones dirigidas a sus propios mercados.

### **Mercancías**

La creación de la OMC empezó con el comercio de mercancías, entre 1947 y 1994. El GATT fue el foro en el que se negociaba la reducción de los derechos de aduana y de otros obstáculos al comercio; el texto del Acuerdo General establecía normas importantes, en particular la no discriminación.

Desde 1995 el GATT actualizado se ha convertido en el acuerdo básico de la OMC por lo que se refiere al comercio de mercancías. Sus anexos se centran en sectores específicos, como la agricultura y los textiles, y en cuestiones concretas, por ejemplo el comercio de Estado, las normas de productos, las subvenciones o las medidas antidumping.

### **Servicios**

Los bancos, las compañías de seguros, las empresas de telecomunicaciones, los organizadores de viajes en grupo, las cadenas de hoteles y las empresas de transporte que desarrollan actividades comerciales en el extranjero tienen los mismos principios de comercio más libre y más equitativo que originalmente sólo se aplicaban al comercio de mercancías.

Esos principios se recogen en el nuevo Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Los Miembros de la OMC también han contraído compromisos individuales en el marco del AGCS, en los que se indican los sectores de servicios que están dispuestos a abrir a la competencia exterior y se especifican el grado de apertura de dichos mercados.

### **Propiedad intelectual**

El Acuerdo de la OMC sobre propiedad intelectual consiste básicamente en una serie de normas que rigen el comercio y las inversiones en la esfera de las ideas y de la creatividad. Esas normas establecen cómo se deben proteger en los intercambios comerciales el derecho de autor, las patentes, las marcas de fábrica o de comercio, las indicaciones geográficas utilizadas para identificar a los productos, los dibujos y modelos industriales, los esquemas de trazado de los circuitos integrados y la información no divulgada, por ejemplo los secretos comerciales, aspectos todos éstos conocidos como "propiedad intelectual".

### **Solución de diferencias**

El procedimiento de la OMC para resolver desacuerdos comerciales previsto por el Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para garantizar la observancia de las normas y asegurar así la fluidez del comercio.

Los países someten sus diferencias a la OMC cuando estiman que se han infringido los derechos que les corresponden en virtud de los acuerdos. Las opiniones de los expertos independientes designados especialmente para el caso se basan en la interpretación de los acuerdos y de los compromisos individuales contraídos por los países.

El sistema alienta a los países a que solucionen sus diferencias mediante la celebración de consultas. Si esto no surte efecto, pueden iniciar un procedimiento detalladamente estructurado que consta de varias fases e incluye la posibilidad de que un grupo especial de expertos adopte una resolución al respecto y el derecho de recurrir contra tal resolución alegando fundamentos jurídicos.

La confianza en este sistema puede evaluarse mediante el análisis del número de casos sometidos a la OMC, casi 250 en el curso de siete años, frente a las 300 diferencias examinadas durante toda la vigencia del GATT (1947–1994).

### **Examen de políticas comerciales**

El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales tiene por objeto promover la transparencia, aumentar la comprensión de las políticas adoptadas por los distintos países y evaluar su repercusión.

Todos los Miembros de la OMC deben someterse a este escrutinio periódico; cada examen incluye el informe del país en cuestión y el de la Secretaría de la OMC.

## **Países en desarrollo**

### **Desarrollo y comercio**

Más de tres cuartas partes de los Miembros de la OMC son países en desarrollo o países menos adelantados. Todos los Acuerdos de la OMC incluyen disposiciones especiales para ellos, por ejemplo plazos más largos para cumplir acuerdos y compromisos, medidas destinadas a aumentar sus oportunidades comerciales y asistencia para ayudarlos a crear la infraestructura necesaria para llevar a cabo las tareas relacionadas con la OMC, resolver las diferencias y aplicar las normas técnicas.

La Conferencia Ministerial de 2001 que tuvo lugar en Doha fijó cometidos, entre ellos la celebración de negociaciones, en lo que respecta a una gran variedad de temas de interés para los países en desarrollo. Algunos han aplicado a las nuevas negociaciones el calificativo de Ronda de Doha para el Desarrollo.

Antes, en 1997, una reunión de alto nivel sobre las iniciativas comerciales y la asistencia técnica para los países menos adelantados desembocó en la adopción de un "marco integrado", en el que participan seis organismos intergubernamentales, destinado a ayudar a los países menos adelantados a aumentar su capacidad comercial, así como en cierto número de acuerdos adicionales sobre acceso preferencial a los mercados.

Existe además en la OMC un Comité de Comercio y Desarrollo, asistido por un Subcomité de Países Menos Adelantados, que se encarga de estudiar las necesidades especiales de los países en desarrollo. Sus funciones comprenden la aplicación de los acuerdos, la cooperación técnica y el fomento de la participación de los países en desarrollo en el sistema mundial de comercio.

### **Asistencia técnica y formación**

La OMC envía anualmente alrededor de 100 misiones de cooperación técnica a los países en desarrollo y celebra cada año en Ginebra por término medio tres cursos sobre política comercial destinados a los funcionarios de distintos países. Además, se organizan regularmente seminarios regionales en todas las regiones del mundo, con énfasis especial en los países africanos. En Ginebra también se organizan cursos de formación para los funcionarios de países en proceso de transición de economías de planificación centralizada a economías de mercado.

La OMC ha establecido centros de referencias en más de 100 ministerios de comercio y organizaciones regionales en las capitales de países en desarrollo y países menos adelantados a fin de que los funcionarios de esos ministerios dispongan de ordenadores para acceder a Internet y se mantengan así al tanto de los acontecimientos que se producen en la sede de la OMC en Ginebra gracias al acceso en línea a la inmensa base de datos de la OMC, consistente en documentos oficiales y otra documentación. Se procura ayudar además a los países que carecen de representantes permanentes en Ginebra.

## Los principios del sistema de comercio

Los Acuerdos de la OMC son extensos y complejos porque se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades. Tratan de las siguientes cuestiones: agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual y muchos temas más.

Ahora bien, todos estos documentos están inspirados en varios principios simples y fundamentales. Estos principios son la base del *sistema multilateral de comercio*:<sup>3</sup>

### Comercio sin discriminaciones

#### 1. Nación más favorecida (NMF): tratar a los demás de forma igualitaria

En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden por regla general establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC.

Este principio se conoce como el trato de la nación más favorecida (NMF)<sup>4</sup>. Tiene tanta importancia que es el primer artículo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)<sup>5</sup>, que regula el comercio de mercancías. El principio NMF es también

<sup>3</sup> [http://www.wto.org/spanish/whatis/whatis\\_s.htm#fact2\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/whatis/whatis_s.htm#fact2_s.htm)

<sup>4</sup> Esta expresión suena como una contradicción. Parece sugerir que se trata de algún tipo de trato especial para un país determinado, pero en la OMC significa realmente la no discriminación, es decir, el tratar a todos de manera prácticamente igual.

Lo que sucede en la OMC es lo siguiente: cada miembro trata a todos los demás miembros igualmente como interlocutores comerciales "más favorecidos". Si un país aumenta los beneficios que concede a otro interlocutor comercial, tiene que dar éste "mejor" trato a todos los demás miembros de la OMC de modo que todos sigan siendo "más favorecidos".

La condición de nación más favorecida (NMF) no siempre significó igualdad de trato. En el siglo XIX, cuando se firmaron los primeros tratados bilaterales NMF, la inclusión en el grupo de interlocutores comerciales "más favorecidos" de un país era algo así como formar parte de un club exclusivo, porque sólo unos pocos países gozaban de ese privilegio. Actualmente, cuando la mayor parte de los países son miembros de la OMC, el club NMF ya no es exclusivo. El principio NMF asegura que cada país trata de forma igualitaria a sus más de 100 miembros.

<sup>5</sup> Parte I: Artículo I: Trato general de la nación más favorecida; Artículo II: Listas de concesiones. Parte II: Artículo III Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores; Artículo IV: Disposiciones especiales relativas a las películas cinematográficas; Artículo V: Libertad de tránsito; Artículo VI. Derechos antidumping y derechos compensatorios; Artículo VII: Valoración en aduana; Artículo VIII: Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación; Artículo IX: Marcas de origen; Artículo X: Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales; Artículo XI: Eliminación general de las restricciones cuantitativas; Artículo XII: Restricciones para proteger la balanza de pagos; Artículo XIII: Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas; Artículo XIV: Excepciones a la regla de no discriminación; Artículo XV: Disposiciones en materia de cambio; Artículo XVI: Subvenciones; Artículo XVII: Empresas comerciales del Estado; Artículo XVIII: Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico; Artículo XIX: Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados; Artículo XX: Excepciones generales; Artículo XXI: Excepciones relativas a la seguridad; Artículo XXII: Consultas; Artículo XXIII: Anulación o menoscabo. Parte III: Artículo XXIV: Aplicación territorial - Tráfico fronterizo. Uniones aduaneras y zonas de libre comercio; Artículo XXV: Acción colectiva de las partes contratantes; Artículo XXVI: Aceptación, entrada en vigor y registro; Artículo XXVII: Suspensión o retiro de las concesiones; Artículo XXVIII: Modificación de las listas; Artículo XXVIII bis: Negociaciones arancelarias; Artículo XXIX: Relación del presente Acuerdo con la Carta de La Habana; Artículo XXX: Enmiendas; Artículo XXXI: Denuncia; Artículo XXXII: Partes contratantes; Artículo XXXIII: Adhesión; Artículo XXXIV: Anexos; Artículo XXXV: No aplicación del Acuerdo entre partes contratantes; Parte IV Comercio Y Desarrollo Artículo XXXVI: Principios y objetivos; Artículo XXXVII: Compromisos; Artículo XXXVIII: Acción colectiva; Anexo A: Lista de los Territorios Aludidos en el Apartado a) del Párrafo 2 del Artículo I; Anexo B: Lista de los Territorios de la Unión Francesa Aludidos en el Apartado b) del Párrafo 2 del Artículo I; Anexo C: Lista De Los Territorios Aludidos En El Apartado B) Del Párrafo 2 Del Artículo I En Lo Que Concierna A La Unión Aduanera De Bélgica, Luxemburgo Y Países Bajos; Anexo D: Lista De Los Territorios Aludidos En El Apartado B) Del Párrafo 2 Del Artículo I En Lo Que Concierna A Los Estados Unidos De América; Anexo E: Lista De Los Territorios A Los Que Se Aplican Los Acuerdos Preferenciales Concertados Entre Chile Y Los Países Vecinos Aludidos En El Apartado D) Del Párrafo 2 Del Artículo I; Anexo F: Lista de los territorios a los que se aplican los Acuerdos Preferenciales Concertados Entre Siria y Líbano y los Países Vecinos Aludidos en el Apartado d) del Párrafo 2 del Artículo I; Anexo G: Fechas Fijadas Para la Determinación de los Márgenes Máximos de

prioritario en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) (artículo 2)<sup>6</sup> y en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) (artículo 4)<sup>7</sup>, aunque en cada Acuerdo este principio se aborda de manera ligeramente diferente. En conjunto, esos tres Acuerdos abarcan las tres esferas principales del comercio de las que se ocupa la OMC.

Se permiten ciertas excepciones. Por ejemplo, los países que forman parte de una región pueden establecer un acuerdo de libre comercio que no se aplique a las mercancías que proceden del exterior del grupo. O bien un país puede oponer obstáculos a los productos procedentes de determinados países, que se consideran objeto de un comercio desleal. Y, en el caso de los servicios, se permite que los países, en ciertas circunstancias restringidas, apliquen discriminaciones. Sin embargo, los acuerdos sólo permiten estas excepciones con arreglo a condiciones estrictas. En general, el trato NMF significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para los mismos productos o servicios de todos sus interlocutores comerciales, sean ricos o pobres, débiles o fuertes.

## 2. Trato nacional: trato igualitario para los nacionales y los extranjeros

Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir un trato igualitario, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. Lo mismo se aplica a los servicios extranjeros y a los nacionales, y a las marcas de fábrica o de comercio, el derecho de autor y las patentes extranjeras y nacionales. Este principio de "trato nacional" (dar a los demás el mismo trato que a los propios nacionales) también figura en los tres principales Acuerdos de la OMC (artículo III del GATT, el artículo 17 del AGCS y artículo 3 del Acuerdo sobre los ADPIC), aunque también en este caso el principio se aborda en cada uno de ellos de manera ligeramente diferente.

---

Preferencias Mencionados en el Párrafo 4 del Artículo I; Anexo H: Porcentaje del Comercio Exterior Total Que ha de Utilizarse Para Calcular el Porcentaje Previsto en el Artículo XXVI (promedio del periodo 1949-1953); Anexo I: Notas y Disposiciones Suplementarias.

<sup>6</sup> El acuerdo sobre los Servicios que forma parte del Proyecto de Acta Final tiene tres elementos principales. En primer lugar, hay un acuerdo marco en el que constan las obligaciones básicas aplicables a todos los países miembros. El segundo elemento son las listas nacionales de compromisos, que contienen otros compromisos nacionales específicos que serán objeto de un proceso continuo de liberalización. En tercer lugar, hay varios anexos relativos a la situación especial de los distintos sectores de servicios: movimiento de mano de obra; servicios financieros (principalmente bancarios y de seguros); acceso a los mercados, derechos de monopolio, comercio transfronterizo (suscripción de determinadas pólizas de seguro y reaseguro, procesamiento y transferencia de datos financieros), derecho de establecer o ampliar una presencia comercial y la entrada temporal de personal; trato nacional (acceso a los sistemas de pago y compensación administrados por entidades públicas y a los medios oficiales de financiación y refinanciación, afiliación o el acceso a instituciones de autorreglamentación, bolsas de valores y futuros y organismos de compensación, o la participación en ellos); telecomunicaciones; servicios de transporte aéreo.

<sup>7</sup> Parte I: Concesión a los nacionales de las demás partes un trato no menos favorable que el otorgado a los propios nacionales de una parte con respecto a la protección de la propiedad intelectual (contiene una cláusula de la NMF). Parte II: Derecho de autor [Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas, en su última versión (París, 1971)]; marcas de fábrica o de comercio y las marcas de servicio; indicaciones geográficas (todas las partes deberán arbitrar medios que permitan impedir la utilización de cualquier indicación que induzca al consumidor a error en cuanto al origen de los productos, así como cualquier utilización que constituya un acto de competencia desleal, en especial con un nivel más elevado de protección para los vinos y licores: dibujos y modelos industriales (durante un periodo de diez años); patentes [disposiciones sustantivas del Convenio de París (1967)]. El acuerdo exige la protección durante 20 años a casi todas las invenciones en casi todos los campos de la tecnología, excluidas algunas por razones de orden público o moralidad como: métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos, y las plantas y los animales (excepto los microorganismos) y los procedimientos esencialmente biológicos para la producción de plantas o animales (que no sean procedimientos microbiológicos); protección de los esquemas de trazado de los circuitos integrados (Tratado de Washington: debe ofrecerse protección durante un periodo mínimo de diez años); secretos y conocimientos técnicos que tengan valor comercial deberán protegerse del abuso de confianza y otros actos contrarios a los usos comerciales honestos; prácticas anticompetitivas en las licencias contractuales. Parte III: procedimientos y recursos civiles y administrativos y judiciales para defender los derechos de propiedad intelectual existentes como a los nuevos.



El trato nacional sólo se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual ha entrado en el mercado. Por lo tanto, la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una transgresión del trato nacional, aunque los productos fabricados en el país no sean sometidos a un impuesto equivalente.

### Un comercio más libre, de manera gradual y mediante negociaciones

La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y ciertas medidas tales como las prohibiciones de importación o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas. Ocasionalmente también se han debatido otras cuestiones, como el papeleo administrativo y las políticas cambiarias.

Desde la creación del GATT, en 1947-48, se han realizado ocho rondas de negociaciones comerciales.

#### Rondas comerciales del GATT

Año	Lugar/nombre	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra Ronda Dillon	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra Ronda Kennedy	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra Ronda Tokyo	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra Ronda Uruguay	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact4\\_s.htm#rounds](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm#rounds)

Al principio, estas negociaciones se centraban en la reducción de aranceles (derechos aduaneros) aplicables a las mercancías importadas. Como consecuencia de las negociaciones, a fines del decenio de 1980 los aranceles aplicados por los países desarrollados a los productos industriales habían bajado de forma ininterrumpida, hasta llegar a aproximadamente el 6,3%.

En el decenio de 1980, las negociaciones se habían ampliado para incluir los obstáculos no arancelarios sobre las mercancías, y ciertas esferas nuevas, como los servicios y la propiedad intelectual.

Los Acuerdos de la OMC permiten que los países introduzcan cambios gradualmente, mediante la "liberalización progresiva". Por lo general se concede a los países en desarrollo plazos más largos para cumplir sus obligaciones.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### Previsibilidad mediante consolidaciones

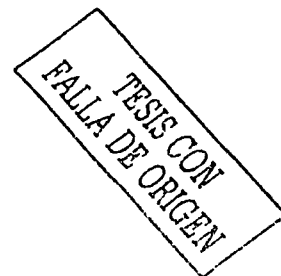
En algunos casos, la promesa de no aumentar un obstáculo al comercio puede ser tan importante como reducirlo, ya que la promesa permite que las empresas tengan un panorama más claro de sus oportunidades futuras. Mediante la estabilidad y la previsibilidad, se alientan las inversiones, se crean empleos y los consumidores pueden aprovechar los beneficios de la competencia: la posibilidad de elegir y precios más bajos. Por medio del sistema multilateral de comercio los gobiernos tratan de dar estabilidad y previsibilidad a las actividades económicas.

#### El aumento de las consolidaciones en la Ronda Uruguay

Porcentajes de aranceles consolidados antes y después de las negociaciones de 1986-94

	Antes	Después
Países desarrollados	78	99
Países en desarrollo	21	73
Economías en transición	73	98

*(Se trata de líneas arancelarias, de modo que los porcentajes no se ponderan con arreglo al volumen o al valor del comercio.)*



En la OMC, cuando los países convienen en abrir sus mercados de mercancías y servicios, "consolidan" sus compromisos. Para las mercancías, estas consolidaciones equivalen a límites máximos de los tipos arancelarios. En algunos casos, los derechos de importación aplicados son inferiores a los tipos consolidados. Esto suele ocurrir en los países en desarrollo. En los países desarrollados los tipos efectivamente aplicados y los consolidados suelen ser idénticos.

Un país puede modificar sus consolidaciones, pero sólo después de negociarlo con sus interlocutores comerciales, lo que puede significar que tiene que compensarlos por la pérdida de comercio. Uno de los logros de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay consistió en incrementar la proporción del comercio sujeto a compromisos consolidados. En la agricultura, actualmente el 100% de los productos tienen aranceles consolidados. El resultado de todo esto es un grado considerablemente mayor de seguridad de los mercados para los comerciantes y los inversores.

El sistema también trata de mejorar la previsibilidad y la estabilidad por otros medios. Uno de ellos consiste en desalentar la utilización de contingentes y otras medidas empleadas para fijar límites a las cantidades que se pueden importar (la administración de los contingentes puede dar lugar a un aumento del papeleo administrativo y a acusaciones de trato desleal). Otro medio consiste en hacer que las normas comerciales de los países sean tan claras y públicas ("transparentes") como sea posible. Muchos de los Acuerdos de la OMC exigen que los gobiernos divulguen públicamente sus políticas y prácticas en el país o bien notificándolas a la OMC. La supervisión periódica de las políticas comerciales nacionales por medio del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales<sup>8</sup> constituye otro medio de alentar la transparencia, tanto a nivel nacional como multilateral.

<sup>8</sup> Los gobiernos deben informar a la OMC y a los demás Miembros mediante "notificaciones" periódicas de toda medida, política, ley o reglamento específico y la OMC lleva a cabo exámenes periódicos de las políticas comerciales de los distintos países: los exámenes de las políticas comerciales (incluye los servicios y la propiedad intelectual). Los objetivos de este proceso son: Aumentar la transparencia y el entendimiento de las políticas y prácticas comerciales de los países mediante una vigilancia periódica; mejorar la calidad de los debates públicos e intergubernamentales sobre las distintas cuestiones; y permitir una evaluación multilateral de los efectos de las políticas en el sistema de comercio mundial. Periódicamente, todos los Miembros de la OMC deben ser objeto de examen. La frecuencia de los exámenes

### **Fomento de una competencia leal**

Algunas veces se describe a la OMC como una institución de "libre comercio", pero esto no es completamente exacto. El sistema autoriza en realidad la aplicación de aranceles y, en circunstancias restringidas, otras formas de protección. Es más exacto decir que es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

Las normas sobre no discriminación —NMF y trato nacional— tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio. Este es también el objeto de las normas relativas al dumping (exportación a precios inferiores al costo para ganar partes de mercado) y las subvenciones. Las cuestiones son complejas y las normas tratan de determinar lo que es leal o desleal, y cómo los gobiernos pueden responder, en particular mediante la aplicación de derechos de importación adicionales calculados para compensar el perjuicio ocasionado por el comercio desleal.

Muchos de los demás Acuerdos de la OMC están destinados a apoyar la competencia leal, por ejemplo, en materia de agricultura, propiedad intelectual y servicios. El Acuerdo sobre Contratación Pública<sup>9</sup> (que es un acuerdo "plurilateral" porque sólo ha sido firmado por algunos de los miembros de la OMC) hace extensivas las normas en materia de competencia a las compras realizadas por miles de entidades "públicas" de muchos países.

### **Fomento del desarrollo y de la reforma económica**

Los economistas y los expertos en cuestiones comerciales reconocen ampliamente que el sistema de la OMC contribuye al desarrollo. También se reconoce que los países menos adelantados necesitan flexibilidad en cuanto al tiempo que necesitan para aplicar los Acuerdos. Y los propios textos de los Acuerdos incorporan las disposiciones Retrocederes del GATT, que prevén una asistencia especial y concesiones comerciales para los países en desarrollo.

Más de las tres cuartas partes de los miembros de la OMC son países en desarrollo y países en proceso de transición hacia la economía del mercado. Durante los siete años y medio que duró la Ronda Uruguay, más de 60 de esos países aplicaron autónomamente programas de liberalización del comercio. Al mismo tiempo, los países en desarrollo y las economías en

---

depende del tamaño del país. Las cuatro principales entidades comerciales — la Unión Europea, los Estados Unidos, el Japón y el Canadá (la "Cuadrilateral") — se examinan cada dos años aproximadamente. Los 16 países siguientes (en función de su participación en el comercio mundial), cada cuatro años. El resto de los países, cada seis años, pudiendo fijarse un intervalo más extenso para los países menos adelantados.

<sup>9</sup> La finalidad del Acuerdo sobre Contratación Pública, que se negoció por primera vez durante la Ronda de Tokio y entró en vigor el 1º de enero de 1981 (con el nombre en español de Acuerdo sobre Compras del Sector Público), es abrir la mayor parte posible de esas operaciones a la competencia internacional. Está encaminado a aumentar la transparencia de las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relacionados con la contratación pública y a garantizar que no protejan a los productos o proveedores nacionales, ni discriminen entre productos o proveedores extranjeros. El Acuerdo tiene 27 signatarios. Consta de dos elementos: normas y obligaciones generales, y listas de las entidades nacionales de cada país signatario cuya contratación está sujeta al Acuerdo. Gran parte de las normas y obligaciones generales se refieren a los procedimientos de licitación.

Extiende su ámbito de aplicación a los servicios (con inclusión de los de construcción), a la contratación realizada por las entidades de los gobiernos subcentrales (por ejemplo, Estados federados, provincias, departamentos y prefecturas), y a la contratación realizada por empresas de servicios públicos. Entró en vigor el 1º de enero de 1996.

El Acuerdo es aplicable a los contratos de un valor superior a determinados valores de umbral. En el caso de las contrataciones de bienes y servicios efectuadas por entidades del gobierno central, el umbral es de 130.000 DEG (unos 178.000 dólares EE.UU. en mayo de 1997). En cuanto a las realizadas por entidades de los gobiernos subcentrales, el umbral varía, pero por regla general se sitúa en torno a los 200.000 DEG. En el caso de las contrataciones de bienes y servicios efectuadas por empresas de servicios públicos, el umbral es en general del orden de los 400.000 DEG y cuando se trata de contratos de construcción es generalmente de 5 millones de DEG.

transición fueron mucho más activos e influyentes en las negociaciones de la Ronda Uruguay que en ninguna ronda Retroceder.

Al finalizar la Ronda Uruguay, los países en desarrollo estaban dispuestos a asumir la mayoría de las obligaciones que se le imponen a los países desarrollados. No obstante ello, los Acuerdos les concedieron períodos de transición para adaptarse a las disposiciones -menos familiares y quizás más difíciles- de la OMC, especialmente en el caso de los más pobres, los países "menos adelantados". En virtud de una Decisión Ministerial<sup>10</sup> adoptada al finalizar la Ronda, se da a estos países una mayor flexibilidad para la aplicación de los Acuerdos de la OMC. En esa decisión se establece que los países más ricos deben acelerar la aplicación de los compromisos en materia de acceso a los mercados que afecten a las mercancías exportadas por los países menos adelantados, y se pide que se les preste una mayor asistencia técnica.

---

<sup>10</sup> Los países menos adelantados reciben atención adicional de la OMC, ya que los Ministros sugirieron la posibilidad de introducir antes de lo establecido en el calendario aranceles más bajos y menores obstáculos no arancelarios en lo que respecta a los productos de interés para ese grupo de países, en 1994. En su primera Conferencia Ministerial, celebrada en Singapur en 1996, los miembros de la OMC establecieron un Plan de Acción para los países menos adelantados en el que se prevén esfuerzos especiales para ayudar a los países más pobres del mundo, incluida ayuda para mejorar su capacidad de participar en el sistema multilateral. Los países desarrollados prometieron examinar de qué forma podrían mejorar el acceso a sus mercados de las importaciones procedentes de los países menos adelantados, incluida la posibilidad de suprimir completamente los aranceles. Además, todo país menos adelantado que intervenga en una diferencia (Las primeras resoluciones las adopta un grupo especial. Es posible apelar basándose en cuestiones de derecho. Las resoluciones o decisiones definitivas las adoptan todos los Miembros de la OMC, adopción que no puede ser obstruida por ningún país individualmente.) puede pedir al Director General o al Presidente del Órgano de Solución de Diferencias que le ayude a resolverla mediante conciliación, mediación u otros medios (lo que se conoce como "buenos oficios"). Esa vía de solución de una diferencia existe en todos los casos pero normalmente ambas partes tienen que convenir en aceptarla. Sin embargo, cuando un país menos adelantado lo solicita, si la primera fase —consultas entre ambas partes— no ha permitido llegar a una solución, el Director General o el Presidente del Órgano de Solución de Diferencias tiene que ofrecer sus servicios para tratar de conseguir que se resuelva la diferencia antes de que se solicite la constitución de un grupo especial.



## X. El Comercio Exterior de México

### 1 La Política de Comercio Exterior de México

La política actual de comercio exterior de México, responde a dos imperativos fundamentales: La evolución nacional y la coyuntura internacional. Armonizar ambos factores en un proceso de impulso a la producción y de apoyo a la planeación global.

Las tendencias anteriormente experimentados por el comercio internacional revelan que los países en desarrollo, especialmente aquellos que han registrado avances en la estructura de su planta productiva, deben implementar políticas de industrialización y comercio exterior que permitan diversificar sus exportaciones, con objeto de evitar una excesiva dependencia de las ventas de productos básicos y aprovechar las oportunidades cada vez más amplias que presenta el intercambio de productos industriales. Las políticas que emprendan estos países deberán estar apoyadas, además, por condiciones que impliquen un acceso fluido de sus exportaciones en los mercados internacionales, particularmente de los países desarrollados. Un lento crecimiento de la economía en estos países, aunado a la creciente resistencia para facilitar el proceso de reestructuración industrial, obstaculizaría significativamente los esfuerzos de los países en desarrollo y podría empeorar de no ser atenuado, las tendencias coercitivas del comercio internacional.

México es un ejemplo particularmente claro a este respecto. Con una planta productiva diversificada, considerable experiencia exportadora y una programación de su desarrollo económico, ha definido, en otros periodos, una política comercial tendiente a impulsar las exportaciones de productos no tradicionales, a través de un sistema de protección de la planta productiva nacional, de un programa de estímulos a la exportación y de una estrategia internacional, tanto en el plano bilateral como en el ámbito multilateral.

Su significación como país exportador de petróleo le plantea nuevos imperativos de política de comercio exterior, tornando aún más urgente la necesidad de promover la exportación de nuevos productos en los próximos años. La política que se adopte deberá reconocer cuales son las prioridades respecto a las importaciones.

#### **Antecedentes**

**El modelo sustitutivo de importaciones.** Entre 1940 y 1982, teniendo como meta la protección de la planta productiva y el empleo nacional, se instrumentó un programa sustitutivo de importaciones, que tendía a producir en el país lo que anteriormente se adquiría en el exterior. Este proceso de sustitución de importaciones fue avanzando en diferentes etapas:

**1ª Sustitución de importaciones de productos de consumo:** Desarrollo de la industria ligera, principalmente productora de artículos alimenticios elaborados, textiles y otros artículos de consumo final.

**2ª Sustitución de importaciones de bienes intermedios:** Proceso de ensamble de partes, materias primas y auxiliares, artículos semimanufacturados, indispensables para la producción de un artículo de consumo final, ahorrando algunas importaciones y adquiriendo del exterior sólo productos de mayor tecnología, que aún resultarían incosteables de producir en el país.

**3ª Sustitución de importaciones de bienes de capital:** Fabricar maquinaria, equipo e implementos de alta precisión y tecnologías sofisticadas (producir maquinaria para hacer a su vez maquinaria).

La importancia que se le dio al crecimiento de la industria durante la vigencia de éste modelo provocó que se canalizaran a ese sector recursos provenientes del resto de la economía, en especial de la agricultura. Esto propició el costoso y exagerado crecimiento de algunas ciudades, y agudizó la concentración de la población urbana.

Las consecuencias del agotamiento del modelo fueron:

1. Disminución del ritmo de crecimiento económico y de la capacidad para absorber la fuerza de trabajo incorporada cada año al mercado.
2. Aumento de la inflación, el endeudamiento externo y el déficit fiscal.

En 1976 se hizo latente la necesidad de corregir ciertos desequilibrios, como el cada vez mayor déficit fiscal, la falta de financiamiento para el déficit comercial, el desequilibrio monetario y el endeudamiento externo; sin embargo, los enormes ingresos que comenzó a recibir el país por las exportaciones petroleras permitieron posponer estos ajustes sin sacrificar el crecimiento económico, lo cual sólo exacerbó dichos desequilibrios.

**Política comercial 1940-1982.** En la década de los 40, México inicia el proceso de industrialización, bajo la estrategia de sustitución de importaciones y con la concepción de que de esa forma se generaría automáticamente no sólo crecimiento, sino también desarrollo económico (aumento del empleo, mejoramiento del nivel de vida de la población), con autonomía externa, ya que el crecimiento hacia adentro permitiría el surgimiento de la industria nacional.

La reducción de la oferta de origen externo, de productos manufacturados, durante la Segunda Guerra Mundial, garantizó automáticamente la protección necesaria para impulsar la industria naciente. Posteriormente fue necesario reorientar la política económica (básicamente la política comercial y la industrial) para proteger a la industria nacional, de la competencia externa, y así avanzar en las siguientes etapas del proceso de sustitución de importaciones.

Los instrumentos de política comercial (tipo de cambio, tarifas y control cuantitativo) fueron manejados en diferentes formas, con el objetivo de proveer a la industria una estructura proteccionista:

1. Las devaluaciones de 1948-1949 (de 4.05 a 8.65 pesos por dólar) y 1954 (de 8.65 a 12.50 pesos por dólar), representaron un aumento de 200% en el precio nominal del dólar respecto a 1945.
2. En el periodo de 1954-1970 los instrumentos utilizados fueron el tipo de cambio fijo y la tarifa general de importaciones, que sufre cambios de cierta importancia en 1958 y de menor significación en 1961-1965.
3. En 1965, el 25% de las importaciones eran controladas. En 1970 casi el 80% requerían permiso de importación.
4. La política comercial de México entre 1940 y principios de los años 60, fue claramente proteccionista, con el objetivo de fortalecer y alentar el crecimiento de la incipiente industria nacional. Sin embargo, esto trajo consigo el deterioro paulatino de su competitividad en los mercados externos, lo cual requirió que el Gobierno estableciera nuevas bases para la política de protección, con el fin de elevar el nivel de eficiencia y competitividad del aparato productivo y evitar una pérdida neta en la producción y el empleo.

En una reunión del Gabinete de Comercio Exterior se tomó el acuerdo de estructurar la protección de tal forma que apoyara los objetivos y metas del Plan Global de Desarrollo, del Plan Nacional de Desarrollo Industrial y del Sistema Alimentario Mexicano. Las decisiones adoptadas para racionalizar la protección se pueden dividir en tres grandes grupos:

- **Continuar y afinar el proceso de racionalización de la protección:** Basar la protección en políticas definidas por sectores industriales específicos y por cadenas o grupos de productos. Este enfoque eliminaría el examen casuístico de las fracciones arancelarias y permitiría la adecuada coordinación de la política comercial con la de desarrollo industrial. La tasa arancelaria se graduaría en función del nivel de elaboración del producto y de su necesidad para la producción nacional. Los niveles arancelarios que se fijasen dentro de este proceso se adecuarían atendiendo a los estudios que se realizaran sobre protección efectiva global.
- **Adoptar medidas de coyuntura de temporalidad definida:** Debido a que los países industrializados se hallaban en recesión, se podían generar ofertas al mercado mexicano en condiciones de dumping u otras prácticas desleales. Por lo cual, para impedir, limitar y sancionar este tipo de importaciones, se utilizarían con temporalidad definida, la elevación de aranceles y/o el establecimiento de precios oficiales, para fracciones sin permiso previo o, en su caso, restablecer el permiso.
- **Eliminar o restringir la importación de productos prescindibles:** Establecer permisos previos y cuotas, para controlar las importaciones.

**Política comercial de México de 1950 a 1982.** Debido al persistente déficit en la balanza de cuenta corriente, el gobierno mexicano se preocupó a lo largo de los años '50s y '60s, en implementar diversas políticas comerciales a favor de las exportaciones mexicanas, para lo cual se crearon una serie de instrumentos tanto fiscales como administrativos y de fomento, entre los que destacaron:

1. **El Sistema de Permisos Previos (1956):** En 1948 la Secretaría de Economía fue facultada para promover diversos controles a la importación y a la exportación que estaban dispersos en varias secretarías, con el objeto de proteger a la industria nacional y frenar la creciente oleada de importaciones derivadas de la retención de los Estados Unidos del mercado de bienes de consumo mexicano y latinoamericano, cuestión que presionaba seriamente a la balanza de pagos mexicana, a la cual también se pretendía proteger.

El decreto que crea el sistema de los Permisos Previos a las Importaciones, fue absorbiendo, poco a poco, diversas fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación: De 44.3% en 1956, a 63% en 1966, y al 100% en junio de 1975, con lo que la política proteccionista del país fue más férrea que nunca.

En 1959 se creó el Comité de Importaciones del Sector Público, con el fin de controlar los excesos de gasto de algunas dependencias gubernamentales y evitar el despilfarro de divisas de estas.

2. **Subsidio triple (1961).** Por acuerdo presidencial del 13 de septiembre de 1961 se señaló la necesidad de ampliar los incentivos fiscales que beneficiaran las exportaciones mexicanas, creándose los incentivos fiscales conocidos como el "Subsidio Triple", que comprendía lo siguiente:

- Un beneficio por la cantidad equivalente hasta por el total de los impuestos de importación que causen las materias primas, materias auxiliares y partes o piezas que no se fabriquen en el país, en cuanto sean necesarias para integrar los productos de exportación y siempre que su costo no represente más del 20% del costo directo de los productos terminados con destino a la exportación.
- Un beneficio equivalente a la cuota federal, de 18 al millar, en el impuesto sobre ingresos mercantiles, cuando se trate de exportación consumada y a condición de que el impuesto no haya sido repercutido o trasladado a terceros, y de que los productos se encuentren exentos del impuesto de exportación.



- Un beneficio equivalente a la parte proporcional del ISR, correspondiente a la utilidad gravable de incremento que registren las exportaciones de productos manufacturados del ejercicio, en relación del ejercicio anterior. Este subsidio podría ascender hasta el 100% del impuesto al ingreso global de las empresas por ese incremento, sin que en ningún caso pueda exceder el 50% del impuesto total sobre la utilidad gravable del ejercicio por concepto de exportaciones.

**3.Regla 14 de la Tarifa de Importación:** Otorgaba la ventaja de clasificar arancelariamente, como unidades completas a las maquinas o aparatos que para facilitar su transporte o instalación, se importaran desarmadas en más de una remesa, o que ahorraran impuestos; y por otra parte, el subsidio hasta por el 50% del impuesto de importación, de las maquinas o equipos que se destinaran directamente a la instalación, ampliación o modernización de plantas industriales.

**4.Las operaciones temporales:** Implicaban permisos de carácter temporal para importar o exportar algún tipo de mercancías, necesarias para el funcionamiento de la industria nacional, pero que debían estar limitadas y controladas a fin de que éstas no se incrementasen más allá de ciertas tendencias programadas, que se desalentaran la producción nacional. Contenia los siguientes rubros:

<p><i>Importación temporal:</i> Permitted la importación temporal de:</p>	<p>Materias primas.                  Productos semimanufacturados.                  Productos terminados.                  Envases.                  Moldes, datos y matrices.                  Piezas o dispositivos que complementen aparatos, maquinas y equipos destinados a la exportación.                  Maquinas, aparatos o equipos para reparación o reacondicionamiento.</p>
<p>Limite mínimo de manufactura nacional para realizar importaciones temporales:</p>	<p>40% del costo de manufactura.</p>
<p>Plazo:</p>	<p>Seis meses, prorrogable una sola vez hasta por seis meses más.</p>
<p><i>Exportaciones temporales:</i> Permitted la exportación temporal de:</p>	<p>Materias primas.                  Productos semimanufacturados.                  Productos terminados.                  Envases.                  Moldes, datos y matrices.                  Maquinas, aparatos y equipo para reparación y reacondicionamiento.                  Productos defectuosos para sustitución.</p>

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

**5.Régimen de Maquila (1960-1975).**

<p>1. Régimen de maquila:</p>	<p>de Se hace extensiva a la zona fronteriza sur y a los litorales del país.</p>
<p>2. Tipos de importación temporal:</p>	<p>de Se extiende la franquicia a materias auxiliares, herramientas, equipo de control de calidad, refacciones para maquinaria, envases, maquinaria en general para el mantenimiento industrial de la planta y mobiliario de uso industrial.</p>
<p>3. Tratamiento de la maquinaria:</p>	<p>de Se prevé la necesidad de retornar maquinaria y equipo en forma transitoria para su compostura.</p>
<p>4. Administración aduanera:</p>	<p>de Las empresas pueden ser habilitadas como recintos fiscalizados con personal oficial las 24 horas del día, o se pueden establecer en un paquete industrial y solicitar una sección aduanera, en forma conjunta con las demás empresas establecidas en el mismo parque.</p>
<p>5. Clase de transacciones:</p>	<p>de Se permite la transacción entre éstas empresas, siempre que el destino final sea la exportación.</p>

**6. El Régimen de Devolución de Impuestos (CEDIS) entre 1977-1983:** Sus principales características fueron las siguientes:

- Disminución a 30% el porcentaje mínimo de integración nacional, exigida para la aplicación del beneficio.
- La Secretaría de Comercio elaboró listas de productos susceptibles de aplicación de CEDIS, las cuales fueron publicadas en el Diario Oficial.
- El porcentaje de contenido nacional lo calcularía la Secretaría de Comercio bimestralmente, de acuerdo con los datos proporcionados por los interesados, y clasificados de acuerdo con cuatro categorías, identificándose por las fracciones arancelarias correspondientes a la Tarifa del Impuesto General de Exportación.
- Los porcentajes de devolución se aplicarían atendiendo, además, al incremento anual de las exportaciones, de tal manera que una empresa que demostrara un incremento en sus exportaciones:

Entre 5 y menos del 10%, durante el año.	Se le otorgaría una devolución del 10%.
Entre 10 y menos de 15%.	Se les devolvería el 15%.
Mayores del 15%.	Se les devolvería hasta el 20%.

Por lo que se refería a la devolución de impuestos atendiendo al contenido nacional y grado de transformación, de acuerdo con las cuatro categorías enunciadas, se les otorgarían porcentajes mínimos del 25% hasta el 80%, de acuerdo con una tabla que se especifica en dicho decreto.

A su vez, se aprobaron otras disposiciones como la de exentar de impuestos sobre utilidades brutas extraordinarias a las empresas que exportasen bienes o prestasen servicios en el extranjero. Estos instrumentos fueron eliminados en 1983, al establecerse el cambio estructural, basado en la eliminación del proteccionismo, la apertura comercial hacia el exterior y la abolición de los subsidios del comercio exterior.

**Política comercial de México (1983-1987). La apertura al exterior de México y el ingreso al GATT.** A partir de 1983 el gobierno mexicano decidió llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección arancelaria. Ante esto, el gobierno inició una rápida apertura hacia el exterior, eliminando los sistemas de permisos previos y sustituirlos por aranceles, que eran la muestra inequívoca de que la tendencia a largo plazo era abrir las fronteras de nuestro país a las mercancías del exterior para motivar la competencia con las industrias nacionales.

México se abre al exterior con una política comercial que obedeció a fuertes presiones externas, que ya se hacían sentir desde 1979 y que se expresaban en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de los EUA, que obligaba a sus socios comerciales a eliminar subsidios a sus exportaciones y a ser más liberales en materia de acceso de las exportaciones norteamericanas, pero sobre todo influía de manera importante el hecho de que cualquier controversia comercial sólo se resolvería en el seno del General Agreement of Taxes and Trade (GATT), de tal forma que quienes se rehusaban a ingresar a ese organismo, se harían automáticamente merecedoras de la aplicación de impuestos compensatorios.

La apertura externa de México significó la modificación de todas las políticas de control comercial, para permitir la entrada de mercancías extranjeras mediante la aplicación de aranceles bajos, abogando la necesidad del libre comercio y la eliminación de prácticas desleales en el comercio. Además, la apertura al exterior implicó una clara tendencia hacia la libertad cambiaria, la cual se fue modificando con celeridad desde 1983.

La apertura al exterior se instrumentó con el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), puesto en marcha en agosto de 1984, que planteó la eliminación de los subsidios a las exportaciones, pero **no** a las importaciones. Retóricamente, la apertura se planteó como un programa de cambios estructurales, pero en realidad se trataba de una serie de facilidades para incrementar las importaciones. Dichos cambios estructurales se llevarían a cabo mediante:

- El fomento tecnológico dentro de la planta productiva.
- La racionalización gradual y programada del uso de las divisas.
- El apoyo a la especialización de la industria exportadora, conforme a la ventaja comparativa.
- El impulso a los proyectos de infraestructura, que beneficiaran el proceso de exportación.
- La expansión de los sectores prioritarios, a través de la asignación creciente de créditos.
- La mejor localización industrial.
- La política de precios, que fomentara la oferta y proporcionara mayor estabilidad de los mismos.

Por otra parte, en abril de 1985, se dio a conocer el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas (PROFIEX), que pretendía organizar la oferta exportable, diversificar los mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, ampliar la información y asesoría al exportador, llevar a cabo la simplificación administrativa, y toda la gama ya tradicional que desde 1970 se había venido formulando con el apoyo de las instituciones como el IMCE, el BANCOMEXT, el FOMEX y la SECOFI. Entre las medidas que implementaba el PROFIEX se encuentran:

- La eliminación de permisos previos y la reestructuración arancelaria para que en un plazo medio la estructura de protección se sustentara principalmente en aranceles.
- El fomento y apoyo a la producción, de manera coordinada con el IMCE y el sistema bancario nacional (BANCOMEXT Y FOMEX).
- Estímulos fiscales a las exportaciones (devolución del IVA, deducción anticipada del impuesto sobre la renta y de impuestos por gastos en el extranjero, etc).
- Implantación de programas de importación temporal de maquinaria, equipo y herramienta.
- La expedición de Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS).
- Estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnologías y servicios de ingeniería y construcción.
- Actividades promocionales en el interior y exterior del país.
- Apoyos financieros conforme a los lineamientos del PRONAFICE, BANCOMEXT y FOMEX.
- Fomento a la producción en franjas fronterizas y zonas libres, otorgando los mismos estímulos a las empresas exportadoras.
- Diversificación en las maquiladoras, enfocándose principalmente en la maquila pesada, microelectrónica, comunicaciones, energía y biotecnía.

Si bien el PROFIEX de 1985 empezó a mostrar resultados, éstos fueron insuficientes, por lo que fue necesario delinear algunas acciones adicionales para promover las exportaciones en el marco del PROFIEX, entre las que se encuentran:

- El fomento a la formación de empresas de comercio exterior.
- Mejor concentración de las dependencias y entidades del sector público con empresas exportadoras, a fin de agilizar los trámites de comercio exterior.
- La devolución del IVA en la venta de bienes y servicios al extranjero de algunos productos y la aplicación de la "tasa cero" a las empresas de comercio exterior.
- Ampliación de los apoyos financieros del BANCOMEXT.
- Apoyos a exportadores directos e indirectos mediante la carta de crédito doméstica.

- La expedición de la póliza conjunta de garantía y seguros de créditos a la exportación.
- Implementación de un mecanismo de cobertura a corto plazo de riesgos cambiarios (FICORCA).
- Acciones para agilizar el transporte de productos de exportación requeridos por empresas de comercio exterior y exportadores, tanto terrestre como aéreo, marítimo y multimodal.

### **El ingreso de México al GATT**

El GATT es un organismo internacional creado en 1947, por medio de la Carta de La Habana, teniendo como objetivo central la expansión del comercio; la igualdad en los tratados referidos al intercambio comercial; la liberalización del comercio mundial, mediante la eliminación de barreras cuantitativas y cualitativas.

Resuelve también, cualquier controversia mediante la negociación multilateral en el seno del Acuerdo. El GATT funciona a través de la suscripción de los llamados Códigos de Conducta, los cuales es conveniente aceptar aún cuando no es obligatorio suscribirlos en su totalidad. Dichos Códigos son:

- Adquisiciones gubernamentales. El gobierno no debe proteger a su industria nacional, adquiriendo para su consumo sólo lo producido internamente, sin que se abra al exterior.
- Derechos e impuestos compensatorios. No subsidiar sus exportaciones ni seguir prácticas desleales de comercio, so pena de que se le apliquen impuestos compensatorios.
- Valoración aduanal. Aceptar la nomenclatura arancelaria del GATT, uniforme para todos los países y con base en el valor del producto en la aduana.
- Barreras administrativas al comercio. Se opone a trabas burocráticas que obstaculicen el comercio.
- Licencias. Mecanismos administrativos diversos, comunes a todos, en especial para tramitar automáticamente licencias para exportación e importación.
- Cláusula de la nación más favorecida. Las concesiones arancelarias otorgadas a un país, se hacen extensivas a todos.

México comenzó las negociaciones para ingresar al GATT en 1978, para lo cual se integró un grupo de negociadores que elaboraron en 1979 un protocolo de adhesión, pero tras una consulta, México fue rechazado y no fue sino hasta agosto de 1986 que México quedó unido al GATT.

Tras su adhesión, se planteó que es un país en desarrollo por lo que recibiría un trato de no-reciprocidad en las negociaciones internacionales, determinándose que ramas se considerarían estratégicas, y por lo tanto serían protegidas; la protección a dichas industrias se eliminaría en un plazo de 8 años y el país podía apelar a la cláusula de salvaguarda para restringir, en algunos casos, sus importaciones.

Nadie se opuso al logro de las metas trazadas, desde la entrada del México al GATT, sin embargo, la recesión internacional recrudeció el proteccionismo de las potencias, lo cual hizo que la industria nacional encarara una gran crisis; que la demanda nacional se hallara restringida, al igual que las importaciones, por el efecto ocasionado tras el libre deslizamiento del tipo de cambio.

### Instrumentos administrativos de política comercial

SECOFI: ventanilla única (1984)

- Otorgar permisos de exportación e importación.
- Señalar:
  - Las bases sobre las cuales se determinaría si una mercancía entraba o salía de país.
  - Los requisitos que deberían llenarse para que una mercancía entrara o saliera de país.
  - A que clase de restricciones esta sujeta una mercancía que entrara o saliera de país.
  - Aranceles en vigor.
  - Los distintos pasos para conseguir que el movimiento comercial llegara a su destino.

El Banco Nacional de Comercio Exterior

- Contribuir al fortalecimiento de las reservas monetarias del país.
- Con los años BANCOMEXT se convirtió en uno de los pilares de apoyo más fuertes del comercio exterior de México, al financiar a los exportadores a través de descuentos bancarios, préstamos directos, préstamos prendarios, financiamientos simples o en cuenta corriente y préstamos de habilitación o avío. A su vez con la desaparición del IMCE, realizaría las funciones de centro coordinador y promotor del comercio exterior, asesoría, organización de ferias y exposiciones y de Centro de Información en comercio exterior.

El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX).

Se creó como un fideicomiso del Banco de México, con las siguientes características y objetivos: Se constituyó con el producto de un impuesto del 10% ad-valorem, que grava la importación de ciertos productos considerados como de lujo o no necesarios, así como algunos que se importan al amparo de las llamadas fracciones genéricas de la Tarifa del Impuesto General de Importación. El Fondo tiene por objeto:

- Colocar al exportador mexicano de artículos manufacturados y de servicios, en posibilidad de competir con exportadores de otros países, en cuanto se refiere al financiamiento de sus operaciones.
- Proteger a los exportadores mexicanos de mercancías o de servicios, contra ciertos riesgos a que están expuestos los créditos derivados de sus exportaciones.
- Apoyar ciertas ventas en el mercado doméstico, de la industria mexicana fabricante de equipos e instalaciones, que se hubiesen realizado en competencia con proveedores del extranjero.

**Política comercial de México (1988-1994).** Esta es quizás la etapa donde es más evidente la apertura comercial que perseguía el gobierno en el contexto de la globalización de la economía. En esta se otorgaron mayores facilidades para la producción y se evidenció la necesidad de contar con instrumentos de política económica que brindaran mayor certidumbre.

De 1988 a 1994 el objetivo primordial fue bajar el porcentaje de las importaciones sujetas a permisos de importación:

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Año	Permiso de Importación (%)
1988	18.9%
1992	10.7%
1994	7.3%

Aún más, el denominado Pacto de Solidaridad Económica (1987), incluía el proceso de liberalización del comercio; fijándose un arancel máximo del 20% y reduciéndose a 5 los niveles arancelarios. El proceso de apertura tuvo un papel adicional en el marco de la estabilización ya que debilitó el poder de los oligopolios en la fijación de precios, al permitir la entrada de productos importados con aranceles muy bajos.

Como parte de la política comercial hacia el exterior, México realizó negociaciones importantes con diversos organismos y países. Uno de ellos fue la adhesión de México a la OCDE en 1991; con lo que pudo asegurar que no perdiera sus avances en materia de política económica, ya que todos los países miembros de la OCDE coincidían con la adoptada por México. Así, México tendría la posibilidad de intercambiar experiencias en materia de política económica; en participar en los foros de consulta y coordinación de las políticas macroeconómicas de los países más desarrollados; y en acceso a toda la información generada por la OCDE.

Pero quizás el acuerdo más importante que logró México en esta etapa fue la firma del TLC para América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés), el cual permitiría a la región incrementar su competitividad frente al resto del mundo en virtud de una supuesta complementariedad de las economías de México, Canadá y EUA. La firma de este tratado al igual que todas las negociaciones internacionales que había sostenido México fortalecería el cambio estructural de la economía y haría más evidente al apertura hacia el exterior.

Este tratado traería consigo algunos supuestos y cuestionables beneficios, como el mejoramiento de los términos de intercambio, una mayor certidumbre en la planeación económica y acumulación de capital y la ampliación de los mercados para las mercancías mexicanas.



## X. El Comercio Exterior de México

### 2 Balanza Comercial de México por Regiones

En el periodo 1990-1998, las exportaciones crecieron 188.6 %, a una tasa media del 14.2%, con movimientos cíclicos, que se inician con la caída del crecimiento anual en 1991 y 1992, seguida de una recuperación importante entre 1993 y 1995, para nuevamente reducirse el crecimiento anual a partir de 1996 y hasta 1998, situación que no logra recuperarse en el periodo enero - junio de 1999 (9.8%). Un elemento de creciente importancia en ese incremento, fue la operación de maquiladoras.

Cuadro 1 Balanza comercial de México por Regiones

País	1993			1998		
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Asia	1,114.7	5,600.4	-4,485.7	1,894.3	11,100.8	-9,206.5
Japón	700.3	3,368.8	-2,668.4	855.6	4,333.5	-3,477.9
Medio Oriente	156.6	69.4	87.1	268.9	235.4	33.5
Israel	103.4	45.2	58.1	17.9	137.4	-119.5
Africa	8.6	130.2	-121.6	88.4	349.4	-261
Kenia	0.02	0.2	-0.2	3.7	1.6	2.1
Oceania	55.9	268.4	-212.4	123.7	400.7	-277.7
Australia	48.2	112.8	-64.5	109.7	244.4	-134.7
Union Europea	2,658	7,701.3	-5,043.3	3,906.3	1,169.7	-7,790.6
Resto de Euro	9.9	22	-12.1	18.2	74.9	-56.6

Fuente: Elaborado por la ANIERM con datos de INEGI. Espacios. Vol. 21 (2) 2.000. Radiografía del milagro exportador mexicano: hacia una estrategia articulada con la capacidad productiva y la realidad social 3/5. An x-ray of the mexican export miracle: Towards a strategy consonant with the productive capacity and the social reality. José Luis Solleiro y Humberto Simoneen A. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.html>

Cuadro 2 Balanza comercial de México con países del TLCAN

País	1993	1998
<b>Estados Unidos</b>		
Exportaciones	43,116.10	103,113.20
Importaciones	46,539.80	93,094.50
Saldo	-3,423.60	10,018.70
<b>Canadá</b>		
Exportaciones	1,541.4	1,520.90
Importaciones	1,163.3	2,292.1
Saldo	378.1	-771.2

Fuente: Idem. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.html>

PROSIS CON  
 FALLA DE ORIGEN



**Cuadro 3. Balanza comercial de México con países latinoamericanos**

País	1993			1998		
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Bolivia	17	16.1	8.6	34.5	6.9	27.6
Chile	193.9	129.9	64	625	551.9	73.1
Colombia	235.9	83.4	152.4	449.1	151.3	297.8
Costa Rica	99.3	21.8	77.5	282	87.4	194.6
Nicaragua	20.6	11.3	9.3	57.5	13.6	43.9
Venezuela	227.4	226.8	0.5	546	303.4	242.6

Fuente: Idem. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.html>

**Cuadro 4. Exportaciones totales de México  
(Valor en millones de dólares)**

Años	Valor	Variación Anual
1990	40,711.4	15.46%
1991	42,688.4	4.86%
1992	46,195.6	8.22%
1993	51,885.9	12.32%
1994	60,882.2	17.34%
1995	79,541.5	30.65%
1996	95,999.7	20.69%
1997	110,431.3	15.03%
1998	117,500.3	6.4%

Fuente: Elaborado por la Dirección de Investigación Económica de la ANIERM con datos del Banco de México. Incluye operaciones de la industria maquiladora. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.htm>

Habrá quien sostenga que un crecimiento de 6% anual en las exportaciones —como la de 1998— es una tasa satisfactoria, sobre todo si se compara con las de otros países. Sin embargo, lo preocupante de estos ciclos es la incertidumbre que causan, respecto a los niveles de divisas que pueden conseguirse mediante las exportaciones, y porque desequilibran la balanza comercial y la balanza de pagos.

#### Exportaciones por tipo de bien y principales productos

Como puede observarse a continuación, los bienes de uso intermedio han representado cerca del 50% de las exportaciones en los años de análisis, porcentaje que va disminuyendo gradualmente en el periodo, compensándose por las ventas de bienes de capital. Los bienes de consumo se mantienen como un segmento con crecimiento constante, con un ligero repunte en 1998

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Cuadro 5. Exportaciones de México por tipo de bien  
 (Valor en millones de dólares)**

Tipo de bien	1995	1996	1997	1998
TOTAL	79,542	95,999	110,431	117,460
(%)	100%	100%	100%	100%
CONSUMO	23,253	28,412	32,915	38,113
(%)	29.6%	29.6%	29.8%	32.4%
INTERMEDIO	44,184	51,190	56,909.7	54,757
(%)	56.3%	53.3%	51.5%	46.6%
CAPITAL	12,105	16,396	20,606.7	24,630
(%)	15.4%	17.1%	18.6%	21.0%

Fuente: Elaborado por la Dirección de Investigación Económica de ANIERM con datos del Banco de México. Incluye operaciones de la industria maquiladora. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.htm>

La actividad económica del país que mayor participación ha tenido en los mercados externos, es la manufacturera (Cuadros 5,6 y 7), pues representan casi el 90% de las exportaciones totales de México. Entre los principales productos exportados, figuran los automóviles para transporte de carga y personas, motores para automóviles y autopartes; máquinas para procesamiento de información, cerveza, conservas, artículos de tela y algodón, materias plásticas y resinas sintéticas, manufacturas de materias plásticas o resinas, vidrio y cristal, hierro en barras y en lingotes, y tubos de acero.

**Cuadro 6. Exportaciones por actividad económica enero- junio 1999.  
 Incluye maquila (valor en millones de dólares)**

Sector total	Enero-junio 1999
Exportación total	63,638
I. Agricultura y silvicultura	2,667
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	194
III. Industrias extractivas	3,687
IV. Industrias manufactureras	56,984
V. Otros productos	106

Fuente: Elaborado por ANIERM con datos del Banco de México. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.htm>

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

Cuadro 7. Principales productos de exportación 1998 y enero-marzo 1999.  
 Incluye maquila (valor en millones de dólares)

Producto	Valor 1998	Participación %	Valor Ene-Mar 1999	Participación %
<b>Total de exportaciones</b>	<b>117,500.30</b>		<b>30,055.00</b>	
<b>Agricultura, ganadería y pesca</b>	<b>3,954.20</b>	<b>100</b>	<b>1,547.30</b>	<b>100</b>
1. Legumbres y hortalizas frescas	1,120.20	28.3	527.3	34.1
2. Café crudo en grano	635.6	16.1	248.2	16
3. Jitomate	638.1	16.1	348.7	22.5
4. Ganado vacuno	209.8	5.3	85.2	5.5
5. Pescados y mariscos frescos	55.6	1.4	15.7	1
<b>Suma de principales productos seleccionados</b>	<b>2,659.30</b>	<b>67.3</b>	<b>1,225.10</b>	<b>79.2</b>
<b>Industrias extractivas</b>	<b>6,877.70</b>	<b>100</b>	<b>1,487.30</b>	<b>100</b>
1. Petróleo crudo	6,380.30	92.8	1,373.70	92.4
2. Zinc en minerales concentrados	151.2	2.2	35.2	2.4
3. Sal	76.6	1.1	19.8	1.3
<b>Suma de principales productos seleccionados</b>	<b>6,608.10</b>	<b>96.1</b>	<b>1,428.70</b>	<b>96.1</b>
<b>Industrias manufactureras</b>	<b>106,419.70</b>	<b>100</b>	<b>26,973.00</b>	<b>100</b>
1. Automóviles para transporte de personas	11,131.80	10.5	3,006.60	11.1
2. Cables aislados para electricidad	5,206.30	4.9	1,348.90	5
3. Máquinas para procesamiento de información	4,431.40	4.2	1,352.30	5
4. Otros aparatos e instalaciones	4,459.60	4.2	1,071.40	4
5. Partes sueltas para automóviles	3,909.10	3.7	1,038.00	3.8
6. Partes o piezas sueltas para maquinaria	3,749.50	3.5	1,045.3	3.9
7. Automóviles para transporte de carga	3,613.00	3.4	998.1	3.7
8. Piezas para instalaciones eléctricas	2,875.20	2.7	728.9	2.7
9. Motores para automóviles	2,079.20	2	480.5	1.8
10. Artículos de tela y tejidos de algodón y seda	4,204.50	4	1,559.20	5.8
<b>Suma de principales productos seleccionados</b>	<b>45,659.60</b>	<b>42.9</b>	<b>12,629.20</b>	<b>46.8</b>
<b>Participación 18 productos</b>	<b>54,927.00</b>	<b>46.9</b>	<b>15,283.00</b>	<b>50.9</b>

Fuente: Cuadro elaborado por ANIERM con cifras del Banco de México. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.htm>

## Las maquiladoras

La dependencia que las exportaciones tienen de las maquiladoras, merece precisar:

- Improperidad de incluir un renglón de servicios (el de las maquiladoras) en la balanza comercial en que se registran productos.

Cuando se examina por separado el movimiento de productos y el de maquiladoras (Cuadro 8), se comprueba que las ventas al exterior tienen una proporción creciente aportada por las maquiladoras y que su tasa media de crecimiento es, también, más grande. En 1990, la maquila representaba el 34% del total exportado. Para 1998, ya es el 45%. La tasa media de crecimiento de exportaciones distintas a la maquila es, en el periodo 1990-1998, de 11.6%; la de las ventas al exterior de maquiladoras es, en el mismo periodo, de 18.3%. Más adelante veremos cómo se modifican los saldos comerciales si se considera o no a la maquila.

TRABAJA CON  
 FALLA DE ORIGEN

**Cuadro 8. Exportaciones totales de México, con y sin maquila (Millones de dólares)**

Año	Total	Var. % Anual	Maquila	Var. % Anual	Resto	Var. % Anual
1990	40,711	15.8	13,873		26,838	
1991	42,688	4.9	15,833	14.1	26,854	0.1
1992	46,196	8.2	18,680	18	27,516	2.5
1993	51,886	12.3	21,853	17	30,033	9.1
1994	60,882	17.3	26,269	20.2	34,613	15.2
1995	79,542	30.6	31,103	18.4	48,438	39.9
1996	96,000	20.7	36,920	18.7	59,079	22
1997	110,431	15	45,166	22.3	65,266	10.5
1998	117,460	6.4	53,083	17.5	64,376	-1.4

Fuente: Cuadro elaborado por ANIERM con cifras del Banco de México. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.htm>

**Cuadro 9. Principales destinos de las exportaciones mexicanas (porcentajes)**

Región/País	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
América del Norte	65.3	70.1	82.1	83.1	85.9	87.5	85.5	86.1	87.4	88.8
Estados Unidos	64.6	68.7	79.5	81	83	85.1	83.4	83.4	85.4	87.5
Canadá	0.7	1.4	2.6	2.1	2.9	2.4	2.1	2.1	1.9	1.3
ALADI	4.2	3.2	2.3	2.9	3	2.6	3.6	3.6	3.4	2.5
Chile	0.1	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.6	1.3	0.7	0.5
Venezuela	0.3	0.5	0.2	0.4	0.4	0.2	0.4	0.4	0.6	0.4
Brasil	2.6	0.6	0.4	0.8	0.5	0.6	1	0.9	0.6	0.4
Colombia	0.3	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4	0.3
Unión Europea	16.1	13	7.7	7.1	5.1	4.4	4.2	4.2	3.6	3.3
Alemania	2	1.6	1.2	1	0.8	0.6	0.6	0.6	0.6	0.9
España	8	5.4	2.7	2.7	1.8	1.4	0.9	0.9	0.8	0.6
Reino Unido	0.5	0.6	0.5	0.5	0.4	0.4	0.6	0.5	0.6	0.5
Francia	3.7	2	1.4	1.2	0.8	0.8	0.5	0.4	0.3	0.3
Asia	5.1	6.5	3.4	2.3	2	2.2	2.2	2.3	1.8	1.5
Japón	4.7	5.6	2.9	1.7	1.3	1.6	1.1	1.4	1	0.7
Singapur	0	0.1	0	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	0.3	0.3
Hong Kong	0	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.6	0.4	0.2	0.1
Centro América	1.5	1.2	0.9	1	0.9	0.8	1.2	1.2	1.3	1.4
Guatemala	0.3	0.74	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5
Costa Rica	0.6	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2
El Salvador	0.1	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1

Fuente: Cuadro elaborado por ANIERM con cifras del Banco de México. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.htm>

RIESGOS CON  
 FALLA DE ORIGEN

### Principales países que compran a México

América del Norte es, sin duda, el principal destino de las exportaciones mexicanas. Para el año de 1998, su peso ascendió casi al 90% del total.

Esta concentración de las exportaciones mexicanas, además de los riesgos que conlleva, marca una tendencia a agudizarse. Si se observa la serie de años considerada, y sobre todo los años extremos, es evidente que la tendencia a vender en un solo mercado es constante, lo que

contrasta con lo que sucede en los restantes mercados regionales, cuya importancia declinante es evidente, a excepción de Centroamérica, que mantiene el mismo nivel en todo el periodo.

### El impacto del petróleo

México ha obtenido grandes recursos, a través de los años, de las exportaciones del petróleo. Aún hoy, es una fuente estratégica en los recursos del Gobierno, y ha sido especialmente importante en la política del gasto público. Si bien la reciente caída de los precios de petróleo trajo consigo que México dejara de percibir divisas por concepto de venta del producto, el impacto, aunque importante, fue menor al que se resintió en el ingreso interno. Este comportamiento se refleja en el cuadro que a continuación se presenta, en donde se analiza el periodo enero-julio de los últimos años. Su participación dentro de las exportaciones totales bajó de 21.4% obtenido en 1994 a 6.6% en 1998.

Cuadro 10. Participación de las exportaciones petroleras  
 Periodo enero-julio  
 Valor en millones de dólares

Años	Totales	Petroleras	Participación (%)
1994	19,286.10	4,137.80	21.4
1995	27,408.70	4,966.70	18.1
1996	53,480.50	6,252.30	11.69
1997	61,899.90	6,602.50	10.66
1998	67,254.50	4,444.40	6.6

Fuente: Cuadro elaborado por ANIERM con datos de INEGI. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.htm>

### Rasgos básicos de las exportaciones

Las ventas al exterior mexicanas y, en general, su comercio exterior, se concentra en productos, en empresas que las generan, en regiones del país de donde provienen y en mercados de destino.

En el cuadro 7 se ilustra cómo 18 productos representan el 47% de la exportación total de 1998, proporción que sube a 51% en el periodo enero-marzo de 1999. En 285 empresas, de un padrón total de más de 2 millones, se concentra el 35% de las ventas a los mercados externos; de acuerdo con INEGI, en 5 Entidades del país (DF, México, Puebla, Jalisco y Nuevo León), y se dirigen a un solo mercado (EUA) el 87.5% de las exportaciones totales.

No se puede negar que México ha incrementado sus exportaciones en cantidad y valor. Durante los años 60 un grupo de aproximadamente 6 o 7 productos representaban más del 60% del total exportado. Entre ellos figuraban el jitomate, el azúcar, algunos minerales, la plata, camarón, café, ciertos productos químicos en sus formas primarias, el maíz y el petróleo. La industria textil y del calzado no tenían la relevancia de hoy, y la industria automotriz y de las autopartes, eran aún incipientes.

A partir de los diversos tratados comerciales que México ha firmado, ha crecido la diversificación e incluso se han obtenido superávits en el intercambio con varios países. Aunque a Estados Unidos se han sumado Japón, Alemania, Canadá, España, Francia, Venezuela,

Reino Unido como países de destino de los productos mexicanos, los niveles de compra no se asemejan a los del primero. Como ejemplo más evidente, puede señalarse que la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), hoy ALADI, llegó a significar el 10% respecto al total de ventas mexicanas a todo el mundo. Hoy apenas llega al 2.5%. Esta situación es igual de grave en el caso de los países de la Unión Europea, que en 1980 compraban el 16% de lo que México vendía al exterior, y en 1998 poco más del 3%.

Es cierto que poco a poco se han ido añadiendo mayor número de empresas a la exportación, siendo para muchas, una cuestión de sobrevivencia ante el derrumbe del mercado interno. Hacia los años 1990-1991, un total de 200 empresas significaban cerca del 80% de la exportación. Hoy ese porcentaje se logra con un poco más de 2,000 empresas (tanto exportadores directos como indirectos). Sin embargo, esta cifra, representa el 0.02% del total de empresas existentes, según NAFIN.

La apertura comercial en México ha tenido un impacto regional en el país muy desigual. Si se considera que hoy las manufacturas constituyen el sector más importante de la actividad vinculada al comercio exterior (exportaciones e importaciones), pues representa alrededor del 50% del PIB, esos resultados son sorprendentes porque:

1. Existe inestabilidad en la política general de industrialización.
2. La diversidad de las entidades del país, que son un verdadero mosaico en cuanto a recursos financieros disponibles, suficiencia de partidas para alentar la actividad productiva, infraestructura, urbanización, políticas de atracción de inversión nacional y extranjera, medios de transporte, niveles medios de educación y capacitación, y experiencia en la manufactura.

En el mapa manufacturero actual, las concentraciones industriales en México coinciden con aquellos estados y regiones que más exportan. Así, en 4 estados se concentra el 46.2% del PIB: Distrito Federal (22.8%); México (10.4%); Nuevo León (6.6%) y Jalisco (6.4%), que también se distinguen por el dinamismo adquirido en el sector servicios. En sólo 6 estados, se concentra el 89.3% de la inversión extranjera: Distrito Federal (59.1%); Nuevo León (10.3%); Baja California (5.9%); Chihuahua (5.8%); México (4.2%) y Tamaulipas (4.0%).

Los cuatro tipos de concentración ilustrados, advierten la necesidad de buscar fórmulas para distribuir más ampliamente los buenos efectos de la industrialización y del comercio exterior, para traducirlos en bienestar generalizado, al fomentar mayor incorporación de grupos sociales y regiones hasta ahora marginados.

### **Algunas consideraciones generales sobre las importaciones de México**

En los últimos años, las importaciones que México realiza, han tenido una explosiva expansión, cuya tasa media de crecimiento, en el periodo 1990-1998, fue de 15.9%, en contraste con la de las exportaciones, que en el mismo lapso fue de 11.6%. Hasta ahora las compras al exterior se han financiado con las exportaciones, y cuando éstas no han sido suficientes, con los ingresos provenientes de diversos renglones de la balanza de pagos. A pesar de ello, vale la pena pensar durante cuánto tiempo la economía nacional puede sostener este desequilibrio estructural, y en qué monto los ingresos de capital externo podrán seguir respondiendo a la expansión de tales adquisiciones, puesto que sostener ese aumento, sin que las exportaciones puedan financiar sanamente las importaciones, podría provocar un desequilibrio acumulado similar al de los años 1992 a 1994, situación que se agravaría por la situación de la economía mundial, y en especial la de Estados Unidos.

Cuadro 11. Importaciones totales de México  
 (Millones de dólares)

	Total	Var. % Anual	Maquila	Var. % Anual	Resto	Var. % Anual
1990	41,593	19.6	10,321	10.6	31,272	22.9
1991	49,967	20.1	11,782	14.2	38,184	22.1
1992	62,129	24.3	13,937	18.3	48,193	26.2
1993	65,367	5.2	16,443	18	48,924	1.5
1994	79,346	21.4	20,466	24.5	58,880	20.3
1995	72,453	-8.7	26,179	27.9	46,274	-21.4
1996	89,469	23.5	30,505	16.5	58,964	27.4
1997	109,808	22.7	36,332	19.1	73,476	24.6
1998	125,373	14.2	42,557	17.1	82,816	12.7

Fuente: Cuadro elaborado por ANIERM con datos de Banco de México. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.htm>

Dentro de la estructura económica actual, en la que la participación directa del Estado en las actividades productivas se ha replegado, la responsabilidad de que todo lo anteriormente descrito esté sucediendo, ya no recae solamente en el sector público, pues el déficit comercial se manifiesta acusadamente en las cuentas del sector privado.

Cuadro 12. Regiones y países de origen de las importaciones mexicanas  
 -Porcentajes-

Región	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
América del Norte	66.9	63.9	72.5	70.5	70.6	73.7	76.1	79.3	76.4	76.2
Estados Unidos	65.1	62.5	71.2	68.9	68.9	71.7	74.2	77.4	74.6	74.3
Canadá	1.8	1.4	1.3	1.6	1.7	2	1.9	1.9	1.8	1.8
ALADI	3.6	4.1	3.1	3.2	3.2	3.2	1.9	1.9	2.1	2
Chile	0.3	0.1	0	0.1	0.1	0.2	0.6	0.4	0.3	0.4
Venezuela	0.1	0.5	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.3	0.2
Brasil	2.2	1.5	1.6	1.7	1.8	1.5	0.7	0.7	0.7	0.8
Colombia	0	0.1	0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Unión Europea	15.2	14.5	11	11.1	10.7	11.4	9.3	10.6	9	9.4
Alemania*	5.3	5.9	4.6	3.9	4.3	3.8	3.7	3.5	3.5	3.6
España	1.8	1.6	1.1	1.3	1.7	1.6	0.9	0.7	0.8	1
Reino Unido	2.1	1.5	0.9	0.9	0.9	0.8	0.7	0.7	0.8	0.8
Francia	2.5	2.2	1.9	2.1	1.6	1.8	1.3	1.1	1	1.1
Asia	6.2	7.1	5.7	7.5	8	8.2	9.1	8.3	8.3	8.2
Japón	5.2	4.7	3.5	4.8	5.1	4.8	0	4.3	3.9	3.6
Singapur	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.4	0.3	0.3
Hong Kong	0.2	0.7	0.6	0.6	0.4	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1
Centro América	1.1	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2
Guatemala	0.1	0.1	0.1	0.1	0	0.1	0	0	0	0.06
Costa Rica	0	0.1	0	0	0	0	0	0	0	0.07

Fuente: Cuadro elaborado por ANIERM con datos de INEGI. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.htm>

TIPO DE CON  
 FALLA DE ORIGEN

**Cuadro 13. Principales productos de importación en enero-mayo 1999**  
 Incluye operaciones de la industria maquiladora  
 (Valor en millones de dólares)

Producto	Valor	Partic. % respecto actividad económica	Partic. % respecto actividad
<b>Total de importaciones</b>	<b>53,474.50</b>		
<b>Agricultura, ganadería y pesca</b>	<b>1,794.40</b>	<b>607.6</b>	<b>100</b>
1. Maíz	307	17.1	0.6
2. Semilla de soya	300.6	16.8	0.6
Principales productos seleccionados	607.6	33.9	1.1
<b>Industrias extractivas</b>	<b>364.8</b>	<b>75.8</b>	<b>100</b>
1. Gas natural	43.6	12	0.1
2. Fosforita y fosfato de calcio	32.2	8.8	0.1
Principales productos seleccionados	75.8	20.8	0.1
<b>Industrias manufactureras</b>	<b>49,893.00</b>	<b>20,065.80</b>	<b>100</b>
1. Refacciones para automóviles y camiones	3,951.10	7.9	7.4
2. Piezas y partes para instalaciones eléctricas	3,658.30	7.3	6.8
3. Máquinas para proceso de información	2,438.90	4.9	4.6
4. Lámparas, válvulas. Eléctrica Incandesc.	2,239.00	4.5	4.2
5. Artefactos de pasta de resina sintética	1,665.90	3.3	3.1
6. Motores y sus partes para automóviles	1,283.80	2.6	2.4
7. Refacciones para aparatos de radio y T.V.	1,271.10	2.5	2.4
8. Cojinetes, chumaceras, flechas	953	1.9	1.8
9. Automóviles para transporte de personas	822.9	1.6	1.5
10. Aparatos de equipo radiofónico y telefónico	807.8	1.6	1.5
11. Generadores, Transform. y motores	755.9	1.5	1.4
12. Receptores y transmisores de radio	218.1	0.4	0.4
13. Papel y cartón preparado	674	1.4	1.3
14. Aparatos e instrum. de medida y anal.	647.4	1.3	1.2
Principales productos seleccionados	21,387.20	42.9	40
Participación 18 productos	22,070.60		41.3

Fuente: Cuadro elaborado por ANIERM con cifras de Banxico. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.htm>

**Cuadro 14. Importaciones**  
 (Millones de dólares)

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

	Importaciones	Var % anual	B Consumo	Var % anual	B Intern	Var % anual	Maquila	Var % anual	Resto	Var % anual	B Capital	Var % anual
1989	34,766		3,499		26,499		9,328		17,171		4,769	
1990	41,593	19.6	5,099	45.7	29,705	12.1	10,321	10.6	19,384	12.9	6,790	42.4
1991	49,967	20.1	5,834	14.4	35,545	19.7	11,782	14.2	23,762	22.6	8,588	26.5
1992	62,129	24.3	7,744	32.7	42,830	20.5	13,937	18.3	28,893	21.6	11,556	34.6
1993	65,367	5.2	7,842	1.3	46,468	8.5	16,443	18	30,025	3.9	11,056	-4.3
1994	79,346	21.4	9,510	21.3	56,514	21.6	20,466	24.5	36,048	20.1	13,322	20.5
1995	72,453	-8.7	5,335	-43.9	58,421	3.4	26,179	27.9	32,242	-10.6	8,697	-34.7
1996	89,469	23.5	6,657	24.8	71,890	23.1	30,505	16.5	41,385	28.4	10,922	25.6
1997	109,808	22.7	9,326	40.1	85,366	18.7	36,332	19.1	49,034	18.5	15,116	38.4
1998	125,373	14.2	11,108	19.1	96,935	13.6	42,557	17.1	54,379	10.9	17,329	14.6

Fuente: Cuadro elaborado por ANIERM información de Banco de México. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.htm>



**Cuadro 15. Importaciones**  
 (Millones de dólares y participación %)

	Importaciones	Total	B Consumo	Par %/ Total	B Intern	Par %/ Total	Maquila	Par %/ Total	Resto	Par %/ Total	B Capital	Par %/ Total
1989	34,766	100	3,499	10.1	26,499	76.2	9,328	35.2	17,171	64.8	4,769	13.7
1990	41,593		5,099	12.3	29,705	71.4	10,321	34.7	19,384	65.3	6,790	16.3
1991	49,967		5,834	11.7	35,545	71.1	11,782	33.1	23,762	66.9	8,588	17.2
1992	62,129		7,744	12.5	42,830	68.9	13,937	32.5	28,893	67.5	11,556	18.6
1993	65,367		7,842	12	46,468	71.1	16,443	35.4	30,025	64.6	11,056	16.9
1994	79,346		9,510	12	56,514	71.2	20,466	36.2	36,048	63.8	13,322	16.8
1995	72,453		5,335	7.4	58,421	80.6	26,179	44.8	32,242	55.2	8,697	12
1996	89,469		6,657	7.4	71,890	80.4	30,505	42.4	41,385	57.6	10,922	12.2
1997	109,808		9,326	8.5	85,366	77.7	36,332	42.6	49,034	57.4	15,116	13.8
1998	125,373		11,108	8.9	96,935	77.3	42,557	43.9	54,379	56.1	17,329	13.8

Fuente: Cuadro elaborado por ANIERM información de Banco de México. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.htm>

Las compras de México en los mercados externos, también manifiestan un importante grado de concentración en cuanto a los países de donde provienen y en cuanto a los productos, las empresas y regiones del país que las adquieren. En 1998, el 76.2% de las compras al exterior provienen de EUA y Canadá; con 9.4% y 8.2%, respectivamente; le sigue la Unión Europea y Asia. Aunque un poco más diversificados que los exportados, en 18 productos importados se concentra el 41.3% de las compras externas totales; alrededor de 2,700 empresas concentran el 78% del total importado en ese mismo año, y en 4 Entidades del país (Distrito Federal, Nuevo León, Puebla, Jalisco) se concentra el 52% de las importaciones.

También ocurren dos situaciones importantes:

1. Tendencia creciente de las importaciones realizadas por las maquiladoras: En 1989, esas compras significaban el 26.8% del total; que para 1998, ya eran el 34%, siendo la tasa media de crecimiento del periodo, de 20.9%.
2. Más del 75% de las compras al exterior en el periodo son bienes intermedios, lo cual implica excelentes oportunidades para articular la producción doméstica no sólo a las exportaciones, sino también de que las pequeñas y medianas empresas sustituyan importaciones, transformándose en proveedores de las empresas que producen en el país.

## Programas de Fomento al Comercio Exterior

**Uno. Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)**, cuyo propósito es fomentar de la exportaciones mexicanas (no petroleras), mediante la autorización, a los productores de mercancías destinadas a la exportación, a importar diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir, según el caso, el pago de:

- El Impuesto General de Importación (o sólo ad valorem).
- El Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- Las Cuotas Compensatorias.

**Dos. Programa de Importación Temporal para Servicios Integrados a la Exportación de Productos no Petroleros (PITEX Servicios)**, cuyo objetivo es exentar de permisos previos y autorizaciones a las empresas, salvo que se trate de mercancías sujetas a requisitos de seguridad nacional, sanitarias, fitopecuarias o ecológicas. Las empresas inscritas en el Programa no tendrán derecho a facturar el IVA con tasa cero por concepto de los servicios que presten.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

- Tres. Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (MAQUILA)**, cuya intención es promover el establecimiento, y regular, la operación de empresas que se dediquen total o parcialmente a realizar actividades de maquila de exportación y que tengan como prioridades: crear fuentes de empleo, fortalecer la balanza comercial del país a través de una mayor aportación neta de divisas, contribuir a una mayor integración interindustrial y coadyuvar a elevar la competitividad internacional de la industria nacional y elevar la capacitación de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país.
- Cuatro. Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DRAW BACK)**, cuya pretensión es establecer el mecanismo mediante el cual se devuelve el arancel por la importación de insumos, incorporados a la exportación o de mercancías que se retornen al extranjero en el mismo estado.
- Cinco. Empresas de Comercio Exterior (ECEX)**, cuyo propósito es establecer Empresas de Comercio Exterior beneficios para las mismas y para sus proveedores, tales como: atención preferente, servicios especializados de capacitación, asistencia técnica, apoyo financiero para la consecución de sus proyectos, orientación sobre las gestiones para la obtención de apoyos; reducción del 50% en el costo de los productos y servicios no financieros; servicios de banca de primer piso; créditos conforme a los productos financieros vigentes; apoyo para su participación en ferias y misiones organizadas por BANCOMEXT, en las que absorbe un % de costos de espacio y construcción.
- Seis. Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)**, cuyo objetivo es establecer un programa de concertación que apoye la operación de las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y da facilidades administrativas para las mismas.
- Siete. Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX)**, cuya intención es fomentar la realización de ferias en el país que promuevan la exportación de mercancías mexicanas no petroleras, a través de otorgar la devolución inmediata para Contribuyentes Altamente Exportadores, cuando obtengan saldo a favor en sus declaraciones provisionales del IVA y la exención de la segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre y cuando éstas hayan sido despachadas en una aduana interior; entre otros beneficios.
- Ocho. Registro de Empresas Comercializadoras de Insumos para la Industria Maquiladora de Exportación (RECIME) con vigencia indefinida**, que promueve la creación de Empresas Comercializadoras de Insumos para la Industria, nacional, Maquiladora de Exportación que abastezcan de materias primas, partes y componentes al sector maquilador, que realicen estudios de mercado y promuevan coinversiones, a través de un esquema administrativo ágil y simplificado.

**Términos técnicos legales de exportación, utilizados en los decretos de los Programas de Fomento al Comercio Exterior**

<b>Constancia de Exportación:</b>	de	Documento comprobatorio de exportaciones indirectas, expedido a empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora, con Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación, o con registro de Empresas de Comercio Exterior. La submaquila puede ser llevada a cabo entre maquiladoras acogidas al Programa o entre una de éstas y una empresa sin Programa.
<b>Derechos, Importación Temporal, de Empresas:</b>	de las	Los bienes importados temporalmente, podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en la Ley Aduanera. El impuesto a pagar podrá ser el arancel preferencial establecido en los Programas de Promoción Sectorial.
<b>Maquila:</b>		Proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior, realizado por

**Términos técnicos legales de exportación, utilizados en los decretos de los Programas de Fomento al Comercio Exterior**

empresas maquiladoras o que se dediquen parcialmente a la exportación.

<b>Maquiladora de Exportación:</b>	<b>de</b>	Persona moral que le sea aprobado un Programa de Maquila.
<b>Maquiladora de Servicios:</b>	<b>de</b>	Empresa a la que se le ha aprobado un programa de operación de maquila y cuya actividad sea realizar servicios que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta. Estas actividades de servicio podrán ser también empresas con programa de importación temporal para producir artículos de exportación.
<b>Maquiladora por Capacidad Ociosa:</b>	<b>por</b>	Empresa, persona física o moral, que establecida y orientada a la producción para el mercado nacional, le sea aprobado un Programa de Maquila para la Exportación.
<b>Maquiladora que desarrolle Programas de Albergue:</b>	<b>que</b>	Empresa, persona física o moral, que le sea aprobado un proyecto de exportación, y a la cual las empresas extranjeras le faciliten la tecnología y el material productivo, sin que estas últimas operen directamente dichos proyectos.
<b>Proveedor de Mercancías del Exportador Directo:</b>	<b>de</b>	Incluye a las Empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora, Empresas con Programa de Importación Temporal para producir artículos de exportación, o con registro de Empresas de Comercio Exterior.
<b>Submaquiladores Exportadores:</b>		Realizan importaciones temporales de mercancías al amparo de PITEX, que no requieren tener su propiedad, personas distintas al titular a efectuar procesos complementarios de transformación o elaboración, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en su programa y siempre que la mercancía que derive de dichos procesos se incorporen a productos exportados. (en ningún caso dichas personas tendrán los beneficios del PITEX, salvo que a su vez tengan autorizado un programa).

**ECONOMÍA INTERNACIONAL**  
**(Una Propuesta Didáctica para Licenciatura)**

**Corolario**

432-A

## **ECONOMÍA INTERNACIONAL (Una Propuesta Didáctica para Licenciatura) Corolario**

### **I. Didácticas**

1. El problema central de la educación en México radica en el deficiente proceso de enseñanza-aprendizaje que genera el conocimiento memorístico no reflexivo ausente de lógica e inhibidor del desarrollo intelectual.
2. El material didáctico por ser el medio entre enseñanza y aprendizaje debe ser significativo, con estructura lógica evitando la arbitrariedad y confusión.
3. La significancia del conocimiento se cristaliza con:
  - a. Casos de la realidad, pues permiten el análisis, la síntesis, la evaluación de la información, el pensamiento crítico y la innovación y creatividad.
  - b. Uso de organizadores gráficos, pues permiten la organización, destacar lo importante, identificar relaciones y facilitar la adquisición de información, su organización y almacenamiento, en síntesis un "análisis de perspectiva".
4. Un proceso de enseñanza-aprendizaje racional debe "centrarse en el aprendizaje". El profesor antes que enseñar conceptos, debe motivar al alumno para que se haga responsable de su propio aprendizaje y desarrolle habilidades de buscar, seleccionar, analizar y evaluar la información, exponer e intercambiar ideas, aportaciones y experiencias.
5. Las técnicas didácticas de un proceso centrado en el aprendizaje son: el método de casos, el aprendizaje basado en problemas, el método de proyectos, la técnica del debate, los juegos de negocios y simulaciones, la investigación, el sistema de instrucción personalizada y la técnica de la pregunta.
6. La mayoría de los libros de texto de economía y en especial de economía internacional, poco se preocupan por los aspectos didácticos y se enfocan solo a los cognitivos específicos.

### **II. Sobre Economía Internacional Teórica**

#### **a. En relación con el Modelo de David Ricardo**

1. El intercambio (producción indirecta) entre diferentes países hace que cada país se especialice en la producción de aquellos bienes que produce más baratos e intercambie sus excedentes por los del resto del mundo (división internacional del trabajo).
2. La teoría simple del valor trabajo, en ausencia de comercio internacional, postula que el precio relativo de los bienes es igual a sus requerimiento relativos de trabajo por lo que la economía se especializará en los productos cuyo precio relativo no exceda su costo de oportunidad.
3. En presencia de comercio internacional entre dos países, la demanda y la producción aumentan con la especialización y el intercambio comercial porque el comercio internacional conduce a desplazamientos de la fuerza de trabajo de las industrias más ineficientes a las industrias más eficientes, mejora la productividad, los ingresos aumentan porque se vende más, se reducen los costos y se incrementa el consumo, lo que permite disfrutar de mejores niveles de vida en la población de ambos países.
4. La teoría clásica de la ventaja comparativa con muchos bienes ofrece una explicación clara a las ganancias del comercio por lo que ha hecho una contribución importante a la

Teoría del Bienestar. No obstante, el modelo ricardiano simple tiene limitaciones, porque: predice un grado de especialización extrema que no se observa en el mundo real (por ejemplo, bienes no comerciables: como la peluquería o la reparación de vehículos, cemento, etc.); hace abstracción de algunos efectos negativos del comercio internacional, sobre la distribución del ingreso al interior de los países; no otorga ningún papel a las diferencias de recursos entre países, como causa del comercio; no explica porque difieren las funciones de producción entre los países; e ignora el posible papel de las economías de escala como causa del comercio, lo que la hace ineficaz para explicar los grandes flujos comerciales entre países aparentemente similares y menos aún el estado de cosas imperante en esta época.

5. El comercio beneficia el factor que es específico (modelo de factores específicos -Paul Samuelson y Ronald Jones-) para el sector exportador de cada país, pero perjudica al factor específico de los sectores competidores con la importación, con ambiguos efectos sobre el factor móvil.
6. En el mundo real existen ganadores y perdedores del comercio, lo cual explica que el comercio no sea libre y que para los gobiernos sea crucial analizar la política comercial porque algunos grupos (que ya son pobres) necesitan tratamiento especial, y sopesar la ganancia de una persona frente a la pérdida de otra.
7. Así, el comercio no es tan ambiguamente beneficioso, porque puede beneficiar a una nación en general, pero puede perjudicar a grupos significativos de un país, al menos en el corto plazo.

#### **b. En relación con el Modelo de Heckscher-Ohlin.**

1. El Modelo Neoclásico del Comercio Internacional plantea las diferencias de recursos como la única fuente del comercio. Sostiene que la ventaja comparativa está influida por la interacción entre los recursos de las naciones (abundancia relativa de los factores de la producción) y la tecnología de producción (intensidad relativa con que los diferentes factores de la producción son utilizados en la producción de diferentes bienes).
2. Como el trabajo no es el único factor de producción, una vez permitida la sustitución de los factores (trabajo y tierra), las posibilidades de producción dependen de su disponibilidad y de los costos de oportunidad, por lo que la frontera de posibilidades de producción pierde la forma "quebrada" y se vuelve una curva uniforme.
3. El comercio internacional conduce a una convergencia de los precios relativos y ello produce importantes efectos sobre la distribución del ingreso, porque cada factor puede ser utilizado en los diferentes sectores. Los propietarios de un factor abundante del país ganan con el comercio; sin embargo, los propietarios de un factor escaso del país pierden, de manera más o menos permanente.
4. El precio de cada bien es exactamente igual al costo de producirlo. Cuando el precio de los bienes cambia, los precios de los factores también cambian, incrementándose el precio del factor intensivo en su producción (efecto Stolper-Samuelson).
5. No obstante, en el mundo real, los precios de los factores no se igualan necesariamente entre países con relaciones radicalmente diferentes entre capital y trabajo o entre trabajo calificado y no calificado, porque: La igualación de los precios de los factores depende de la completa convergencia de los precios de los bienes, lo cual no ocurre en la realidad, debido a las barreras naturales, tales como: costos de transporte, aranceles, cuotas de importación y otras restricciones.

6. Así, las evidencias empíricas del Modelo Heckscher-Ohlin, de proporciones fijas, sobre la determinación de la estructura del comercio internacional, sobre los requerimientos totales de los distintos factores productivos incorporados en las exportaciones e importaciones de un país (metodología input output), y sobre los análisis intersectoriales, según la cual los países tienden a exportar aquellos bienes en cuya producción se utilizan los factores de producción de los que el país resulta estar relativamente bien dotado, son contrarias y contradictorias respecto de los postulados de esta teoría, también denominada "de las proporciones factoriales" (paradoja de Wassily Leontief).
7. En un modelo de dos factores con coeficientes fijos, se supone que la ratio de tierra y trabajo utilizada en la producción de cada bien está completamente determinada por la tecnología; pero en el mundo real es posible la sustitución de factores (coeficientes variables). Así las empresas, en un país con trabajo barato, pueden elegir producir con técnicas menos capital-intensivas y más trabajo-intensivas, de lo que harían en un país con trabajo caro. La asignación de recursos económicos, entre la producción de diferentes bienes depende de los precios de los factores, a partir de los precios de los bienes y de las relaciones factoriales.

**c. En relación con el Modelo de Competencia Imperfecta**

1. Las Teorías neotecnológicas, al igual que la teoría clásica ricardiana, explican la ventaja comparativa como ventaja tecnológica (innovación tecnológica de proceso o de producto) en la producción y como diferencias en la distribución de la inversión entre las industrias, dependiendo la elección entre exportar o producir en el exterior, junto a los costos de transporte y los aranceles por las empresas. La ventaja tecnológica produce economías de escalas dinámicas (reducciones en los costos medios), por lo que un país con ventaja exportará un cierto bien hasta que la innovación y la producción se extienda a otros países, por parte de productores locales o de inversión en el exterior.
2. En la medida en que se espera que las innovaciones estén concentradas en las empresas más grandes (principalmente empresas multinacionales), se reconoce implícitamente la existencia de competencia imperfecta.
3. Las Teorías neotecnológicas explican el intercambio de productos manufacturados entre países industriales, en especial el intercambio de productos pertenecientes a una misma industria (comercio intraindustrial).
4. Las importaciones reducen el poder monopolístico de las empresas, al aumentar la competencia en el mercado interior. Las exportaciones limitan el poder de mercado de las empresas, que operan en los sectores más abiertos a la competencia internacional, pero el comercio internacional aumenta la eficiencia técnica al expandir el tamaño del mercado, reducir los costos medios de las empresas (que aprovechan sus economías de escala) y aumenta el número de variedades producidas (ganancias del comercio).
5. La diferenciación de producto (bienes sustitutos cercanos que difieren en diseño, calidad o presentación) constituye uno de los principales rasgos que caracterizan la evolución reciente de comercio intraindustrial de productos manufactureros entre países industriales (exportación e importación simultánea de productos de una misma industria y de un mismo país), haciendo que las empresas enfrenten curvas de demanda y poder monopolístico decrecientes para cada bien. La diferenciación de producto es una forma de competencia alternativa a la competencia en precios y una barrera a la entrada de nuevas empresas en el mercado.

6. La especialización intraindustrial no es un fenómeno que se limite a los países industrializados de economía de mercado, ya que posee una magnitud destacable también en economías de planificación central.
7. Los aumentos de la renta real y en consecuencia la mayor adquisición de la variedad de un producto, por los consumidores, aumenta la participación de las importaciones en la demanda, lo que explica el mayor incremento relativo del comercio mundial, respecto a la producción, experimentado desde la posguerra.
8. La posibilidad de comercio internacional, entre dos países idénticos (en gustos, tecnología y dotaciones factoriales), es equivalente a un aumento del tamaño de la fuerza de trabajo (ya que sus precios y salarios son iguales), dando lugar a: un aumento del nivel de producción de cada variedad y del número de variedades del bien diferenciado producidas (a disposición de los consumidores), el volumen de comercio de cada país es proporcional a su renta nacional (quedando indeterminada la dirección del comercio); aumenta el bienestar de ambos países al reducirse los precios (lo que incrementa el salario real).
9. Lo anterior es una generalización del teorema de Heckscher-Ohlin (en el sentido de que existe comercio intraindustrial al exportar e importar los dos países simultáneamente ambos bienes), donde las diferentes dotaciones factoriales explican el comercio interindustrial y las economías de escala y la diferenciación de producto explican el comercio intraindustrial. Asimismo, la proporción del comercio intraindustrial sobre el comercio total disminuye al aumentar la diferencia en las dotaciones factoriales de los países, mientras que el volumen total de comercio será tanto mayor cuanto mayor sea la diferencia de dotaciones factoriales y menor la desigualdad de tamaño de los países.
10. El comercio internacional actual se caracteriza por la importante presencia de las empresas multinacionales, que da lugar a la existencia de un creciente comercio intraempresa (intercambio de productos entre la compañía matriz y sus afiliadas) por lo que las empresas que radican en un país deben decidir si abastecen un mercado exterior mediante la exportación o se establecen en otro país mediante la inversión directa, en función de una serie de variables: los costos de producción en ambos países, los costos extraordinarios derivados de la exportación respecto a las ventas en el mercado interno, los costos extraordinarios derivados del control de operaciones en el exterior, y los ingresos derivados de los inputs específicos a la empresa.
11. El comercio internacional entre dos países puede revestir diversas formas, de acuerdo a las teorías convencionales basadas en las proporciones factoriales y las nuevas teorías que incorporan diferenciación de producto y economías de escala en modelos de competencia imperfecta:
  - i Entre los diferentes sectores o industrias existirá comercio interindustrial (o intersectorial) basado en el principio tradicional de la ventaja comparativa, es decir, de diferencias en las dotaciones factoriales relativas de los países.
  - ii Dentro de cada sector o industria surgirá comercio intraindustrial, por la existencia de demanda en los distintos bienes diferenciados producidos en dicha industria, obtenidos bajo economías de escala (lo cual implica que cada variedad del bien diferenciado se produce únicamente en un país); la participación del comercio total será mayor cuanto más similares sean las dotaciones factoriales de los países, al tiempo que el patrón de comercio (esto es, que país que exporta cada variedad del producto diferenciado) quedaría sin determinar.
  - iii Si existen inputs específicos a una empresa que pueden utilizarse en plantas situadas en países diferentes a donde se emplean y las diferencias en las dotaciones factoriales de los países son grandes, surgirán empresas multinacionales que realizarán también (junto al interindustrial y al



intraindustrial) comercio intraempresa en los servicios de sus inputs específicos y en inputs intermedios, siendo la participación de este comercio tanto mayor cuanto más diferentes sean las dotaciones factoriales de los países.

12. Así, una fuente adicional de ganancias derivadas del comercio internacional es el aumento en el número de variedades de productos diferenciados a disposición de los consumidores, de manera que la posibilidad de que existan ganancias del comercio será tanto mayor cuanto sea la similitud de las dotaciones factoriales de los países (y mayor el grado de diferenciación de producto).
13. Aunque el comercio internacional es beneficioso, el libre comercio no es la política óptima, por lo que la intervención lleva a un mayor bienestar, pues la competencia imperfecta, asociada con situaciones de equilibrio que no son Pareto-óptimas, implica la corrección de las distorsiones mediante la adopción de medidas de política comercial e industrial (aranceles, subsidios a la exportación, subsidios a la producción, medidas de fomento de la innovación tecnológica, etc.).

#### **d. En relación con la Técnica Geométrica de Meade y el Modelo Estándar de Comercio**

1. La técnica geométrica de Meade permite obtener la curva de oferta neta de un país a partir de sus curvas de indiferencia social y de la frontera de posibilidades de producción; derivándose el mapa de indiferencia comercial. La curva de oferta neta es el lugar geométrico de las tangencias entre las líneas de términos de intercambio y las curvas de indiferencia del comercio.
2. La frontera de posibilidades de producción (depende de la dotación de factores y la tecnología) y el mapa de indiferencia social para el caso Ricardiano de costos de oportunidad constantes, se usan para retratar el equilibrio general en una economía simple, para economía cerrada. Una curva de indiferencia comercial corresponde a una curva de indiferencia social; y cuanto mayor sea la curva de indiferencia social, mayor será la curva de indiferencia del comercio correspondiente.
3. Bajo el supuesto neoclásico de costos de oportunidad crecientes, la relación de precios de equilibrio no puede inferirse sólo de la frontera de posibilidades de producción: se requiere información completa de la demanda (metáfora de Marshall).
4. Si de pronto ocurriera un evento exógeno, como una drástica reducción del costo del transporte o la eliminación de aranceles prohibitivos, la economía cerrada estaría en posibilidad de comerciar dos bienes en el mercado internacional.
5. La oportunidad de comerciar, permite a los países, separar el consumo doméstico de la producción doméstica, y aumentar el bienestar social, consumiendo en un punto (tangencia entre la frontera de posibilidades de consumo y la curva de indiferencia más alta).
6. Cuando los términos de intercambio son tales que la oferta mundial iguala a la demanda mundial, en todos y cada uno de los mercados, ocurre el equilibrio internacional. En él, todos los productores venden todo lo que quieren vender, y todos los consumidores compran todo lo que deseen comprar. Todos están satisfechos y ninguno se incentiva a cambiar su comportamiento.
7. El equilibrio internacional, visto en el marco de las exportaciones e importaciones de cada país - no en términos de la oferta y la demanda mundial- se da cuando se iguala, lo

que el primer país está dispuesto a exportar y lo que el segundo país está dispuesto a importar(a precios corrientes) a los términos de intercambio vigentes.

8. Una curva de oferta neta sólo muestra las ofertas de un país en términos alternativos de intercambio. Una curva de oferta neta se representa por dos números: la cantidad de un bien, que el país está dispuesto a exportar y, la cantidad de otro bien que el país está dispuesto a importar. La curva de oferta neta de un país, es el lugar geométrico de todas sus ofertas netas (lugar geométrico de las tangencias entre las líneas de términos de intercambio y las curvas de indiferencia del comercio).
9. Existe una estrecha relación entre las exportaciones, las importaciones y los términos de intercambio, debido a la igualdad de largo plazo entre el valor de las primeras y las segundas.
10. Una curva de oferta neta da explícitamente sólo las cantidades que un país está dispuesto a importar o a exportar. Para determinar las ofertas netas, hay que considerar que cada oferta neta determina un punto en la curva de oferta neta.
11. Una curva de oferta neta, no es ni una curva de demanda, ni de oferta, sino una combinación de elementos de ambas. Cualquier movimiento a lo largo de ella, implica un movimiento a lo largo de la frontera de posibilidades de producción, que implica un desplazamiento de recursos de una industria a otra, un cambio en los métodos de producción, en el precio de los factores y en la distribución del ingreso.

$$\frac{\text{Cambio porcentual en la cantidad demandada}}{\text{Cambio porcentual en el precio}}$$

12. La elasticidad de la demanda se define, como:
13. El gasto total en importaciones es: Precio relativo de alimento X importaciones de alimento = exportaciones de tela.
14. Las importaciones de un bien están dadas por la diferencia entre el consumo doméstico y su producción doméstica. A medida que el bien se vuelve más barato, se pueden reconocer tres efectos: El efecto producción o producto (a medida que el bien se hace más barato, su producción doméstica se reduce debido a los costos de oportunidad crecientes y aumenta la demanda de importaciones en la misma cantidad); el efecto ingreso (a medida que el alimento se vuelve más barato, el ingreso real de la economía aumenta porque las importaciones de ese bien se pueden obtener con menores exportaciones de otro bien y porque la producción doméstica se reajusta para maximizar el ingreso; el efecto sustitución (a medida que el bien se vuelve más barato, dicho bien se sustituye por otro, hasta que la tasa marginal de sustitución del bien por otro se reduzca al nivel más bajo del precio relativo del bien, aumentando la demanda de importaciones).
15. El efecto producción y el efecto sustitución llevan a que la demanda de importaciones aumente a medida que las importaciones se vuelven más baratas, hasta que el país se vuelve completamente especializado (el efecto producción se reduce a cero).
16. A partir de la teoría de los precios, el efecto ingreso no es tan confiable como los efectos producción y sustitución, pues cuando el bien importado es inferior, el aumento del ingreso ocasionará que tanto el consumo doméstico como las importaciones de un bien se reduzcan (tal efecto ingreso negativo no ocurre para toda clase de bienes importados).

17. El equilibrio internacional se puede determinar por medio de las curvas de oferta neta, que ocurre, en donde las curvas de oferta neta de los países, se interceptan.
18. Los términos de intercambio son los precios relativos de los bienes exportados y de ellos dependen el empleo doméstico de factores, las técnicas de producción, la distribución del ingreso, la producción, el consumo, y las exportaciones e importaciones de bienes. Como en la práctica, cada país exporta muchos bienes, no solo uno, los términos de intercambio son un número índice dado (índice de precios de exportación a un índice de precios de importación, expresado como porcentaje de un mismo año base).
19. Una mejora en los términos de intercambio es equivalente a un aumento en el bienestar.
20. Aunque la función de producción de una industria se caracterice por rendimientos constantes a escala, la función de producción de la firma exhibe sucesivamente rendimientos crecientes (fase inicial: se debe a economías internas, tales como la división del trabajo), constantes y decrecientes (debidos a dificultades de supervisión, principalmente), dando lugar a la usual curva de costos medios en forma de U.
21. Si las economías de escala de la firma continuaran indefinidamente, la competencia perfecta se desvirtuaría, debido a que con el tiempo una firma se volvería tan grande que sería capaz de suministrar todo el producto de la industria.
22. El análisis de los problemas reales necesita basarse en una combinación de modelos. Por ejemplo, puede ser útil aplicar el modelo ricardiano para analizar las implicaciones de los cambios fundamentales en el comercio mundial, el rápido crecimiento de la productividad y de las exportaciones de Japón, Corea y Taiwán, a mediados de los años ochenta. Para entender los efectos del aumento del comercio del Pacífico, sobre la distribución de la renta en los Estados Unidos puede ser de utilidad aplicar el modelo de factores específicos. Por otro lado, los recursos de las naciones de Asia del este han cambiado, a medida que han acumulado capital y ha aumentado la formación de su fuerza de trabajo, mientras que el trabajo no cualificado se ha hecho escaso; para entender esto, se puede utilizar al modelo Heckscher-Ohlin.
23. El uso de una combinación de modelos, en el análisis de los problemas reales, a pesar de las diferencias en sus detalles, es útil por que poseen varias características comunes: La capacidad productiva de una economía puede ser resumida por su frontera de posibilidades de producción, las diferencias en esas fronteras dan origen al comercio; las posibilidades de producción determinan una función de oferta relativa del país, en cuestión y el equilibrio mundial está determinado por la demanda relativa mundial.

### **III. Sobre Economía Internacional Empírica**

#### **a. En relación con el comercio y las finanzas internacionales**

1. La economía internacional se ha revolucionado en la realidad como consecuencia de las facilidades para el mercado cambiario mediante el "tránsito por internet" que cambia por completo la velocidad de la actividad comercial y financiera (bursátil) entre naciones en cualquier punto del planeta, provocando el imperio de los tipos de cambio flexibles-flotantes.
2. Los mercados financieros han sobrepasado las necesidades del comercio internacional dada su baja o mala presión fiscal, escasa reglamentación y estabilidad legislativa liberal sin límites, lo que provoca la práctica nula capacidad de manipulación de la política monetaria por parte de los gobiernos.

3. Aún cuando se habla de globalización, hoy por hoy, la economía internacional se da entre los tres grandes bloques de integración regional, el americano, el europeo y el asiático.
4. El sistema económico global además de sus amplias relaciones financieras se nutre con los actores transnacionales de telefonía, informática, microelectrónica, derechos humanos y medio ambiente y otros espurios –narcotráfico, corrupción y lavado de dinero—.
5. El régimen capitalista global imperante tiene como piedras angulares en que se sostiene: a) La apertura de los mercados y b) La libre circulación de capitales, regulados para lograr “el comercio libre” por la OMC.
6. La actividad comercial internacional ha superado con creces a la industrial, sin embargo parte importante de la primera ha dejado de ser de bienes finales para pasar a ser de insumos intra-firma.
7. La actividad financiera internacional, sin embargo es mas relevante que la del intercambio de bienes y servicios, pero esencialmente en capítulos de cartera y en una disminución de la inversión extranjera directa, es decir, la economía claramente especulativa privada ha sentado sus reales, minimizando la financiación oficial.
8. Ahora es difícil definir patrones en el movimiento de capitales, los países desarrollados excepción de Europa se han transformado en exportadores netos en contraposición con el pasado. La exportación de capitales de Europa puede ser mera transferencia. En fin los antiguos patrones han dejado de serlo. Se trata de un mundo en que el cambio es la constante, sin un patrón hoy predecible.
9. El nuevo perfil de la economía internacional tiene como problemas: 1) no poder continuar con el Estado de Bienestar; 2) evasión de impuestos y 3) amenazas a la autonomía de la política económica, y 4) aumento de la volatilidad en los tipos de interés y de cambio.
10. El perfil de la economía internacional deviene de las características político-sociales de las naciones cuyo rasgo esencial, es que no hay una correspondencia entre el marco institucional internacional vigente y la estructura de poder transnacional dominante.
11. El mundo se caracteriza por: 1) La revolución tecnológica; 2) La globalización económica; 3) La liberalización sostenida de los mercados financieros y comerciales; 4) La filantropía caritativa para los problemas de pobreza no atendidos por los Estados; 5) La estabilidad geopolítica cogestionada por los países poderosos en el marco de la ONU y el poder de la OTAN; 6) El repliegue sobre los mercados centrales; 7) La incorporación selectiva y controlada de economías emergentes; y 8) El tratamiento pragmático de las crisis que surgen, por organismos supraestatales como el FMJ.
12. Los Estados-Nación están sometidos a presiones externas ideológicas y estructurales, toda vez que sus gobiernos esta compelidos por la ideología neoliberal que los obliga a minimizarse, desregularse y generar pautas favorables al funcionamiento y los intereses del sector privado, producto, inversor y comercializador, especialmente el transnacional.

13. Las presiones de carácter estructural causadas por la evolución, el desarrollo tecnológico –principalmente la informática y las comunicaciones- y la transnacionalización inciden en la soberanía de los Estados-Nación.
14. El proceso de globalización se caracteriza, más que por un mercado único global, por el movimiento global de la inversión y la constitución de redes de producción a través de las fronteras, tanto en manufactura como en servicios, sobre los cuales los Estados han perdido el control, es decir, hay un sistema económico globalizado pero no hay un sistema político conteniéndolo.
15. Después de la segunda guerra mundial la cuota en el PNB de los Estados, casi se duplicó y a partir de los 90s el volumen de intercambio comercial creció 3 veces mas que la producción mundial, la inversión extranjera directa 2 veces mas que la producción interna de los países que la recibieron, en tanto que la cuota estatal en el PNB no creció y si en cambio se dio una sustitución de los impuestos sobre el capital y el empleo por gravámenes al consumo y la propiedad estatal paso a los monopolios privados sin que se hubiesen resuelto los problemas del desempleo y la pobreza.
16. Los procesos de liberalización han afectado seriamente a países cuyas economías dependen de la producción agrícola y textil, ya que los países desarrollados protegen esas actividades con subsidios y los subdesarrollados o en vías de desarrollo no.
17. El regionalismo abierto implica: 1) Que toda zona preferencial debe ajustarse a las normas de la OMC, con una excepción al principio de nación mas favorecida. 2) Eliminación gradual a los obstáculos al comercio dentro del grupo regional y al mismo tiempo reducirlos para los no miembros.
18. La liberalización no considera los costos en materia de despidos laborales, rebajas salariales, deterioro del medio ambiente y desindustrialización. El beneficio es para los países exportadores industriales y no para los que abren sus fronteras para recibir los productos, que solo pierden competitividad y se desindustrializan, a la vez que se deterioran socialmente. Situación que se profundiza con la inversión extranjera directa en áreas ya existentes incluso consolidadas, en lugar de actividades nuevas que promuevan el desarrollo.
19. Los sistemas de regionalismo abierto han generado los siguientes problemas: 1) Aumento del desempleo - Europa 11%, América Latina 20% y Europa Oriental 9% - agudizado por los avances tecnológicos; 2) Disminución de los niveles salariales; y 3) Quiebras de empresas, por el alto grado de competencia al que fueron expuestas principalmente de productos asiáticos.
20. En 1998 los jefes de los gobiernos de Estados Unidos, Gran Bretaña e Italia plantearon una alternativa para resolver el desempleo, la pobreza y la crisis económica que denominaron la "Tercera Vía" que supone liberalidad económica, manteniendo un compromiso social, con respeto al medio ambiente y fomento a la solidaridad internacional.

#### **b. En relación con las Formas de Integración Económica**

1. El capitalismo ha requerido integrar regiones a su ciclo de vida, mediante el mercantilismo, la internacionalización, la transnacionalización y finalmente la globalización; dado que las necesidades de reproducción y ampliación del capital,

necesitan que el sistema se expanda, extensiva o intensivamente, cada vez que se observa una tendencia decreciente en la tasa media de ganancia.

2. La región del Asia-Pacífico, evidencia una fuerte integración económica, pero no está reglamentada, ni institucionalmente reconocida, lo que dificulta una integración completa o, por lo menos, el equilibrio entre la producción y los precios.
3. El fin de la Segunda Guerra Mundial abrió el camino a una integración mayor: el multilateralismo, y también a la conformación de dos hegemonías económicas, políticas y militares: EUA y la URSS, con dos sistemas económicos opuestos. Desde esa época hasta la caída del sistema económico instrumentado por la URSS y del llamado bloque socialista, cobró mayor vigencia: la globalización y la regionalización.
4. El orden internacional de posguerra se definió por las profundas fracturas provocadas por la gran depresión y la guerra y, la hegemonía económica indiscutida con que EEUU emerge de la guerra, confluendo el contenido de los acuerdos de Bretton Woods y los rasgos principales del GATT.
5. A partir de la declaración de inconvertibilidad del dólar, del paso a un sistema de paridades flexibles y del arranque de una etapa de fuerte movimiento cíclico, de profundos desequilibrios y de multiplicación de problemas de todo orden en la economía mundial, el proceso de internacionalización se aceleró, empujado por una búsqueda de nuevos ámbitos de colocación de capitales y mercancías, por recrudescimiento de la competencia a todos los niveles y por un crecimiento exponencial de los flujos financieros internacionales.
6. La reactivación inicial y el sostenido crecimiento posterior del comercio internacional, se apoyó en los compromisos multilaterales asumidos en el GATT, particularmente por la disminución de aranceles, posibilitados por: El patrón intraindustrial de comercio prevaleciente entre países centrales, y el predominio de un patrón interindustrial en la mayor parte del comercio en los países atrasados, incluidos los de América Latina.
7. El avance arancelario se ha acompañado del incremento en las medidas no arancelarias (MNA), sobre todo a partir de los años ochenta, encabezadas por los países desarrollados y destinadas a los países atrasados, lo cual basta para interrogarse sobre la pertinencia del proceso de apertura acelerada y unilateral a que han sido sometidas las economías atrasadas, acentuándose así la tensión entre el multilateralismo y la aplicación unilateral de políticas comerciales.
8. Los distintos acuerdos de la Ronda Uruguay, de disminución de MNA, en lo general tienden a su arancelización y posterior disminución de los aranceles, a pesar de lo cual las MNA siguen siendo un instrumento unilateral ampliamente usado para la protección de la producción nacional; a lo cual se agrega el desacuerdo de EUA en el tema agrícola, respecto a las subvenciones europeas hacia sus productores agrícolas.
9. El proceso de globalización y el papel de la OMC jugado en él, ha propiciado una gran inconformidad en muy amplios sectores, ante los rumbos y resultados de dicho proceso, manifestada en protestas callejeras de distintas ONGs y sectores sindicales estadounidenses; en la llamada "Batalla de Seattle" y episodios semejantes en Davos, Washington y Bangkok.
10. La mayor parte del volumen total de comercio internacional en el periodo 1993-97 ha correspondido a comercio preferencial, que a nivel mundial ascendió a 42% promedio

(desde 70% de comercio preferencial en la Unión Europea, hasta Asia Oceanía con tan sólo un 3%).

11. Los mayores porcentajes de comercio preferencial se dan en el comercio de productos agrícolas, lo cual se corresponde con que la liberalización multilateral ha avanzado relativamente más en el comercio de productos industriales.
12. El debate que prevalece, en relación a la formación de regiones en Latinoamérica, es la tesis del "regionalismo abierto", retomándose el principio de que los acuerdos deberían constituir un paso intermedio hacia la liberalización multilateral, lo cual no se corresponde ni con el estado actual ni con los objetivos presentes en la integración europea.
13. En los acuerdos "Sur-Sur" hay una mayor presencia relativa de las Uniones Aduaneras, en tanto que las zonas de libre comercio se concentran en los acuerdos "Norte-Sur".
14. El propio Banco Mundial ha cuestionado las ventajas de que los países atrasados avancen tanto en la firma de acuerdos entre ellos, como con los países desarrollados, concluyendo, respecto de las ventajas de los acuerdos ("Sur-Sur" y "Norte-Sur") que: los países pequeños poco ganan de un acercamiento bilateral (o preferencial) para negociaciones comerciales, excepto cuando la contraparte es también un país pequeño; que un Tratado de Libre Comercio lleva hacia una divergencia de los niveles de ingreso, beneficiando a los países más ricos, a expensas de los más pobres y que los Tratados de Libre Comercio entre países de altos ingresos, están más cerca de la convergencia en dichos niveles.
15. La puesta en marcha y/o la revitalización de los más importantes acuerdos firmados, en los últimos 50 años, en particular de los "megabloques", se ha dado en momentos de deterioro del multilateralismo, reflejado en la multiplicación de MNA, en la acentuación del bilateralismo y en los problemas de la Ronda Uruguay que alcanzaron su máximo en los primeros años noventa.

### **c. En relación con la Teoría de la Integración**

1. La integración es un proceso mediante el cual dos o más mercados nacionales y de dimensiones poco adecuadas se unen para formar uno de dimensiones más idóneas, para lo cual se requiere adecuar las estructuras nacionales (relaciones legales o institucionales supranacionales), para maximizar los beneficios con el mínimo costo social.
2. El propósito de la integración es lograr una mayor competitividad de los productos, optimizando las ventajas comparativas en el mercado internacional de cada uno de los países o zonas en el intercambio tecnológico, comercial y de inversiones.
3. La consolidación de la integración de una área económica se da cuando prevalece un precio para cada producto o factor, después de descontar los costos de transportación.
4. Al fin de la Segunda Guerra Mundial se buscó la manera de integrar la economía mundial, predominando dos perspectivas, el completo multilateralismo o la conformación de grupos de países, que en principio beneficiaran a las economías miembro, con objeto de estar en una mejor posición a nivel internacional y eliminar los problemas regionales para después integrar estos bloques en un todo mundial.

5. La integración mundial se ha visto acelerada en el siglo XX, gracias a factores como la tecnología, cuyo ejemplo más representativo y elevado es la Comunidad Económica Europea (CEE).

**d. En relación con la Unión Europea**

1. La Unión Europea cumplirá con las condiciones de una verdadera unión económica siempre y cuando los países de la Europa oriental y ex -Unión Soviética pongan en marcha un sistema de Economía de mercado; debido a la posible crisis que plantea la afluencia de emigrantes de los países del este, así como los problemas de empleo.
2. Los 15 integrantes de la unión Europea no son tan importantes, como las áreas del TLC de América del Norte y la Cuenca del Pacífico, pero juntos representan el poder económico más grande del mundo, sobresaliendo Alemania y Francia como países dominantes.
3. Los países que deseen adherirse a la Unión Europea deben sujetarse, entre otros, a los criterios económicos y financieros que están estipulados en los criterios de convergencia económica.

**e. En relación al Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN)**

1. México no puede congraciarse de sus resultados, en el marco del TLC en lo que concierne en sus exportaciones hacia los Estados Unidos, pues en el avance exportador de México, dentro de este convenio comercial, se perciben contradicciones del gigante del Norte, paradigma del libre comercio que, paradójicamente protege a sus productores presuntamente amenazados, en particular cuando desde su óptica México, no respeta los términos de intercambio.
2. Cualquier decisión de México para evitar su aislamiento internacional, debe considerar que América Latina ha pasado de ser una zona de prioridad estratégica para Estados Unidos a otra de importancia marginal, además de que el esquema de relaciones interdependientes y asimétricos en el TLCAN, marcan los vínculos entre México y Estados Unidos.
3. Las economías de EUA y la canadiense, están obteniendo mayores beneficios en la formalización de acuerdos mutuos de liberalización económica, mientras los riesgos de padecer impactos negativos en la economía más débil parecen muy altos, pues:
  - Las importaciones son mayores que las exportaciones. En el mercado mexicano existen muchos productos norteamericanos que desplazan a los nacionales.
  - Las exportaciones mexicanas no tienen la capacidad para atender la demanda creciente del mercado norteamericano y canadiense.
  - El TLC sólo ha beneficiado a unas cuantas empresas (menos de 300) que son las que tiene capacidad exportadora, generalmente son empresas transnacionales o ligadas a ellas.
  - Los exportadores norteamericanos se han beneficiado más por las cuotas de exportación, la desgravación arancelaria y la eliminación de subsidios.
  - El impacto negativo en las actividades económicas de los estados de la frontera norte del país se ha ido agravando.
  - El incremento de las presiones de Estados Unidos y Canadá para que México acelere la desgravación arancelaria y la mayor apertura de su mercado, afecta cada vez más a muchas ramas económicas y a muchas empresas que no pueden enfrentar la competencia externa.



- Muchos empresarios de diversas ramas han tenido que cerrar sus negocios o disminuir sus actividades, porque no pueden enfrentarse a los bajos costos de los productos norteamericanos. Esta situación ha incrementado los niveles de desempleo, subempleo y de la economía informal.
  - Muchos productores y exportadores mexicanos se están convirtiendo en importadores, porque les es más conveniente, convirtiendo a México en un país de comerciantes que descuidan su aparato productivo, tanto nacional como el de exportación.
  - El gobierno debe instrumentar programas de apoyo selectivo, que sean efectivos para las ramas y empresas afectadas por el TLC.
4. A través del TLC, Estados Unidos aseguro una zona de apoyo comercial frente a un Japón tecnológica y competitivamente más avanzado, y frente a una comunidad europea cada vez mas sólida y poderosa comercialmente.
  5. El crecimiento en las compras mexicanas de bienes intermedios obedece a la ausencia de una estrategia agresiva de integración competitiva de las cadenas industriales del país.
  6. La actual política mexicana es incapaz de propiciar la autosuficiencia en productos de consumo básico, como el maíz, o en productos derivados del petróleo, como las resina sintéticas, que se encuentran entre los productos mas importados.
  7. El saldo de la balanza comercial con EU, que había sido deficitario en 1989 y 1994, favoreció a México en 12,531 mdd, en 1995. Sin embargo este lado favorable de México acentúa las controversias respecto a los productos mexicanos en el mercado del norte, entre los que destacan el jitomate, el atún, el aguacate, el autotransporte de carga, el acero, el cemento y las escobas de mijo, lo cual pone en tela de juicio la voluntad de reciprocidad estadounidense respecto al libre comercio. Uno de los casos más sonados ha sido la acusación estadounidense contra el jitomate de invierno mexicano por presuntas practicas de dumping pero la verdadera razón de las disputas con el país del norte es en muchos casos la presión de grupos económicos y regionales, que se ven perjudicados con la entrada de productos mexicanos, más competitivos que los suyos.
  8. Los paneles judiciales previstos en el TLC sobre querellas comerciales trabajan siempre en favor de Estados Unidos.
  9. El gobierno mexicano, ha incrementado algunos aranceles a la importación, en represalia por la medida de salvaguarda aplicada por su vecino a la importación de escobas de mijo y ha propiciado la denuncia de este país ante la OMC, por violar sus reglas en el caso del jitomate.
  10. Las ramas mexicanas con mayor futuro son el automotriz (y, genéricamente, la metalmecánica); metálica básica (como laminados de acero y tuberías de alta presión); minería; petroquímica; agroindustrias; muebles y derivados de la madera; textil (en particular la de confección) y palettería.
  11. Es conveniente aprender las lecciones del país del norte, en cuanto aplicar una política de libre comercio, sin desarticular la industria nacional.
  12. El papel de E.U. como gran potencia emergente en un nuevo mundo unipolar no ofrece una duración muy larga, dada su incapacidad persuasiva, en lo económico y militar. En el panorama geopolítico mundial, no se advierte una solo potencia que lo reemplace, aunque si de bloques, como la Comunidad Europea y la Cuenca Oriental del Pacífico.

13. Se esta corriendo el riesgo de ser un país netamente importador y se esta dejando de lado las cadenas productivas, la producción misma. Queda claro que el ser importador, trae como consecuencia un grave deterioro en la cuenta con el exterior, y entonces, se incurre, cada vez con más frecuencia, al endeudamiento con capitales especulativos y de corto plazo, que nada tienen que ver con inversión directa, y son sólo de cartera.

#### **f. En relación con el MERCOSUR**

1. El desempleo en Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay (MERCOSUR) es significativo, pues a pesar de resultados económicos favorables, no se refleja en la generación de empleos, por la evidente desarticulación entre el sector industrial-exportador (es el que más se apoya). El PIB per capita muestra que en los cuatro países, las cifras son muy desiguales.
2. La pobreza y el desempleo, la marginalidad y exclusión de segmentos fundamentales de sus sociedades, son los mayores problemas que confrontan los países. El reparto de los costos y beneficios de la integración del Mercosur plantea el problema de la división equitativa del trabajo intrarregional.
3. El MERCOSUR, para su completa inserción en el comercio mundial, requiere la inclusión de otras naciones, de Chile, por ejemplo, para acceder al Pacífico y tener contacto con los mercados asiáticos, y de México, para consolidar su comercio con los mercados de Canadá y Estados Unidos.
4. El intercambio comercial entre los países del MERCOSUR es de \$1,300 millones de dólares anuales; que incluyen una gran cantidad de acuerdos de cooperación empresarial y más de 300 alianzas estratégicas. En 1993 el 18% de su comercio exterior global ha estado orientado al propio Mercosur; 27% a la Unión Europea; 9% al resto de Sudamérica; 20% a los tres países. del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y 12% al este asiático.
5. Cerca de 37% de la inversión directa hacia Latinoamérica, se concentra en el MERCOSUR. La Unión Europea es su principal socio comercial: representa 30% de sus exportaciones y 25% de sus importaciones. A su vez, las cuatro naciones han acumulado 70% de la inversión directa europea en Latinoamérica; 12% de sus exportaciones se orienta hacia el Pacífico, el este asiático y Japón y 68% de las inversiones directas de Japón en América Latina, se concentran en estos cuatro países asociados.
6. La situación del Mercosur es muy interesante como integración pero como todas las integraciones regionales que se están realizando en el mundo, es muy complicada pues los países tienen grandes diferencias en lo económico, político, social y cultural.

#### **g. En relación con la Región Económica del Sudeste Asiático**

1. Los países más representativos, por su crecimiento económico y su protagonismo en la definición de un patrón específico de crecimiento en la región económica del Sudeste Asiático son Japón, China, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas (integrada por 47 países: 24 ribereños y 23 insulares).
2. La integración económica industrial del sudeste asiático gira en torno a la energía nuclear, la informática, la automatización, las comunicaciones, la telemática y la biotecnología, permeada por la importante presencia de las empresas multinacionales, caracterizadas por el uso intensivo de capital.

3. La región asiática tiene una división internacional del trabajo dentro de la industria manufacturera y transita de una división vertical del trabajo, entre la industria y la agricultura, hacia una división horizontal del trabajo.
  4. Japón, una de las naciones más industrializadas y desarrolladas en el mundo, muestra tasas de crecimiento del orden de 3.5% anual desde principios de los '80, en simetría con EU, Corea y Singapur (de reciente industrialización) con tasas de crecimiento superiores al 5% medio anual, desde hace más de 20 años. Malasia es una economía en proceso de industrialización, a la zaga de los polos financieros e industriales de la región, ya que sus tasas de crecimiento son más bien conservadoras pero positivas.
  5. La región presenta un desarrollo polarizado y a distintos niveles, cuyas consecuencias, para la integración económica regional, condiciona una marcha lenta, influida también por factores culturales e históricos. debido a las medidas de política económica aplicadas, los flujos de inversión, su dotación de factores productivos (principalmente la fuerza de trabajo y su capacitación); pero sobre todo, al papel asignado a cada nación, en un patrón de crecimiento de tipo particular, encabezado por Japón y los EUA.
  6. Japón presenta una tendencia cíclica, con niveles de empleo estabilizados desde los años sesenta; Corea y Malasia muestran un constante incremento de la fuerza de trabajo empleada. En Corea este signo es relevante y es resultado de una afluencia permanente de flujos de inversión exteriores, así como de una estrategia de crecimiento guiada por la industria manufacturera de exportación
  7. Japón se ha convertido en un inversionista neto (acreedor) en el exterior, sobre todo en el Sudeste Asiático (fundamentalmente de naciones menos desarrolladas: Singapur y Malasia), Corea manifiesta un patrón similar, que lo sitúa como un importante centro financiero. Singapur y Malasia han recurrido constantemente y en orden creciente al financiamiento externo, para desarrollar su proceso de industrialización. El superávit comercial de Japón es la causa por la que se ha convertido en acreedor mundial de capitales desde los '80
  8. Los flujos de inversión japoneses propician un deterioro de la cuenta corriente, en naciones débiles productivamente (Malasia, Corea). Singapur, por el contrario, a principios de los años noventa, cambió el signo de su cuenta corriente
  9. La IED, depositada en los países menos desarrollados, ha generado un notorio avance de la industria exportadora en Singapur y Malasia y Corea. Los casos japonés y coreano son notables, resultantes de la utilización oportuna de ventajas comparativas (competitividad de la fuerza de trabajo capacitada y constante estrategia de penetración del mercado externo).
- h. En relación con el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA)**
1. Existen diferencias notables entre los países del ALCA, tales como: tasa de cambio, condiciones de financiamiento, subsidios, régimen tributario, legislación laboral, políticas ambientales, derechos de propiedad intelectual, grado de importancia del mercado estadounidense en las exportaciones totales etc.; por lo que la abolición de las barreras comerciales no se traducido en acceso equitativo a los mercados por parte de las economías participantes en los proyectos de integración.
  2. Aunque las tasas reales de protección probablemente sean mayores que lo indicado por los aranceles nominales, son las barreras no arancelarias de diversa índole, aplicadas

por EUA y otros países desarrollados, las que representan la mayor restricción a las exportaciones latinoamericanas.

3. Las ventajas del acuerdo de libre comercio del ALCA, según SELA, dependen de la ubicación de los países en la jerarquía de preferencias del régimen arancelario de EUA, obteniendo las mayores ventajas los que se encuentran relativamente más abajo en la escala. La desventaja potencial existiría para países de América Central y el Caribe, con una fuerte dependencia del mercado estadounidense. Para estas naciones los costos, por lo menos en el corto plazo, provendrían del desplazamiento de sus exportaciones, por parte de las economías más grandes de la región, por lo que habría que buscar fórmulas para aliviar dichos costos y, de ser necesario, establecer mecanismos compensatorios.
  4. Es poco probable que se cancelen los pasivos de ALyC, porque varios parlamentarios se oponen a los planes del ALCA, que consideran que EUA no debe ayudar a otros países, en un momento en que sus propios problemas económico son enormes.
  5. El tema de la deuda, en el marco del ALCA, no promete grandes beneficios para la región, pues el monto susceptible de reducirse con base en los criterios establecidos en la iniciativa (12,000 mdd), si bien importante para algunos países, es poco significativo respecto del débito externo global de la región, que para 1989 ascendió a poco más de 420,000 millones de dólares.
  6. La casi totalidad de la inversión proviene de EUA y Europa, aunque una buena parte de la inversión de 1996-1998 (más de la mitad) ha provenido de España, que ha concentrado sus inversiones en actividades financieras, petróleo, telecomunicaciones, transporte aéreo, energía y muy poco en empresas manufactureras, seguida por Estados Unidos, Alemania, Francia y los Países Bajos.
  7. La estabilización macroeconómica, la consolidación y profundización de la integración regional, la apertura comercial y financiera (requisitos de desempeño: exigencias e incentivos para el inversionista extranjero), una tasa de rentabilidad, superior a la de otras regiones en desarrollo, amplios procesos de privatización y políticas de fomento industrial y tecnológico; han propiciado una mayor atracción de las inversiones extranjeras, que se han visto consolidados por la suscripción masiva de Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) y por compromisos sobre inversión en los nuevos acuerdos de integración y de establecimiento de zonas de libre comercio.
  8. Empíricamente, no parece existir mucha coincidencia entre inversión extranjera directa y crecimiento económico. La CEPAL y la UNCTAD concluyen en 3 causas fundamentales: Una buena parte de los ingresos generados por esa inversión fue el resultado de transferencias de activos existentes que no condujeron a la formación de nuevas unidades productivas, contribuyendo muy poco a la formación de capital fijo; los ingresos por concepto de privatizaciones fueron utilizados mayormente en financiar el déficit de balanza de pagos o fiscales, por los gobiernos de la región; la contribución de la inversión extranjera al desarrollo industrial integral ha sido exigua, como en el caso de la dirigida al ensamblaje de manufacturas con partes y componentes importados.
- i. En relación con la Globalización**
1. El antecedente de la globalización se encuentra en el proceso de transnacionalización, etapa en donde las Empresas Transnacionales (ET's) se han fortalecido y consolidado a nivel mundial, gracias a la creación del sistema monetario basado en el patrón dólar; la disminución de barreras al comercio a nivel multilateral en el seno del GATT

principalmente en la Ronda Kennedy, el poderío económico y militar de los EUA, el avance de la tecnología y las políticas de apertura de un importante número de países.

2. Después del fin de la Segunda Guerra Mundial, con la recuperación de Europa y el crecimiento del Asia Pacífico, las empresas norteamericanas empezaron un nuevo proceso llamado transnacionalización, en el que, gracias al poderío económico norteamericano, la mayoría de las grandes empresas de ese país se expandieron por todo el mundo, principalmente mediante la inversión en las economías de Europa, América Latina y Asia.
3. La hegemonía económica de los EUA se ha ido diluyendo, al grado de que en la década de los 60's una nueva confrontación se venía gestando a nivel económico, principalmente en el aspecto comercial con potencias como: Japón, Alemania, Francia e Inglaterra. En esta etapa, el principal método de las empresas transnacionales para conquistar los mercados fue la creación de redes de comercio e inversión, mediante las estrategias llamadas de integración simple, principalmente desde finales de la década de los 60's y principios de los 70's.

**j. En relación con el Proceso Mundial de Globalización y sus Antecedentes**

1. El fin de la guerra fría reformuló las relaciones internacionales, desplazando las tensiones militares, por la competencia y el intercambio económico y haciendo aparecer tres centros de dinamismo económico: América del Norte, Europa Occidental y Asia Oriental; en donde las relaciones entre estos ejes ocupa el centro de los asuntos mundiales.
2. En los últimos cien años, el análisis del capitalismo contemporáneo puede dividirse en las cuatro fases siguientes: la primera, concluyó con el inicio de la primera guerra mundial y se distinguió por el auge de la economía mundial; la segunda, comprendió el periodo de entre guerras (1914-50) predominando la autarquía comercial y financiera; la tercera, vio nacer a las instituciones creadas en Bretton Woods (1950-73), en estos años se restauró el comercio mundial y los flujos internacionales de capitales; finalmente, el ciclo de estancamiento (de crecimiento lento con alta inflación) donde se abandonó el orden monetario mundial (a partir de 1973).
3. La integración de la economía mundial (fase más avanzada del capitalismo contemporáneo) reinició en 1945 con el nacimiento de las instituciones de Bretton Woods -El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM)-, así como, con la creación del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). A través de estas instituciones se restauraron los flujos mundiales de comercio y capitales, generándose una mayor "interdependencia" entre las diversas economías del mundo.
4. La integración económica presenta algunas características, tales como: marcada tendencia a la eliminación de las barreras comerciales y financieras, así como, el permiso al libre movimiento de mano de obra; existiendo países líderes (Estados Unidos, Alemania y Japón) que son capaces de modificar el entorno económico mundial por el tamaño de sus economías de tal forma que cualquier decisión que tomen en materia de tasa de interés o tipo de cambio (por mencionar estos ejemplos) afectan la evolución del mercado manufacturero y financiero del resto del mundo. Estas naciones son "fijadoras de precios", en contrapartida con la existencia de naciones con economías pequeñas, que no tienen capacidad para incidir en el entorno económico mundial (tomadoras de precios).

## k. En relación con el Multilateralismo

1. El multilateralismo tomó forma en lo económico, con los acuerdos de Bretton Woods en 1944, para crear organismos internacionales, concebidos para la integración global (donde cada país o región aprovecharía sus ventajas comparativas) de las economías nacionales mediante la liberalización de éstas, en un ambiente de paz, gestándose tres organismos económicos internacionales: El Fondo Monetario Internacional –FMI- (seguridad y confianza en el aspecto monetario, para promover un mayor comercio y flujos de inversiones a nivel mundial; el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento –BIRF- (creación de infraestructura mediante créditos, para disminuir los costos de transporte y financiar proyectos sociales para homogeneizar el desarrollo de los países miembros) y la Organización Internacional del Comercio –OIC- (lograr un mayor flujo comercial mundial mediante la reducción de las barreras al comercio).
2. El objetivo real del FMI no fue construir un sistema monetario internacional imparcial, sino un sistema monetario donde la equivalencia universal de cambio fuera el oro o el dólar, favoreciendo con esto la expansión económica de EUA.
3. También, la operación del BIRF (después llamado Banco Mundial –BM-), estuvo influenciada por la política expansionista americana, utilizando el otorgamiento de los créditos como una presión para aceptar condiciones económicas o políticas de los EUA.
4. El fracaso del multilateralismo se debió a que: no es posible dar a todas las naciones el mismo peso y representatividad (sus estructuras económicas oligopólicas y economías de escala de EUA, Inglaterra, Francia, Japón y Alemania les proporcionarían una competitividad mayor en detrimento de la industrialización de los países menos desarrollados); la oposición de EUA a la creación de la OIC y su sustitución por el GATT, que permitió tener a EUA una mayor presencia comercial sin que ningún organismo supranacional pudiera restringir; el rápido desarrollo y consolidación del sistema socialista en la URSS.
5. En este escenario internacional, el multilateralismo se transformó en cooperación multilateral, por un lado los países capitalistas liderados por EUA buscaron una mayor cooperación para evitar el avance del socialismo tanto en Europa (Plan Marshall, del cual nace la Organización Europea para la Cooperación Económica [OECE], que en 1961 se convirtió en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE] y la creación de la OTAN), como en Asia mediante pactos multilaterales.
6. El bloque socialista para contrarrestar esta cooperación creó también organizaciones como el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), y en lo militar el Pacto de Varsovia. Básicamente, durante la época de la Guerra Fría la cooperación y coordinación entre los países miembros de los dos bloques estuvo encaminada a defender y expandir la estructura política, ideológica y económica de las dos potencias mundiales, los EUA y la URSS.
7. Con el fin de la Guerra Fría a finales de los '90s, la cooperación multilateral se ha enfocado principalmente a resolver los problemas actuales del capitalismo y a tratar de disminuir los efectos del mismo, inmersa en un escenario de intereses regionales.
8. A principios de la década de los 70's la evolución de la estructura económica internacional propicio que los países de Europa Occidental y algunos del Asia Pacífico, utilizaran en dos vertientes la integración regional: Como la posibilidad de disminuir la penetración de las empresas norteamericanas instaladas ahí y de protección de mercados de otros competidores mediante barreras de acceso; y para incrementar la

competitividad de los productos provenientes de sus regiones y tener una mayor penetración en el mercado internacional.

9. El criterio de preferencialidad ha sido reemplazado por el de reciprocidad (en los distintos tratados de comercio y de inversión), en el trato que los países avanzados dan a los países en desarrollo, tanto en los acuerdos "Norte-Sur" como al interior del GATT/OMC desde los '80, lo que se refleja en la disminución relativa de comercio realizado al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias; lo cual ha ocurrido con la aceptación pasiva –cuando no con la activa aprobación– de los gobiernos de muchos de estos países, en ausencia de medidas que se correspondan con las disparidades de desarrollo existentes entre las contrapartes, –e incluso de aquellos firmados entre países atrasados–, lo cual ha sido calificado por la propia UNCTAD como "la atrofia de la ayuda oficial para el desarrollo (AOD) y ralentización considerable del crédito de las instituciones financieras.
10. El escenario internacional es del todo inadecuado (condiciones mínimas) para hacer frente a los múltiples y graves problemas que hoy están presentes en los países atrasados, y obliga a poner en el orden del día una profunda redefinición de los principios que hoy guían el orden internacional y las relaciones "Norte-Sur".

#### **I. En relación con las Empresas Transnacionales**

1. Las empresas transnacionales (ET's) son aquellas cuyo origen, dirección y propiedad corresponde a residentes de un país desarrollado, de una economía de mercado, que realizan actividades productivas a una escala internacional, cuyo campo de acción de la IED son los flujos financieros; mientras que la Empresa Transnacional va más allá de esos flujos, pues abarca el establecimiento de procesos productivos complejos, que pueden ser independientes de ellos.
2. El impacto de las ET's en la economía mundial son fundamentales; dadas sus políticas internas de desarrollo y su influencia sobre aspectos específicos de la actividad económica, como son: los niveles de empleo, del ingreso, su participación en la inversión y el proceso de transferencia de tecnología a nivel internacional.
3. La expansión de las Empresas Transnacionales no presentan límites en su crecimiento, ya que los montos de sus capitales son realmente considerables y la vinculación con las filiales es cada vez más interna.
4. La globalización ha exigido nuevas formas de organización a las ET's, haciéndolas que se rijan por lineamientos multidireccionales entre las filiales y las firmas, en búsqueda constante de mercados y de movimientos financieros, que les ofrezcan alternativas de corto plazo, tanto al centro (matriz), como a sus sucursales (subsidiarias y filiales), economías de escala para reducir costos, aportándoles elementos que les permita un proceso eficiente de producción, tales como: Control de materias primas; captación de mercados en procesos de apertura; explotación de mano de obra barata.
5. Una de las principales estructuras de organización de las ET's son las denominadas "Intra-firm" (estrategia interna), consistentes en cadenas productivas en las diversas filiales, fuera del país donde se localiza la firma (matriz), en determinada región del mundo, dentro de un proceso productivo.

6. El establecimiento de filiales de las se determina por: Facilidades en Telecomunicaciones y transporte; calidad en recursos humanos; mercado de operación; beneficios fiscales.
7. El rápido crecimiento de la Inversión Extranjera, se ha acompañado de grandes cambios en la composición sectorial de la estructura económica. Durante los años 50's la IED se concentraba a nivel mundial en el sector primario y los recursos basados en la manufactura; en los 70's esta concentración disminuyó, dirigiendo su atención al sector servicios y a la manufactura pero con una mayor intensidad en tecnología (cibernética), por lo que estos sectores presentaron un crecimiento acelerado durante los 80's, y para los 90's concentraron el 60% del total de la IED, a nivel internacional.
8. No obstante que el nivel de ingreso es mayor en los sectores donde actúan las transnacionales, el grado de tecnificación hace que su participación en el valor agregado sea inferior, con lo cual la redistribución del ingreso favorece a los propietarios del capital, con la intensificación del capital-empleo, sin que se redistribuya el ingreso entre los asalariados, afectando la estructura de la demanda.
9. Las Ets se desenvuelven en una estructura de mercados oligopólicos, en la que su competencia se caracteriza por una intensa diferenciación de productos.
10. El comercio internacional que se canaliza al interior de las ETs, en cuanto a sus volúmenes, estructura regional y precios, es una corriente de comercio "intraempresa" diferente a la que se observa en el mercado internacional "competitivo"; que constituye un canal de redistribución de costos y beneficios a la empresa entre los diferentes países con vistas a minimizar el impuesto de los regímenes tributarios.
11. El comercio intraempresa en los sectores extractivos y manufactureros, se refiere básicamente al flujo de materias primas desde las filiales hacia la matriz u otras filiales donde se procesan o distribuyen, mientras que en el sector manufacturero se orientan al mercado interno de los países en que actúan y se constituye esencialmente por flujos de equipos, componentes y materiales, desde la matriz hasta las filiales.
12. La tendencia general de las ETs, es mantener el control de la tecnología y limitar su difusión, principalmente a sus filiales establecidas en el exterior.
13. La transferencia de tecnología que cubre simultáneamente la difusión de innovaciones hacia una filial de la misma empresa, u otra filial de otra empresa, con la que existen acuerdos de "licencias cruzadas", o una empresa independiente, permite integrarse al mercado internacional, pero en aquellos productos que se encuentran en la fase final del ciclo tecnológico.
14. Otra forma de captación de tecnología es mediante la autorización para que se establezcan filiales en el país, cumpliendo con el requisito fundamental de que existan empresas locales capaces de seleccionar, adaptar y perfeccionar la tecnología importada, para competir en los mercados internacionales. Siendo indispensable para ello que la política nacional que orienta y regula la acción de las filiales, induzca el proceso.
15. La IED llega a México porque los capitalistas extranjeros que la realizan, obtienen mayores tasas de ganancias aquí, que en sus países de origen, pues de se dirigen a las actividades que aseguran un amplio margen de ganancia.
16. El 65% de la IED de 1994, se ha calculado, se invirtió en la bolsa de valores (capitales especulativos) y sólo el 35% de ella se canalizó a inversiones productivas en diversas



actividades y empresas del país (no se interesaron por los sectores: agropecuario, minería, electricidad, agua, construcción).

17. Resulta grave que los Estados Unidos hayan sido los principales inversionistas extranjeros en México (2/3 partes de la inversión total), porque hace a México más vulnerable a las decisiones de este país, que supera a todos los demás juntos.
18. La importancia de la IED no se debe a su monto, ya que en conjunto no rebasan el 10% del capital total nacional, sino al control que ejerce en determinadas actividades económicas.
19. Las nuevas inversiones son mínimas, pues provienen de la reinversión de utilidades obtenidas en el país o bien de financiamientos provenientes del sistema bancario nacional, además de que un alto porcentaje se canaliza al mercado de valores.
20. La IED genera problemas en México, pues: salen más divisas de las que entran; (según el Banco de México de 1970 a 1979 salieron del país 6.6 millones de dólares por concepto de utilidades, intereses, regalías y asistencia técnica; de 1989 a 1994, según la SECOFI, la salida de divisas fue de 12,600 millones de dólares); no contribuye a resolver el problema del desempleo y subempleo, ya que utilizan tecnologías ahorradoras de mano de obra; contribuyen a incrementar el déficit de la balanza comercial ya que importan más de lo que exportan; la IED se realiza principalmente a través de ET's que dominan las actividades económicas más importantes del país.
21. México requiere de la IED, pero ésta debe ser controlada y limitada, para que sólo sea un complemento a la inversión nacional, tanto pública como privada.
22. La estrategia de capital transnacional en México, ha beneficiado a grupos de elite, lo cual se ha posibilitado por la fórmula gubernamental de apertura y seducción al capital externo, privatización de la economía, contracción del gasto público, liberalización de precios y el congelamiento de salarios; provocando bajos niveles de rendimiento, despidos masivos de obreros y empleados e imposición de un patrón de acumulación en torno a los conglomerados internacionales.
23. La expansión de las Ets requiere cumplir, como condición necesaria y previa, la decisión de fortalecer las empresas nacionales y articular una política industrial coherente, con el objetivo de abastecer y atender un mercado interno desplazado y con base en ello penetrar en los mercados internacionales.

#### **m. En relación con la Globalización Productiva**

1. La globalización de los mercados y de las actividades de las empresas, como fenómeno de expansión económica a nivel mundial, ha sido generado básicamente por las fuerzas microeconómicas, lo cual se refleja en el incremento de bienes y servicios, vía comercio e inversión, así como el mayor grado de interrelación entre los distintos actores económicos privados a nivel global.
2. La globalización se aceleró por las crisis petroleras y cambiarias a nivel mundial; la crisis financiera en los PED; la liberalización del sistema financiero mundial; la culminación de la Ronda Uruguay; el incremento de la competencia a nivel mundial; los avances tecnológicos, la homogenización de las políticas económicas a nivel mundial, la caída del sistema socialista.

3. La globalización de los mercados se ha enfocado a la disminución de las barreras al comercio, para homogeneizar las preferencias de los consumidores y mejorar el transporte y las comunicaciones, permitiendo a las empresas diversificar sus actividades, a pesar de los cual existen otras barreras que todavía interfieren en los gustos del consumidor y la fuerte competencia entre los productores internos, haciendo que la globalización de los mercados tenga una modesta dinámica, forzando a las empresas a localizar sus actividades cerca de los mercados de consumo.
4. La globalización se relaciona con todo lo que genere condiciones en las cuales el incremento de una fracción de valor y riqueza sea producido y distribuidos mundialmente con un sistema de redes intrafirma. A nivel de las firmas la globalización puede ser expresada (entre otros índices) mediante: el incremento en la IED; el incremento en el comercio mundial (especialmente de bienes intermedios, de los cuales un gran porcentaje es comercio intrafirma); el surgimiento de un importante número de acuerdos de cooperación entre firmas en campos como la I&D, abastecimiento, producción, distribución y venta.
5. La nueva configuración en la estructura industrial mundial se caracteriza por la formación de redes intraindustriales globales (multinacionales, redes de alianzas estratégicas, subcontrataciones y coinversiones con ventajas competitivas construidas por las firmas), sobreponiéndose a la tradicional estructura de la especialización internacional.
6. Este énfasis sobre lo local o regional contradice la perfecta movilidad del stock humano, físico y financiero de una economía global, pues aunque los flujos financieros se han insertado a nivel mundial, no ocurre lo mismo para el capital físico (sólo cuando hay que disminuir los costos) y en menor medida en la movilización de capital humano.
7. La globalización se ha enfocado a sectores específicos como el sector financiero o de algunas industrias, donde las grandes empresas transnacionales han generado procesos de producción, distribución y venta, con alcance mundial.
8. Siendo las fuerzas microeconómicas tanto internas como externas, las impulsoras de la integración económica, surge la visión de controlar esas fuerzas desde un aspecto regional, ajustando la estructura de las naciones a la dinámica de las fuerzas microeconómicas.
9. Los profundos cambios estructurales sufridos en las últimas décadas en el comercio internacional, en la inversión privada y en la transmisión de tecnología favorecidas por la liberalización de la economía internacional, el avance en la información y la tecnología y la búsqueda de una mayor competitividad, han tenido como fuerzas propiciadoras a las Empresas Transnacionales (ET's), impulsadas por las nuevas estrategias de los gobiernos nacionales (principalmente en los Países en desarrollo - PED), la redefinición de su sistema de producción, organización y administración, distribución y consumo de los bienes y servicios, así como sus activos mundiales, cambiando el disperso y fragmentado proceso de producción de sus filiales en un sistema de redes integradas de producción y distribución a nivel regional o global.
10. Las economías a escala, a nivel mundial, han reforzado la rivalidad internacional oligopolista, en muchas industrias de las ET's, creando mercados regionales y en algunos casos globales, para un rango de productos en particular, estandarizando los productos a través de las fronteras nacionales y con una mayor relación entre las filiales y la matriz.

11. En los últimos años se ha fortalecido la relación entre el comercio y la inversión extranjera directa (IED) debido a que las ET's utilizan sus activos para aumentar su competitividad y sus beneficios.
12. Estos cambios en la estructura productiva han: incrementado y reordenado la composición del comercio y los flujos de IED; diversificado las fuentes de aprovisionamiento de tecnologías y materias primas; y adaptado los ciclos de producción a la demanda específica de bienes y servicios de cada mercado.
13. El comercio y la inversión mundiales registraron un cambio sustantivo, tanto cuantitativo como cualitativo, debido a la disminución de los efectos negativos de la crisis financiera en un importante número de PED, así como por el efecto de los procesos integradores tanto en Europa, como en América.
14. El número de ET's, de flujos de IED y de filiales de las ET's han crecido más rápido que sus contrapartes nacionales.
15. La estandarización de los bienes, la convergencia en los patrones de consumo y la disminución en el costo de transporte generaron grandes mercados oligopólicos en los sectores automotriz, aeroespacial y electrónico, que al combinarse con economías a escala y el abastecimiento de bajo costo a nivel mundial, transfirieron tecnología de las casas matriz, en un limitado rango de actividades, y en actividades que abastecieran a la matriz de bienes específicos, con objeto de ser más competitivas para producir en el país de origen, surgiendo lazos extrafronterizos (como las subcontrataciones) y creando flujos en doble sentido, entre la matriz y las filiales, en las que se incorpora información, valor agregado y tecnología.
16. La división regional del trabajo promovida por Japón, ha desarrollado un modelo de industrialización que coloca a Japón a la cabeza de la región, y en donde los países restantes, uno a uno, toman la posición del mercado que deja Japón, que cede a sus "seguidores" la tecnología más avanzada, una vez que ha desarrollado otras.
17. Japón, Singapur, Corea, Taiwán y Hong Kong experimentan un declive en sus ventajas comparativas en sectores intensivos en mano de obra (textiles y vestido, calzado, alimentos procesados, productos metálicos), orientándose hacia la producción y exportación de bienes intensivos en capital y tecnología. China, Indonesia, Tailandia y Filipinas tomaron ventaja de dicha transición, basando su desarrollo industrial en procesos productivos intensivos en mano de obra, que requieren tecnologías estándar.
18. Las empresas de la industria electrónica japonesa modificaron sus estrategias de producción, distribución y venta, mediante políticas proteccionistas en los mercados a los que exportaba sus productos y el fuerte desarrollo de las exportaciones de bienes electrónicos producidos por las Nuevas Economías Industrializadas (NIE's), para lograr expandir su producción, acceso máximo al mercado y la minimización de los costos.
19. Un número importante de empresas electrónicas japonesas empezaron a mediados de los 80's a utilizar tres estrategias principales: de diferenciación del producto, de exportación intraindustrial y de división del trabajo regional en subprocesos en cada país en donde tuviera un desarrollo más eficiente o fuera menos costoso (especialización en la producción a nivel intrafirma e intrarregional).
20. La producción internacional de las ET's, , ejercen una influencia cada vez mayor sobre el volumen y la naturaleza de las transacciones transfronterizas.

21. Las ingerencias de las Et's (compuestas por unas 40,000 empresas matrices y 250,000 filiales extranjeras) no solo se concentra en la IED, sino también abarca otro tipo de actividades como: la subcontratación, la concesión de licencias y la concesión de franquicias, con las cuales es posible penetrar en los mercados de mercancías, servicios y factores de producción y organizar la producción internacional.
22. La penetración de las ET's a nivel mundial es extraordinaria, al grado que, por citar un ejemplo, las ET's que tienen su sede en EUA, de cada 5 dólares ingresados por la venta de mercancías y servicios que venden al extranjero, 4 provienen en realidad de las mercancías y servicios producidos por sus filiales extranjeras o vendidos a ellas.

**n. En relación con la Globalización Tecnológica**

1. La tecnología (maquinaria, equipo físico, reservas de conocimiento usado en la producción y la mercadotecnia, calificación del personal, métodos administrativos, estructuras de organización y rutinas de trabajo), considerada hasta los 50's como un factor residual para explicar el crecimiento de la producción, es hoy reconocida como factor importante de incremento en la productividad de todos los factores de la producción (tangibles -capital y fuerza de trabajo- e intangibles - organización y control de calidad-), de mayor competitividad internacional y de mejora en las perspectivas de crecimiento de la empresa, de evolución de las relaciones económicas internacionales (porque el impacto del progreso tecnológico es variable y su distribución es desigual en los países), en la que las ET's han sido las principales promotoras de la globalización tecnológica (innovación y transferencia).
2. Los gobiernos de los países exitosos en su industrialización han intervenido para crear capacidad tecnológica, tanto funcionalmente (para reforzar las fuerzas del mercado, sin favorecer ninguna actividad en particular) como selectivamente (para promover determinadas actividades o favorecer a determinadas empresas).
3. Las empresas podrían adquirir capacidades tecnológicas en el mercado, pero es necesario adquirir el conocimiento necesario para manejarlas, lo cual supone capacitación, adquisición de nueva información, experimentación e interacción con otros agentes, que requiere esfuerzos y gastos a todos los niveles, y apoyo externo, adquiriendo preponderancia la investigación y el desarrollo.
4. La protección podría hacer menos urgente la inversión para adquirir capacidad tecnológica, pero tendría que ser temporal (en función del período de aprendizaje), transparente, selectiva (no proteger demasiadas actividades, ni compensar las ineficiencias de la empresa, de la mano de obra o de la infraestructura), incentivar (políticas fiscales y crediticias, tipos de interés, corrientes de tecnología, inducción de actividades de I y D nacional, vínculos interindustriales, etc.) a las empresas para alcanzar los niveles de rendimiento mundial, pero procurar reducir los costos exteriores de la actividad protegida, para evitar que las empresas se queden en la fase "naciente" y nunca lleguen al nivel de competitividad de los mercados mundiales y quedar eliminadas del proceso de integración productiva intrafirma.
5. El rápido aumento de las actividades innovativas y exportaciones de tecnología de Japón y Alemania a otros PD, ha disminuido la disparidad entre estos y EUA e intensificado la rivalidad en el mercado internacional de tecnología, donde existe una multipolaridad, cada vez mayor, en el suministro de ésta, logrando con ello una globalización tecnológica.

6. EUA ha pasado a ser, desde 1985, un gran importador neto de bienes de capital, aunque su déficit no es igual en todos los sectores, pues en aeronáutica, telecomunicaciones, máquinas para oficina y maquinaria de construcción, pues los pagos por regalías y otros derechos demuestra que EUA sigue siendo el proveedor más importante de tecnología, sobre todo de los PED; aunque estos ingresos son más reflejo de los éxitos de innovación, que de los logros actuales. En otros, como las máquinas herramientas, o textiles y las máquinas de imprenta, la proporción del mercado que les corresponde ha disminuido substancialmente.
7. Japón es el más dinámico PD en exportaciones de tecnología, desde los 70's, pues es el único país desarrollado con superávit comercial desde principios de los '80 en todas las categorías de manufacturas (de baja, media y alta tecnología) sobre todo en microelectrónica, robótica, nuevos materiales, etc. En otros sectores de interés en el corto plazo, para los PED, como los productos químicos y la agroalimentación, su posición es relativamente más débil.
8. Alemania ha fortalecido su posición como fuente de tecnología en sectores relativamente viejos (textiles, construcción y maquinaria) debido a su experiencia en su diseño y fabricación; Francia ha progresado en telecomunicaciones y telemática; las principales economías europeas, con su creciente cooperación, han fortalecido su posición en aeronáutica; Suiza y Suecia han dominado tecnologías en metalurgia, instrumentos de precisión e ingeniería civil y en general, las empresas de Europa Occidental han desarrollado vínculos tecnológicos más estrechos, con países de África.
9. Los PED (sólo un número reducido de PED - grandes exportadores de manufacturas de Asia-), durante los '90, aumentaron sus exportaciones de bienes de capital y de inversión extranjera (sus flujos siguen siendo pequeños en valor absoluto, pero han crecido más rápido que las corrientes de los PD), dirigidas a otros PED, especialmente de la misma región para aprovechar los costos salariales más bajos y otras ventajas regionales.
10. Algunas empresas de los PED, receptoras de tecnología, han participado más en el diseño, la construcción y el funcionamiento de proyectos de inversión, gracias a la diversificación y apertura de los mercados internacionales de tecnología; sobre todo en áreas donde no hay participación en el capital o con participación minoritaria (a diferencia de las transferencias efectuadas por intermedio de filiales, en las que se tiene una participación mayoritaria -empresas mixtas; acuerdos de concesión de licencias y de transmisión de conocimientos; importaciones de maquinaria; contratos de gestión, concesiones comerciales, subcontratación internacional, arrendamientos financieros y acuerdos sobre comercio compensatorio que implican trasferencias de tecnología-).
11. Desde la década de los 70's han surgido Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), proveedoras de tecnología, que han enfocado la transferencia de tecnología con un criterio más diversificado que antes, lo cual es ratificado por la UNCTAD al indicar, que en Francia el valor de las corrientes de tecnología de las PYMES a los PED aumentó entre 3 y 4 veces entre 1976 y 1985, lo cual también se ha observado en otros PD, como Alemania e Italia; o en Asia, donde aproximadamente, la mitad de las inversiones extranjeras totales efectuadas por empresas japonesas en la década los 70's, correspondió a las PYMES.

12. Las PYMES se sitúan en industrias de menor escala, particularmente industrias metalúrgicas e ingeniería, en que las tecnologías están relativamente normalizadas, que les posibilitan atender las necesidades de esos sectores en los PED.
  13. La participación de las PYMES de Europa Occidental en la transferencia de tecnología a los países de Europa Oriental ha sido cada vez mayor: aproximadamente han participado en la mitad de las 168 empresas conjuntas creadas, durante la década pasada, entre empresas de los PD y empresas de Europa Oriental.
  14. El aumento de empresas tecnológicamente eficientes y de la capacidad de los competidores para asimilar, reproducir y mejorar la tecnología, hace que las empresas, cada vez más, protejan sus activos tecnológicos contra la imitación de las empresas competidoras, mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual (patentes, derechos de autor y marcas), el secreto de esos derechos de propiedad, el plazo de espera para introducir productos nuevos, las ventajas de la curva de aprendizaje y el acceso a activos complementarios, sin los cuales no puede explotarse una tecnología, especialmente en informática, telecomunicaciones y biotecnología. La protección de los derechos de propiedad intelectual, se ha acompañado por fusiones, empresas conjuntas y diversos tipos de alianzas tecnológicas estratégicas por parte de muchas empresas que fabrican productos de alta tecnología en los PD.
  15. La globalización ha modificado las relaciones productivas y comerciales entre empresas y países, la división internacional del trabajo, la importancia relativa de los factores productivos y las ventajas comparativas, sobre todo en la microelectrónica y en la biotecnología y ha convertido al conocimiento científico técnico en pieza central del proceso productivo y económico en general.
  16. La globalización ha desmaterializado el proceso de producción (disminución de la cantidad de mano de obra, materias primas y energía por unidad de producto terminado), ha acelerado el desarrollo continuo de nuevos materiales y de la biotecnología (biorevolución): reciclaje de metales, hilatura y colada en la industria textil, fundición de metales, miniaturización de partes y equipos, reducción del desperdicio de materiales mediante diseños calculados exactamente, desarrollo de superplásticos, utilización de microorganismos y mejora genética de variedades de animales y vegetales, bio-gas, desarrollo de semillas y razas mejoradas genéticamente, entre otros.
- o. En relación con la Globalización Financiera**
1. Después de la creación del FMI, el sistema financiero experimenta una expansión internacional cuantitativa y cualitativa, generada por la transnacionalización (impulsada principalmente por las empresas norteamericanas) cuyo auge data de finales de los 70's y durante los '80s, que lo han llevado a la globalización financiera.
  2. La globalización financiera afecta el libre flujo de capitales a nivel mundial, generando crisis financieras en distintos países al mismo tiempo, sin importar su nivel de desarrollo, que muchos países calculen sus tasas de interés en función de factores internos, pero ponderando en mayor medida la evolución del tipo de cambio, las tasas de interés de los principales centros financieros (EUA, Alemania, Japón, Inglaterra, entre otros) y el nivel de riesgo-país.
  3. La globalización financiera ha cambiado han el nivel y dirección de los flujos financieros, así como la composición de las corrientes financieras, debido a la desvinculación (1971) de las monedas a patrón oro, la desregulación de las tasas de

interés y de las actividades permitidas a distintos tipos de instituciones financieras, principalmente en los PED, los cambios tecnológicos y las innovaciones financieras, los menores rendimientos en los mercados financieros en los PD, La crisis de la deuda de los PED (principios de los '80s), el desarrollo de las telecomunicaciones y de la informática.

4. La integración de los mercados financieros a nivel mundial ocurrió por: la internacionalización productiva (la banca internacional siguió o precedió a las empresas transnacionales), los problemas en la balanza de pagos de EUA (mitad de los 60's), la aparición de potenciales clientes en los PED (gobiernos y empresas), en un período de desaceleramiento de los PD y por ende sus tasas de beneficio eran menores que en los primeros países.
5. La globalización financiera se consolidó desde principios de los 70's, gracias a la nueva estructura monetaria internacional que permitió expandir el circulante monetario a nivel internacional y crear otras formas de dinero y de financiamiento a nivel internacional.
6. El régimen actual, con su virtual abandono de toda regla cambiaria, permitió a la economía mundial hacer frente a las crisis petroleras de 1973 y 1979 y asimilar, con relativa suavidad, el rápido desarrollo de los mercados financieros internacionales y la creciente importancia económica de Europa y Japón. Sin embargo, el desempeño del actual sistema es poco satisfactorio debido a la alta volatilidad y los frecuentes desalineamientos de los tipos de cambio, provocados principalmente por los mercados financieros.
7. El FMI, desde 1976, adoptó una política de "préstamos de estabilización" a los PED, impuesta por las naciones ricas a las pobres, a través de reducciones en el déficit presupuestal mediante contracción de los gastos sociales y congelación de salarios, con el objeto de buscar una estabilidad monetaria nacional, que disminuya las presiones inflacionarias y con ello coadyuvar a mantener un equilibrio monetario internacional. Esta política es una verdadera "camisa de fuerza" para el desarrollo de los PED, al grado de crear condiciones favorables para el gran capital de las empresas multinacionales, haciendo que las actividades de los gobiernos favorezcan al sector privado, que rijan las fuerzas del mercado, la libertad cambiaria y la disminución de la burocracia y los gastos sociales.
8. Los antecedentes de la globalización financiera son el mercado de los eurodólares y los eurobonos, por la necesidad de los países y de las empresas, de allegarse de dólares para financiar sus proyectos. Los comienzos del mercado de los eurodólares no son precisos, pero se estima que datan de 1949, cuando el nuevo gobierno comunista chino y los rusos quisieron proteger, frente a los norteamericanos, sus activos en dólares, colocándolos fuera de los EUA, que pronto empezaron a circular por otros bancos europeos, tomando el nombre de eurodólar.
9. La desregulación, suprimió los controles de cambio, liberó los mercados financieros internos, cuyo inicio se da en los EUA el 1 de mayo de 1975 (día conocido como el Mayday), con las reformas de la Bolsa de Valores de Nueva York (permiso para que las comisiones de los agentes fueran negociadas por cada operación y no fijas como antes; las normas reguladoras de los fondos de pensión; de las restricciones antimonopolios; de las fusiones y adquisiciones de empresas; y de las normas de actividades competitivas de los bancos). Así, importantes sumas de dinero quedaron libres de moverse hacia la mejor inversión.

10. Los capitales especulativos, proliferan, a partir de 1980, cuando los EUA registraron un índice de inflación de 13.5%, mientras que las tasas de interés a corto y largo plazo se situaron en 11.4% y 11.5% respectivamente (tasas de interés reales negativas), pues los inversionistas financieros buscaron depositar sus capitales en mercados internacionales donde los rendimientos fueran mayores, haciendo que los fondos de pensiones emprendieran una intensa actividad en el negocio de las acciones ordinarias, constituyendo carteras de títulos internacionales.
11. Los Fondos de Pensiones fueron uno de los elementos más importantes y dinámicos de la integración financiera mundial, pues estos fondos diversificaron sus actividades, en diferentes instrumentos, en diferentes países, buscando mayor rentabilidad y seguridad para sus clientes, siempre en función de una cierta medida de riesgo.
12. La integración de los mercados de acciones y obligaciones, fue impulsada por la necesidad de los gobiernos de financiar sus déficit, mediante la emisión de valores y obligaciones tanto a nivel nacional, como internacional.
13. Los principales componentes de los flujos de capitales dirigidos hacia los PED han sido la inversión extranjera directa (IED) y la inversión de portafolio, desde mediados de los '80s, pues la crisis financiera de los PED en 1982 abrió un amplio horizonte para los capitales especulativos, ya que las agudas dificultades financieras de la mayoría de los PED, acrecentaron su necesidad de movilizar y allegarse de recursos financieros, en gran escala.
14. La consolidación de la globalización financiera se da hasta principios de la década de los 90's cuando se produjo la nueva corriente de capitales a los PED, basada en la bursatilización e innovación financiera de los EUA; la caída en la rentabilidad de los activos financieros estadounidenses, resultado del ciclo recesivo iniciado en esa década y el descenso en la tasa de interés en la mayoría de los países desarrollados.
15. El acelerado proceso de innovación y de desregulación financiera, si bien elevó y diversificó las fuentes potenciales de recursos para las economías en desarrollo, más tarde sería la causa, en buena medida, de las graves perturbaciones de los mercados.
16. El auge de flujos a los mercados emergentes se motivaron por: La reestructuración de la deuda externa de varios países, las privatizaciones, la desregulación de los mercados de valores en materia de inversión foránea, la flexibilización del marco legal para la inversión directa, la oferta de nuevos instrumentos; así como de acciones y obligaciones, con las altas expectativas de rendimiento, por parte de grandes corporaciones, la presencia de tasas de interés reales, superiores a las prevalecientes en los mercados de los países desarrollados.
17. Los mercados de divisas han sido dominados por fuerzas especulativas, que con frecuencia provocan perturbaciones internacionales, pues la desregulación, liberalización e integración financiera, aumenta con mucha más rapidez que el producto, el comercio y la inversión directa mundiales, lo cual no mejora la asignación internacional del ahorro, pues la mayoría de las operaciones financieras internacionales se originan por decisiones de cartera (rentistas, y no decisiones de empresarios) y la mayor parte de las operaciones monetarias se generan por el comercio de activos financieros y no por las corrientes de ahorro.
18. Los problemas en el sistema monetario y financiero internacional inciden negativamente en la evolución del sistema monetario, pues los países industrializados no han tenido un enfoque coherente para el manejo de los tipos de cambio, lo cual se



agrava por la persistencia de cuantiosos déficits fiscales que absorben una parte significativa del ahorro mundial y que contribuyen a elevar la tasa de interés, desalientan la inversión y alientan los problemas de los países deudores y de los importadores de capital.

19. Se requiere un sistema cambiario internacional más estable para beneficiar a la economía mundial, que dada la estructura de poder, la dificultad es de naturaleza política, de tal manera que la conducción de la política económica de los PD, se sujete a reglas mínimas, como son un mayor control de los flujos de capital, una política monetaria estable, una más estrecha relación entre los bancos centrales, un recorte en los instrumentos financieros a nivel mundial y una valuación más real de su moneda, en relación a las monedas internacionales.
20. La distribución de la liquidez internacional ha sido muy ineficiente e inequitativa (no existe un organismo internacional que regule y controle las necesidades de liquidez de la economía mundial y de los distintos grupos de países), pues en los 90's, 22 naciones industriales y 18 en desarrollo, controlaron 90% de las reservas del mundo. Por otra parte, 138 países no tenían acceso a los mercados internacionales de capital sobre bases voluntarias y, se estima, que 110 tenían solo 8% de las reservas internacionales totales.
21. Las escasas reservas hace muy vulnerables a los países ante cualquier contingencia, pues la dificultad para obtener crédito externo les deja un margen de maniobra mínimo para encarar sus problemas de pago externos, con frecuencia se ven obligados a hacer ajustes significativos a su demanda interna, dando por resultado: bajas tasas de inversión y crecimiento económico, con los consecuentes costos sociales de elevados niveles de pobreza y desempleo.

**p. En relación con las Contradicciones de la Globalización**

1. Las instituciones internacionales que surgieron de la reunión de Bretton Woods, en la década de los 40's, fueron una reacción a los problemas enfrentados en la década anterior: El desplome del sistema monetario internacional, el desempleo, la deflación, el descenso de los precios de los productos básicos, el aumento del proteccionismo, la disgregación de la Sociedad de las Naciones, pero su papel se vio considerablemente disminuido después de 1960, al desplazarse las decisiones económicas mundiales, a grupos reducidos como el G-7, la OCDE, así como a los mercados internacionales de capital.
2. A pesar de las instituciones internacionales, el mundo globalizado entró, al inicio de los '90s, en una nueva fase de recesión, cuyas causas fundamentales fueron el endeudamiento excesivo de los PD (producto de la expansión económica de los 80's), las políticas restrictivas para mantener una estabilidad macroeconómica y la especulación financiera, provocando una serie de reajustes estructurales a nivel internacional, que han generado desequilibrios y nuevos fenómenos tales como globalización - concentración; liberación - proteccionismo; productividad - desempleo; riqueza - pobreza; industrialización - medio ambiente y globalización-soberanía.
3. La concentración geográfica nacional y regional (enclaves o corredores industriales de mediana o alta tecnología), es producto de que las empresas y las industrias quieren localizarse en centros donde abastecen la producción o cerca de los mercados de consumo, para enfrentar la competencia de otras regiones con ventajas comparativas y economías de escala.

4. Los PED iniciaron la liberalización unilateral de sus mercados, a través de la reducción de medidas arancelarias y no arancelarias, sobresaliendo América Latina, en contraste con las naciones industrializadas que han acentuado sus medidas proteccionistas, arancelarias y no arancelarias, principalmente los EUA y la UE, ocasionándoles pérdidas en la exportación y el bienestar a los PED, difíciles de calcular de manera cuantitativa, pero que su abolición a los productos manufacturados, según estima el FMI, llevaría a un incremento del PIB de los países en desarrollo, de 1.5%; según el Banco Mundial, a un incremento de 50 mmd en las exportaciones de los PED (casi el total de la Ayuda Oficial para el Desarrollo) si se redujeran al 50% las barreras comerciales de la UE, Japón y EUA.
5. La última recesión mundial, según la OCDE, ha provocado un cambio en el nivel y características del desempleo (que ahora también afecta al sector servicios y ya no sólo a la industria manufacturera y la construcción) y la duración del tiempo de desempleo (menor posibilidad de reincorporación de desempleados al mercado laboral), teniendo como causas, entre otras: los cambios tecnológicos, que desplazan a la fuerza de trabajo; las políticas económicas de estabilización monetaria y financiera (control de la inflación, del déficit gubernamental y de la deuda pública), imposibilitando a los gobiernos a instrumentar programas de fomento de empleos (y restringiendo el gasto destinado a la seguridad social), la disparidad entre salarios y productividad (incremento en los costos de producción en los PD); competencia de países con menores salarios.
6. El carácter sostenible corre gran peligro en un mundo en que una 1/4 parte son ricos y 3/4 partes son pobres, la mitad son democráticos y la otra mitad, autoritarios; se niega a los países pobres el acceso a las oportunidades económicas mundiales; la disparidad del ingreso entre el 20% más rico y el 20% más pobre de la población mundial se ha duplicado en los últimos 3 decenios; una 1/4 parte de la humanidad no puede satisfacer sus necesidades humanas básicas; los países ricos consumen 4/5 partes del capital natural de la humanidad sin estar obligados a pagar por él. El concepto de un mundo único y un planeta único simplemente no puede surgir de un mundo sumido en la desigualdad.
7. La globalización implicó que se acelerara el desarrollo industrial en el mercado mundial y la capacidad competitiva, pero, a la vez el crecimiento económico pone en peligro la existencia misma del hombre al destruir su medio ambiente.
8. La profundización de la globalización, en el marco de la política neoliberal, hace que el Estado pase, de ser un importante sector en la dinámica económica, a solo un observador que legisla para el buen funcionamiento del mercado; visión que ha disminuido el aparato estatal (mediante la eliminación de sus activos, programas de privatización y control de los déficit fiscales), lo que ha generado que pierda soberanía en el campo económico.
9. El Estado-Nación se ha ido debilitando a medida que la adopción de decisiones pasa de la escala nacional, a la escala regional o mundial, lo cual requiere reexaminar el papel de los Estados, en el escenario mundial.
10. Los organismos internacionales, producto de las condiciones de posguerra, ayudan cada vez menos al regulamiento del funcionamiento del mercado mundial en todos sus ámbitos, por lo que hay que reforzar las instituciones de coordinación mundial bajo la consideración de que los mercados han asumido escala planetaria y los problemas de la prosperidad como los de la pobreza, vinculan las preocupaciones de todos los pueblos.

**q. En relación al Fondo Monetario Internacional.**

1. El FMI debe de tener una nueva reestructuración ya que ha dejado de tener el papel que le dieron origen, y que muchas veces se confunde con el papel que tiene el Banco Mundial.
2. Es necesario un nuevo Sistema Monetario Internacional y de una nueva moneda mundial, debido a la pérdida que va registrando el dólar, por lo que no habría que descartar la idea de una nueva patrón moneda.

**r. En relación a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)**

1. La labor de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), ha dado impulso político a la acción de otros organismos internacionales, como haber fijado la asistencia oficial al desarrollo, para asignar ayuda por el 0.7% del PNB de los países donantes, el mejoramiento del mecanismo del FMI para la financiación compensatoria de los déficit de los ingresos de exportación de los países en desarrollo, y la creación de los derechos especiales de giro.

**s. En relación con la Política de Comercio Exterior de México**

1. La política actual de comercio exterior de México está condicionada por la evolución nacional y la coyuntura internacional.
2. Los PED, especialmente aquellos que han registrado avances en la estructura de su planta productiva, deben implementar políticas de industrialización y comercio exterior que permitan diversificar sus exportaciones, con objeto de evitar una excesiva dependencia de las ventas de productos básicos y aprovechar las oportunidades cada vez más amplias que presenta el intercambio de productos industriales.
3. Las políticas de los PED deben apoyarse en un acceso fluido de sus exportaciones en los mercados internacionales, particularmente de los PD, pues un lento crecimiento de la economía en estos países, aunado a la creciente resistencia para facilitar el proceso de reestructuración industrial, obstaculizaría significativamente los esfuerzos de los países en desarrollo y podría empeorar de no ser atenuado, las tendencias coercitivas del comercio internacional.
4. México, como país exportador de petróleo, tiene el imperativo urgente de promover la exportación de nuevos productos en los próximos años y reconocer las prioridades respecto a las importaciones.

**t. En relación con la Balanza Comercial por Regiones**

1. Los principales socios comerciales de México, en orden de importancia, son: Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y Canadá.
2. Las exportaciones mexicanas, en el periodo 1990-1998, presentan movimientos cíclicos, cuyas fases de crecimiento responden a la operación de maquiladoras.
3. La balanza comercial de México, con países latinoamericanos, para el período 1993-98, muestra, en orden de importancia, como principales mercados de destino a Colombia, Venezuela y Chile; y como principales abastecedores a Chile, Venezuela y Colombia.

4. Los bienes de uso intermedio han representado cerca del 50% de las exportaciones en el período 1995-98, porcentaje que fue disminuyendo gradualmente en ese lapso, compensándose por las ventas de bienes de capital. Los bienes de consumo se mantuvieron como un segmento de crecimiento constante, con un ligero repunte en 1998.
5. La actividad económica México que mayor participación ha tenido en los mercados externos, es la manufacturera, pues representan casi el 90% de las exportaciones totales de México. Entre los principales productos exportados, figuran los automóviles para transporte de carga y personas, motores para automóviles y autopartes; máquinas para procesamiento de información, cerveza, conservas, artículos de tela y algodón, materias plásticas y resinas sintéticas, manufacturas de materias plásticas o resinas, vidrio y cristal, hierro en barras y en lingotes, y tubos de acero.
6. Las ventas al exterior tienen una proporción creciente aportada por las maquiladoras (en 1990, la maquila representaba el 34% del total exportado; para 1998, ya era el 45%).
7. América del Norte es el principal destino de las exportaciones mexicanas. Para el año de 1998, su peso ascendió casi al 90% del total.
8. La concentración de las exportaciones mexicanas hacia los EUA, además de los riesgos que conlleva, marca una tendencia a agudizarse. La tendencia a vender en un solo mercado es constante, lo que contrasta con los restantes mercados regionales, cuya importancia declinante es evidente, a excepción de Centroamérica, que mantiene el mismo nivel en el período 1990-98.
9. México ha obtenido grandes recursos, a través de los años, de las exportaciones del petróleo. Aún hoy, es una fuente estratégica en los recursos del Gobierno, y ha sido especialmente importante en la política del gasto público. Si bien la reciente caída de los precios de petróleo trajo consigo que México dejara de percibir divisas por concepto de venta del producto, el impacto, aunque importante, fue menor al que se resintió en el ingreso interno.
10. Las ventas al exterior mexicanas y, en general, su comercio exterior, se ha concentrado en 18 productos (representan el 47% de la exportación total de 1998 y 51% del período enero-marzo de 1999), en 285 empresas que las generan (de un padrón total de más de 2 millones), y en 5 entidades del país (DF, México, Puebla, Jalisco y Nuevo León), de acuerdo con INEGI (35% de las ventas) que se dirigen a un solo mercado (EUA: 87.5% de las exportaciones totales).
11. No se puede negar que México ha incrementado sus exportaciones en cantidad y valor, ya que durante los años '60s, un grupo de aproximadamente 6 o 7 productos, representaban más del 60% del total exportado. Entre ellos figuraban el jitomate, el azúcar, algunos minerales, la plata, camarón, café, ciertos productos químicos en sus formas primarias, el maíz y el petróleo. La industria textil y del calzado no tenían la relevancia de hoy, y la industria automotriz y de las autopartes, eran aún incipientes.
12. A partir de los diversos tratados comerciales que México ha firmado, ha crecido la diversificación e incluso se han obtenido superávits en el intercambio con varios países; sin embargo, y a pesar de que a EUA, se han sumado Japón, Alemania, Canadá, España, Francia, Venezuela, Reino Unido como países de destino de los productos mexicanos, los niveles de compra no se asemejan a los del primero.

13. La apertura comercial y la inversión extranjera ha tenido un impacto regional en el país muy desigual, constituyendo las manufacturas el sector más importante de la actividad vinculada al comercio exterior (exportaciones e importaciones: alrededor del 50% del PIB), cuya concentración coincide con los estados y regiones que más exportan. Así, en 4 estados se concentra el 46.2% del PIB: Distrito Federal (22.8%); México (10.4%); Nuevo León (6.6%) y Jalisco (6.4%), que también se distinguen por el dinamismo adquirido en el sector servicios. En sólo 6 estados, se concentra el 89.3% de la inversión extranjera: Distrito Federal (59.1%); Nuevo León(10.3%); Baja California( 5.9%); Chihuahua (5.8%) ; México (4.2%) y Tamaulipas (4.0%). Lo cual advierte la necesidad de buscar fórmulas para distribuir más ampliamente los buenos efectos de la industrialización y del comercio exterior, para traducirlos en bienestar generalizado.
14. Las importaciones de México, en el periodo 1990-1998, son superiores a las exportaciones, pues su tasa media de crecimiento fue de 15.9%, en contraste con la de las exportaciones, que en el mismo lapso fue de 11.6%; financiándose con las exportaciones y con los ingresos provenientes de diversos renglones de la balanza de pagos; por lo que vale la pena pensar durante cuánto tiempo la economía nacional puede sostener este desequilibrio estructural, y en qué monto los ingresos de capital externo podrán seguir respondiendo a la expansión de tales adquisiciones, puesto que sostener ese aumento, sin que las exportaciones puedan financiar sanamente las importaciones, podría provocar un desequilibrio acumulado similar al de los años 1992 a 1994, situación que se agravaría por la situación de la economía mundial, y en especial la de Estados Unidos.
15. Dado que la participación directa del Estado, dentro de la estructura económica actual, en las actividades productivas se ha replegado, el comportamiento comercial de México, ya no recae solamente en el sector público, pues el déficit comercial se manifiesta acusadamente en las cuentas del sector privado.
16. Las compras de México en los mercados externos se concentran, en cuanto a los países de donde provienen, los productos, las empresas y regiones del país que las adquieren. En 1998, el 76.2% de las compras al exterior provienen de EUA y Canadá (9.4% y 8.2%, respectivamente); le sigue la Unión Europea y Asia. Aunque un poco más diversificados que los exportados, en 18 productos importados se concentra el 41.3% de las compras externas totales; alrededor de 2,700 empresas concentran el 78% del total importado en ese mismo año, y en 4 Entidades del país (Distrito Federal, Nuevo León, Puebla, Jalisco) se concentra el 52% de las importaciones.
17. Hay una tendencia creciente de las importaciones realizadas por las maquiladoras (1989 = 26.8% del total; 1998 = 34%).
18. Más del 75% de las compras al exterior (período 1989-1998) son bienes intermedios, lo cual podría dar oportunidad de articular la producción doméstica no sólo a las exportaciones, sino también de que las pequeñas y medianas empresas sustituyan importaciones, transformándose en proveedores de las empresas que producen en el país.



**ECONOMÍA INTERNACIONAL**  
**(Una Propuesta Didáctica para Licenciatura)**

**Conclusiones**





## **ECONOMÍA INTERNACIONAL (Una Propuesta Didáctica para Licenciatura)**

### **Conclusiones**

#### **1. Didácticas**

- 1a. El proceso de enseñanza-aprendizaje, en el que los actores principales son el profesor y el alumno, se centran en dos procesos esenciales:
  - a. Contenidos bien estructurados y suficientes, pero no enciclopédicos, y
  - b. Técnicas, recursos y materiales didácticos idóneos.
- 2a. Las técnicas didácticas deben comprender formas de enseñanza y materiales de apoyo, entre los que se encuentran ejemplos y ejercicios significativos para el alumno.
- 3a. En materia didáctica, esta tesis intenta presentar y exponer, como parte de los contenidos de la economía internacional, ejemplos y ejercicios que se consideran significativos, por relacionarse con circunstancias del mundo real comprensibles por los alumnos.

#### **2. Empíricas**

- 4a. El curso propuesto en su primera parte hace un recuento de las principales características de las manifestaciones económicas internacionales, tanto en sus aspectos de comercio, como de finanzas, entre los cuales destacan los siguientes:
  - a. El entorno internacional en el que se dan las manifestaciones económicas, se caracteriza por una serie de profundas dicotomías, entre las que resaltan:
    - i. Un mundo de fronteras abiertas con extensos mercados regionales, cada vez más desregulados para los países subdesarrollados, y frente a él, un mundo desregulado y abierto "simulado", para las economías desarrolladas.
    - ii. Un mundo de países con pocas –muy pocas- familias concentrando la riqueza y el ingreso y con una población menor con niveles adecuados de bienestar, frente a un extenso mundo con más de tres mil millones de pobres, en todas sus categorías.
    - iii. Mientras el avance científico y tecnológico ha sido capaz de penetrar en macrocosmos más allá del sistema solar y la galaxia y ha permitido también penetrar el microcosmos de la física subatómica cuántica y el genoma humano; la convivencia social humana sigue postrada frente a las guerras, el hambre, la desnutrición y la violenta destrucción en el mundo en el que vivimos.
  - b. La mundialización ha permitido que la ciencia, la cultura y la tecnología puedan llegar a todos los confines de la tierra y también ha propiciado la generalización de las aspiraciones de democracia, respeto a los derechos humanos y justicia.
  - c. En el terreno económico, comercial y financiero, prevalece el llamado fenómeno de la "globalización", que sin alcanzar sus propósitos derivados de su propio nombre, ha logrado regionalizar al mundo en grandes bloques, tales como América del Norte, la Unión Europea, el sudeste asiático, etc.
- 5a. La globalización cuenta entre sus fortalezas:
  - a. La expansión de los mercados.
  - b. La desaparición de las barreras comerciales.
  - c. El libre tránsito de los capitales.

- d. Las oportunidades de comercio y los mayores accesos a mercados y tecnología.
  - e. Mejoras en la salud y una activa sociedad civil global que batalla por más democracia y justicia social.
- 6a. La globalización se ha transformado en una seria restricción al desarrollo por sus debilidades, o por las imposiciones de quienes la ensalzan, entre los que destacan:
- a. El negativo papel del FMI, el Banco Mundial y la OMC.
  - b. Liberalización financiera y de los mercados de capitales, injustificadamente rápida.
  - c. La imposición de tipos de interés elevados.
  - d. Liberalización comercial desenfrenada y falta de selectividad instrumentada en los países en desarrollo.
  - e. Avance tecnológico productivo, que propicia altas tasas de desempleo.
  - f. Transnacionalización del desarrollo tecnológico, pero sólo intrafirmas transnacionales.
  - g. Privilegia la atención del déficit público, en detrimento de la atención del déficit estructural.
- 7a. Instrumentar políticas recesivas, en países con economías deprimidas, sólo produce el contagio a otros países.
- 8a. Los apoyos de las instituciones financieras internacionales se han orientado al bienestar corporativo aun implicando millones de dólares, olvidando los millones (modestos) para el apoyo al bienestar de la población suprimiendo los subsidios para la comida, lo que no puede tener otra consecuencia que la agitación social y política.
- 9a. La regulación prudencial financiera fue atacada por los portaestandartes del libre mercado y esto sólo ha generado consecuencias catastróficas.
- 10a. Concluyo, como Joseph E. Stiglitz: "La globalización actual no funciona", "Para muchos pobres de la tierra no está funcionando. Para buena parte del medio ambiente no funciona. Para la estabilidad de la economía global no funciona". Sin embargo, no es factible, ni deseable abandonarla.
- 11a. El problema de la Globalización no está en ella misma, sino en el modo en que ha sido gestionada, con las reglas impuestas por el FMI, el Banco Mundial y la OMC, que han favorecido los intereses de los países industrializados más avanzados, relegando los del mundo subdesarrollado.
- 12a. La Globalización requiere, para acrecentar sus beneficios, que los esquemas mentales se orienten a:
- a. La preocupación por el medio ambiente.
  - b. Asegurar que los pobres tengan mucho que decir en las decisiones que los afectan.
  - c. La promoción de la democracia, y
  - d. El comercio justo.
- 13a. Se requiere abandonar la política de la "no intromisión del Estado", ya que ha cumplido un papel fundamental no sólo en mitigar las fallas del mercado, sino también en el bienestar social.

### 3. Teóricas

El análisis empírico ha confirmado, casi siempre que el estudio de las distintas escuelas teóricas, permite al alumno comprender mucho mejor, tanto la realidad en cuanto a sus circunstancias, como la realidad de la política económica exitosa o fallida, así como sus

efectos e impactos. A manera de conclusión, se presentan las más destacadas ventajas o fortalezas y desventajas y debilidades de las principales corrientes teóricas: clásica, neoclásica y de competencia imperfecta: en materia de economía internacional y a partir de los modelos analizados en el curso que se propone.

14a. Los Clásicos orientaron la economía internacional esencialmente al comercio exterior, y de sus modelos podrían desprenderse las siguientes:

a. Ventajas y/o fortalezas

- i. Aporta la teoría del valor en la explicación del comercio internacional.
- ii. Aporta el concepto de la frontera de posibilidades de producción, y las diferencias de las fronteras entre los países, para explicar el origen del comercio.
- iii. Es un poderoso instrumento del análisis de los problemas reales, pues, por ejemplo, es útil para analizar las implicaciones de los cambios fundamentales en el comercio mundial, el rápido crecimiento de la productividad y de las exportaciones de Japón, Corea y Taiwán, a mediados de los años ochenta.
- iv. La teoría clásica de la ventaja comparativa ofrece una explicación clara a las ganancias del comercio por lo que ha hecho una contribución importante a la Teoría del Bienestar, al reconocer que el comercio internacional propicia la especialización y la mejora en los niveles de vida en la población de los países, al conducir a desplazamientos de la fuerza de trabajo (de las industrias más ineficientes a las industrias más eficientes), mejorando la productividad, aumentando los ingresos (al venderse más, reducirse los costos e incrementando el consumo).

b. Desventajas y/o limitaciones

- i. Predice un grado de especialización extrema que no se observa en el mundo real.
- ii. Hace abstracción de algunos efectos negativos del comercio internacional, sobre la distribución del ingreso al interior de los países.
- iii. No otorga ningún papel a las diferencias de recursos entre países, como causa del comercio.
- iv. No explica porque difieren las funciones de producción entre los países; e ignora el posible papel de las economías de escala como causa del comercio, lo que la hace ineficaz para explicar los grandes flujos comerciales entre países aparentemente similares y menos aún el estado de cosas imperante en esta época.

15a. Los Neoclásicos, en sus modelos se orientaron a explicar los flujos comerciales, desprendiéndose de ellos tentativamente las siguientes:

a. Ventajas y/o fortalezas

- i. Plantea que la ventaja comparativa está influida por la interacción entre los recursos de las naciones (abundancia relativa de los factores de la producción) y la tecnología de producción (intensidad relativa con que los diferentes factores de la producción son utilizados en la producción de diferentes bienes).
- ii. Reconoce que los propietarios de un factor abundante del país ganan con el comercio; sin embargo, los propietarios de un factor escaso del país pierden, de manera más o menos permanente.

- iii. Reconoce que el trabajo no es el único factor de producción, que los factores pueden sustituirse entre sí, permitiendo explicar que las posibilidades de producción dependen de su disponibilidad y de los costos de oportunidad.
  - iv. Reconoce que La asignación de recursos económicos, entre la producción de diferentes bienes depende de los precios de los factores, a partir de los precios de los bienes y de las relaciones factoriales, por lo que permite comprender que las empresas, en un país con trabajo barato, pueden elegir producir con técnicas menos capital-intensivas y más trabajo-intensivas, de lo que harían en un país con trabajo caro.
  - v. Constituye una fortaleza teórica para comprender, por ejemplo, el aumento del comercio del Pacífico, o la distribución de la renta en los Estados Unidos, o el cambio en los recursos de las naciones de Asia del Este, a medida que han acumulado capital y ha aumentado la formación de su fuerza de trabajo, mientras que el trabajo no cualificado se ha hecho escaso.
- b. Desventajas y/o limitaciones
- i. En el mundo real, los precios de los factores no se igualan necesariamente entre países con relaciones radicalmente diferentes entre capital y trabajo o entre trabajo calificado y no calificado, porque: La igualación de los precios de los factores depende de la completa convergencia de los precios de los bienes, lo cual no ocurre en la realidad, debido a las barreras naturales, tales como: costos de transporte, aranceles, cuotas de importación y otras restricciones.
  - ii. Las evidencias empíricas del Modelo Heckscher-Ohlin, de proporciones fijas, sobre la determinación de la estructura del comercio internacional, sobre los requerimientos totales de los distintos factores productivos incorporados en las exportaciones e importaciones de un país (metodología input output), y sobre los análisis intersectoriales, según la cual los países tienden a exportar aquellos bienes en cuya producción se utilizan los factores de producción de los que el país resulta estar relativamente bien dotado, son contrarias y contradictorias respecto de los postulados de esta teoría, también denominada "de las proporciones factoriales" (paradoja de Wassily Leontief).
- 16a. Los modelistas de la competencia imperfecta se han preocupado por explicar tanto los flujos comerciales, como financieros. De sus modelos pueden tentativamente extraerse las siguientes:
- a. Ventajas y/o fortalezas
    - i. Explican la ventaja comparativa, como ventaja tecnológica (innovación tecnológica de proceso o de producto) en la producción y como diferencias en la distribución de la inversión entre las industrias, los costos de transporte y los aranceles.
    - ii. Reconoce implícitamente la existencia de competencia imperfecta, en la medida en que se espera que las innovaciones estén concentradas en las empresas más grandes (principalmente empresas multinacionales).
    - iii. Explican el comercio intraindustrial, generalizando el teorema de Heckscher-Ohlin.

- iv. Reconoce que las importaciones reducen el poder monopolístico de las empresas, al aumentar la competencia en el mercado interior; y que las exportaciones limitan el poder de mercado de las empresas, que operan en los sectores más abiertos a la competencia internacional.
  - v. Explican la diferenciación de producto como uno de los principales rasgos que caracterizan la evolución reciente de comercio intraindustrial de productos manufactureros entre países industriales.
  - vi. Reconocen que el comercio internacional actual se caracteriza por la importante presencia de las empresas multinacionales, que da lugar a la existencia de un creciente comercio intraempresa (intercambio de productos entre la compañía matriz y sus afiliadas).
  - vii. Reconoce la existencia de comercio interindustrial (o intersectorial) entre los diferentes sectores o industrias, basándose en el principio tradicional de las diferencias en las dotaciones factoriales relativas de los países.
  - viii. Reconoce la existencia de comercio interindustrial, por la existencia de demanda en los distintos bienes diferenciados producidos en dicha industria, obtenidos bajo economías de escala.
  - ix. Reconoce que, si existen inputs específicos a una empresa que pueden utilizarse en plantas situadas en países diferentes a donde se emplean y las diferencias en las dotaciones factoriales de los países son grandes, surgirán empresas multinacionales que realizarán también (junto al interindustrial y al intraindustrial) comercio intraempresa en los servicios de sus inputs específicos y en inputs intermedios, siendo la participación de este comercio tanto mayor cuanto más diferentes sean las dotaciones factoriales de los países.
- b. Desventajas y/o limitaciones
- i. No determina el patrón de comercio, en un ambiente de variedades de productos diferenciados.



**ECONOMÍA INTERNACIONAL**  
**(Una Propuesta Didáctica para Licenciatura)**

**Bibliografía y Medios Magnéticos Utilizados**





## ECONOMÍA INTERNACIONAL (Una Propuesta Didáctica para Licenciatura

### Bibliografía y Medios Magnéticos Utilizados

- "Asociación Europea de Libre Comercio" Enciclopedia Microsoft® Encarta® en línea 2002 <http://encarta.msn.es> © 1997-2002 Microsoft Corporation.
- (Venables [1999]). Regional Integration Agreements: a force for convergence or divergence? Documento preparado para la Conferencia del Banco Mundial sobre economías en desarrollo en junio 1999. La Formación de Bloques y los Avatares del Multilateralismo. JAIME ESTAY. <http://www.redem.buap.mx/semestay.htm>.
- "Escenarios hacia el 2000: Megatemas", en DALLANEGRA PEDRAZA, Luis, "El Orden Mundial del siglo XXI", (Buenos Aires, Ediciones de la Universidad, 1998), especialmente el megatema número 2 relativo al proceso de reestructuración del Estado, Pág. 255 y ss.
- Adolfo Pérez Esquivel. Conferencia ante la Comisión de Relaciones Exteriores y Defensa y la Subcomisión de Derechos Humanos del Parlamento Europeo, Bruselas. Noviembre de 1995. <http://www.geocities.com/luisdallanegra/condicio.htm>.
- ALVARO GARCIA ESCOBAR. LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMIA Y EL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL. [http://www.icesi.edu.co/es/publicaciones/contenidos/69/agarcia\\_globalizacion-sist-monetario.pdf](http://www.icesi.edu.co/es/publicaciones/contenidos/69/agarcia_globalizacion-sist-monetario.pdf)
- Alves de Mattos, I. "Compendio de Didáctica General". Editorial Kapeluz, Buenos Aires, 1963.
- Andic S. y Teitel S. El trimestre Económico Num 19 Integración Económica, Editorial FCE. México 1977. pag 33-53.
- ANIERM. Espacios. Vol. 21 (2) 2.000. Radiografía del milagro exportador mexicano: hacia una estrategia articulada con la capacidad productiva y la realidad social 3/5. An x-ray of the mexican export miracle: Towards a strategy consonant with the productive capacity and the social reality. José Luis Solleiro y Humberto Simoneen A. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.html>.
- Anuario Estadístico, FMI, 1996
- Arthur Seldon y F. G. Pennance. Diccionario de Economía. Ediciones Orbis, S.A.Barcelona, 1983. P. 391
- AUSEBEL, D.P. (1973) Algunos aspectos psicológicos de la estructura del conocimiento. En S. Elam (Comp.) La educación y la estructura del conocimiento. Buenos Aires: El Ateneo.
- Bajo, Oscar, Teorías del comercio internacional. De. Antoni Bosch, Barcelona 1991.
- Banco de México. Indicadores Económicos. <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdi.exe>.
- Banco Internacional de Pagos, Informes anuales 1994-96, IMF(1996), International Capital Markets en Ramón Sánchez Tabares. La Evolución de los Mercados Financieros Internacionales. [http://redem.buap.mx/t1\\_tabares.html](http://redem.buap.mx/t1_tabares.html).
- Banco Mundial, Global Economic Projects and the Developing Countries, Washington D.C. 1997.
- Banco Mundial, Private Capital Flows to Developing Countries: The Road to Financial Integration, Washington D.C., 1997.
- BANXICO. Página en internet [www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx) consulta hecha el 18 de julio de 2001. <http://www.inegi.gob.mx/estadistica/espanol/economia/feconomia.html>.
- Batra, Ravi, El Mito del Libre Comercio, (Bs. As., Vergara, 1994). Passim.
- Bela Balassa (1928-1991). <http://www.google.com/search?hl=es&q=Bela+Balassa&lr=>.
- BEREITER, C. (1970) Educational implication of kohlberg's cognitive-developmental view. Interchange, 1,25-32.

- Bujarin, Nicolai I., La economía mundial y el imperialismo, Cuadernos pasado y presente # 21, 7 México 1981, Siglo XXI Pág. 45.
- Burki, Shahid Javed y Perry, Guillermo E., coordinadores, "Más Allá del Consenso de Washington: La Hora de la Reforma Institucional", (Washington D.C., Banco Mundial, 1998), Pág. 1-2, 3, 4, 8.
- Calva José Luis. Globalización y Bloques económicos, realidades y mitos. Editorial Juan Pablos Editor. México 1995. Pág. 66-68.
- Campos Ricardo. El Fondo Monetario Internacional y la deuda externa mexicana. Crisis y estabilización. Editorial Plaza y Valdés, México 1993 Pág. 25-29.
- Capítulo V "Didáctica, su objeto y sus problemas" de L. Alves de Mattos y del capítulo 3 "Significación didáctica del movimiento innovador" de R. Titone. [http://www.puc.cl/sw\\_educ/didactica/medapoyo/fichas/ficha1.htm](http://www.puc.cl/sw_educ/didactica/medapoyo/fichas/ficha1.htm).
- Castells, Manuel, La Era de la Información: Economía, Sociedad y Cultura, Fin del Milenio, Volumen III, (México DF, Editorial Siglo XXI, 1997. Traducción de Carmen Martínez Gimeno. Original en Inglés año 1997.
- Chacholiades, Miltiades. Economía Internacional. Ed. McGraw – Hill. México, 1986.
- Chesnais Francois. Science, Technology and competitiveness. STI review 1986. pag 85.
- Cifras de CEPAL, para diferentes años, a precios constantes de 1980.
- Cifras de encuestas de hogares de los países.
- Cifras de Secofi. Dirección General de Inversión Extranjera.
- Clarín, Bs. As., 10 de Mayo de 1998.
- Clark, John y Kalter, Eliot, Recientes Innovaciones Relativas a la Reestructuración de la Deuda, en Finanzas y Desarrollo, Vol. 29, N° 3, Págs. 6-8, FMI-BM, Washington, Septiembre de 1992.
- Cohen Benjamin J. La organización del dinero en el mundo. Editorial FCE, México 1984. Pág. 99-105.
- COLE, M. (1981a). Society, mind and development, CHIP report 106. Laboratory of Comparative Human Cognition. University of California, San Diego. COLE, M. (1981b). The zone of proximal development: where culture and cognition create each other. CHIP report 106, Laboratory of Comparative Human Cognition, University of California, San Diego. (Reproducido en Infancia y Aprendizaje, 1984,25,3-17).
- COLE, M., WAKAI, K. (1984) Cultural psychology and education. IVème Réunion d'Experts sur les Sciences de l'Éducation. Genève, 47 décembre. SCRIBNER, S. COLE, M. (1973). Cognitive consequences of formal and informal education. Science, 132,553-558. (Reproducido en Infancia y Aprendizaje, 1982. 17,3-18). COLL, C. (1987a) Psicología y currículum. Barcelona: Laia. COLL, C. (1987) El papel del currículum en el proceso de reforma de la enseñanza: Sugerencias para el debate. Congreso Mundial Vasco. Octubre. Pp. 27-28.
- COLL, C. (1987) Psicología y currículo: Laia. COLL, C. (1987) El papel del currículo e el proceso de reforma de la enseñanza: Sugerencias para el debate. Congreso Mundial Vasco. Octubre. Pp. 27-28.
- COLL, C. (1987) Significado y sentido en el aprendizaje escolar. Reflexiones en torno al concepto de aprendizaje significativo. (Documento).
- Comercio Exterior. Noviembre 1996. Volumen 46. Número 11. Página 924.
- Cooper, Robert, The Post-Modern State and the World Order, 1996, citado en ZALDÍVAR, Carlos Alonso, "En un Mundo Roto", Diario "El País", Madrid del 10-Nov-98.
- Cuadro 15.2. Las razones del comercio internacional. <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/eumed/15-1.htm>.

- DALLANEGRA PEDRAZA, Luis, "Relaciones Políticas entre Estados Unidos y América Latina: ¿Predominio "monroista" o Unidad Americana?", (Buenos Aires, Edic. del Autor, 1994).
- DALLANEGRA PEDRAZA, Luis, Tendencias del Orden Mundial: Régimen Internacional, (Buenos Aires, Edición del Autor, 2001), <http://www.geocities.com/luisdallanegra/Regimen/tapareg.htm>.
- David Ricardo, Principios de Ec. Política y Tributación, 1817. <http://www.eumed.net/coursecon/15/15-1.htm>.
- DECLARACIÓN MINISTERIAL DE SINGAPUR, documento WT/MIN(96)/DEC/W, Singapur, 13 de diciembre de 1996.
- Delfico, Alberto. Globalización, Flexibilización, Corrupción... Y ¿Con la Gente qué Hacemos?, (Bs. As., Edic. del Autor, 1995).
- Diario La Nación, Bs. As., 19 de abril de 1999, sobre información de The Wall Street Journal Americas.
- Diario la Nación, Bs. As., 20 de septiembre de 1998, Economía.
- Diccionario de economía y finanzas . <http://www.eumed.net/coursecon/dic/index.htm>.
- Dirección de Investigación Económica de la ANIERM. <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.htm>.
- Enciclopedia Práctica de Economía. Ediciones Orbis, S.A.
- Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarrago Trinidad, Las empresas transnacionales; expansión a nivel mundial y proyecciones de la industria mexicana, Editorial FCE, México 1976, Pág. 17.
- Feinberg, Richard, La Deuda Latinoamericana: Renegociando el Costo del Ajuste, en Ffrench-Davis y Feinberg (editores), Más Allá de la Crisis de la Deuda: Bases para un Nuevo Enfoque, CIEPLAN, Diálogo Interamericano, (Bs. As., GEL, 1986).
- FERRER, Aldo, Hechos y Ficciones de la Globalización, (Bs. As., FCE, 1997).
- Ffrench-Davis, Ricardo y Devlin, Robert, Diez Años de la Crisis de la Deuda", Comercio Exterior, Vol. 43, N° 1, Págs. 420, Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, México, Enero 1993, sobre base de CEPAL. Sobre precios de manufacturas y materias primas, Dornbusch, Rudiger, La Economía Mundial: Tópicos de Interés para América Latina, en Ffrench-Davis y Feinberg (editores), Más Allá de la Crisis de la Deuda: Bases para un Nuevo Enfoque, CIEPLAN, Diálogo Interamericano, (Bs. As., GEL, 1986).
- FMI, Direction of Trade Statistics, Yearbook, 1987, 1994, 1996, Washington en Ramón Sánchez Tabares. La Evolución de los Mercados Financieros Internacionales. [http://redem.buap.mx/t1\\_tabares.html](http://redem.buap.mx/t1_tabares.html).
- FMI. Estadísticas Financieras Internacionales, febrero 2001. Para México: BANXICO. Dirección General de Investigación Económica. Indicadores Económicos (varios años).
- Foro de Lideres en Nueva York: Lanzan la "Tercera Vía" Política, Diario Clarín, 23 de septiembre de 1998.
- Forrester, Viviane, El Horror Económico, (Bs. As., FCE, 1997).
- Fuente: <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/36/compermtmonoli.htm>
- Garnaut, Ross y Drysdale Peter, Asia Pacific Regionalism, Editorial Harper Educational Australia 1994, Pág. 13, 210.
- Garnier, Lydia W., Soberanía Limitada ¿Soberanía Nacional del siglo XXI?, en Revista "GEOSUR", Vol. XIX, N° 220, Montevideo, Uruguay, Julio-Agosto 1998, Págs. 9-20.
- GATT, COM.TD/W/315, 4 de julio de 1980, páginas 20-21 y cálculos de la OMC.
- GATT, Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, noviembre de 1994, cuadro 5 del apéndice y cálculos de la OMC.

- George Soros, La Crisis del Capitalismo Global: La Sociedad Abierta en Peligro, (Bs. As., Sudamericana, 1999).
- Gimeno, 1983, Mauri, 1987 y GIMENO, J. (1983). Educación y sociedad, 2,51-73. MAURI, T. Una propuesta curricular para el Ciclo Inicial de la educación obligatoria en Cataluña. Tesis Doctoral. Universidad de Barcelona. Diciembre.
- Glosario Económico & Financiero. <http://www.businesscol.com/resources/glecon-abc.htm>.
- Graham Bannock, R.E. Baxter y Ray Rees. Diccionario de Economía. Editorial Trillas, S.A. 1988. México, D. F. P. 143.
- Grether Jean-Marie y Marcelo Olearraga [1998: 15 y 16] Preferential and non-preferential trade flows in Worls Trade, OMC, La Formación de Bloques y los Avatares del Multilateralismo. JAIME ESTAY. <http://www.redem.buap.mx/semestay.htm>.
- Herberto G. Grubel. <http://www.google.com/search?hl=es&q=Grubel+Herbert+G.&lr=>.
- Historia Económica. La teoría de los sistemas económicos. [http://www.eumed.net/cursecon/1/la\\_teoría\\_de\\_los\\_sistemas\\_econom.htm](http://www.eumed.net/cursecon/1/la_teoría_de_los_sistemas_econom.htm).
- Horisaka, Kotaro, La Nueva Situación Económica Japonesa y América Latina y el Caribe, en Integración Latinoamericana, N° 153, BID/INTAL, Buenos Aires, Enero- Febrero 1990, Págs. 33-54.
- <http://195.53.102.131:8150/web/pdf/glosario.PDF>.
- <http://200.15.46.216/inveyana/ecoycom/cua-2/conte.htm>.
- <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spanlec.htm>. G. Williams. Comercio Internacional. Programa de Lecturas
- <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec01.pdf>.
- <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>
- <http://decon.edu.uy/~mito/cursos/microa/oferta1.PDF>
- <http://galeon.hispavista.com/opebancarias/Tipodec.html>.
- <http://webs.sinectis.com.ar/mcagliani/preguntayr.htm>. "Preguntas y respuestas".
- <http://www.eumed.net/cursecon/dic/index.htm>.
- [http://www.google.com/search?hl=es&q=Diferenciaci%F3n+del+producto+segun+Lancaster&lr=lang\\_es](http://www.google.com/search?hl=es&q=Diferenciaci%F3n+del+producto+segun+Lancaster&lr=lang_es).
- [http://www.sistema.itesm.mx/va/nuevmod/Mod\\_Trad.html](http://www.sistema.itesm.mx/va/nuevmod/Mod_Trad.html)
- [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/inbrief\\_s/inbr01\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr01_s.htm)
- [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact2\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm)
- ICES (1999), "Curso superior de estrategia y gestión del comercio exterior".
- Informe Analítico de la Secretaria de la UNCTAD para la VIII Conferencia; UNCTAD Nueva York 1992. Pág. 121-127
- Informe Anual de la CEPAL "Panorama Social de América Latina 1997".
- Informe de la OIT, 1998 sobre Empleo Mundial.
- Jagdish N. Bhagwati, "Trade in Services and the Multilateral Trade Negotiations", en Economic Review, vol.1 núm. 4 septiembre de 1987, pp. 549-569.
- Jandorrero, '02.<http://www.ocm.tvheaven.com/competencia.htm>
- Karl, Marx. El Capital Tomo I. Editorial FCE. México 1987 Pág. 56-74.
- Kenichi Ohmae, "El Fin del Estado-Nación", (Sgo. de Chile, Andrés Bello, 1997).
- Kenneth Galbraith, John, en "La Cultura de la Satisfacción", (Bs. As., EMECE, 1992).
- Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, Economía Internacional. Teoría y Política, Ed. Mc Graw Hill. Segunda Edición. España. 1994.
- KUHN, D. (1979). The application of Piaget's theory of cognitive development to education. Harvard Educational Review, 49. (Reproducido en Infancia y Aprendizaje, 1981, Monografía No 2, 144-11).

- La Formación de Bloques y los Avatares del Multilateralismo. JAIME ESTAY. <http://www.redem.buap.mx/semestay.htm>.
- La importancia de los contenidos en la enseñanza\* Investigación en la Escuela N° 3, 1987. César Coll Salvador y I. Solé I. Gallart Dpto. de Psicología Evolutiva y de la Educación Universidad de Barcelona. [http://www.puc.cl/sw\\_educ/didactica/](http://www.puc.cl/sw_educ/didactica/).
- La Nación, Bs. As., 7 de Febrero de 1999. Economía.
- Las empresas transnacionales; expansión a nivel mundial y proyecciones de la industria mexicana, Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarrago; FCE; 1976. Pág. 45-55
- Luciano Tomassini, "El Proceso de Transnacionalización y las Relaciones Externas en los Países Latinoamericanos" en "Transnacionalización y Desarrollo Nacional en América Latina" (Bs. As., Gel, 1984).
- Marx, Karl, El Capital Tomo III, Editorial FCE. México 1987. Pág. 34.
- Maurice Schiff (2000) Multilateral Trade Liberalization, Political Disintegration, and the Chice of Free Trade Agreements versus Customs Unions, Banco Mundial, internet, mayo.
- Mercado de Canje de Divisas Extranjeras (Mercado Forres). MG Financial Group. <http://spanish.mgforex.com/live/default.asp?loc=types>.
- MG Financial Group. <http://spanish.mgforex.com/about/default.asp?loc=forex>.
- MG Financial Group. <http://spanish.mgforex.com/resource/default.asp?loc=Fund>.
- Milton Friedman. Newsweek, 1ro de enero de 1968.
- Mosin. Fondo Monetario Internacional. Editorial Sudamericana, Bogota 1965. Pág. 25.
- NAFIN, El mercado de valores, México, NAFIN, 26 de mayo de 1986.
- NAFIN, La economía mexicana en cifras, México, NAFIN, 1984.
- Norris C. Clement, Jhon C. Pool y Mario M. Carrillo. Economía. Enfoque América Latina. Segunda edición. Mc Graw Hill. P. 162.
- NOVAK, J. (1982) Teoría y práctica de la educación. Madrid: Alianza. (Edo. original: 1977).
- OCDE Employment Outlook 1994, Paris 1994.
- OCDE, Globalisation and Local & Regional Competitiveness. Paris 1994. Pág. 7-8
- OCDE. Economic Outlook núm. 54, Paris 1994. pag 15-24.
- OCDE. Economic Outlook, num 53 . Paris 1993 pag 201-210.
- Ohmae, Kenichi, El Fin del Estado Nación, (Sgo. de Chile, Andrés Bello, 1997). Capítulo VI.
- Oman, Charles, Globalisation and regionalisation: the challenge for developing countries, Editorial Development Centre Studies OCDE. Paris 1994, pag 35.
- OMC. [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/min99\\_s/spanish/about\\_s/22fact\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min99_s/spanish/about_s/22fact_s.htm) (Cifras procedentes del sitio Web del Representante de los Estados Unidos para las Cuestiones Comerciales Internacionales).
- ONU. World Investment Report 1992, Transnational Corporations as Engines of Growth. Naciones Unidas 1992, Nueva York 1992. pag 52-53.
- Opiniones de Manuel CASTELLS, vertidas en el diario "El País" de Madrid, del 12-Feb-1999.
- Organización Mundial de Comercio. Estadísticas del comercio internacional, 2001 [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm).
- Organización Mundial del Comercio. [http://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres99\\_s/pr128\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/news_s/pres99_s/pr128_s.htm).
- PECC. Capital Flows in the Pacific Region: Past Trends an Future Prospects, Manila 1994 Pág. 20-34.
- Peter Drucker. "La Sociedad Postcapitalista", (Bs. As., Sudamericana, 1993), Pág. 99.
- PNUD. Informe sobre el Desarrollo Humano 1994, ONU Nueva York 1994. Pág. 15-24, 69-70.

- Política comercial de Estados Unidos; aplicación de las leyes Estadounidenses. Entrevista con Susan G. Esserman, Asesora Legal, Oficina de la Representante de Comercio de Estados Unidos. Publicación Electrónica de USIS, Vol. 2, No. 3, junio de 1997. <http://usinfo.state.gov/journals/ites/0697/ijes/ej7foc2.htm>.
- Presley, G. Beyond Mendel's Garden. Gran Bretaña, 1990, Pág. 130.
- Ramón Sánchez Tabares. La Evolución de los Mercados Financieros Internacionales. [http://redem.buap.mx/t1\\_tabares.html](http://redem.buap.mx/t1_tabares.html).
- Reinaldo Goncalvez y Juan A. Castro, "El proteccionismo de los países industrializados y las exportaciones de la América Latina", en El Trimestre Económico, Vol. LVI (2), núm. 222, México, Abril- Junio de 1989.
- Revista de Comercio Exterior Vol. 44 num 10 octubre de 1994. Las instituciones de Bretton Woods después de 1971. Roberto Martínez Le Clairche. Pág. 875-879.
- Revista de Comercio Exterior Vol. 44 num. 10 octubre de 1994. Reflexiones sobre el sistema monetario internacional. Ariel Buira Pág., 868-874.
- Revista de Comercio Exterior, nov. 1996
- Ricupero, Rubens (2000) Más allá de la unificación de los mercados: una comunidad universal de conocimientos compartidos y cooperación en pro de la seguridad y el desarrollo. Algunas reflexiones personales, Informe del Secretario General de la UNCTAD a la X UNCTAD. <http://www.redem.buap.mx/semestay.htm>.
- Roberto Ibarra. Modelo de Cuentas Nacionales. 1999. Material de exposición para cursos internacionales.
- Roll, Eric, Historia de las doctrinas económicas, Editorial FCE, México 1967, Pág. 77 y 78
- Sampson Anthony. Los Bancos y la crisis mundial. Serie Economía y Empresas. Editorial Grijalbo México 1984, Pág. 141.
- Samuelson / Nordhaus. Economía. Mc Graw Hill. Duodécima edición. P. 3.
- Segunda Cumbre de las Américas. 18 de abril de 1998. Cuarta Reunión de Presidentes Americanos. Consenso de Santiago. Burki, Shahid Javed y Perry, Guillermo E., coordinadores, "Más Allá del Consenso, op. cit., Pág. 8.
- Silva, Héctor R. La Comunidad Internacional, (Bs. As., Depalma, 1984), Págs. 7-9.
- Soros, George, La Crisis del Capitalismo Global: La Sociedad Abierta en Peligro, (Bs. As., Sudamericana, 1999).
- Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional, Editorial Patria, México 1991.
- Tendencias de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Otto Boye Soto. Secretario Permanente del SELA. Finanzas, inversión y crecimiento. Edición N° 59. Mayo - Agosto 2000. <http://lanic.utexas.edu/~sela/AA2K/ES/cap/N59/rcap59-6.htm>.
- Tendencias del Orden Mundial: Régimen Internacional. Luis DALLANEGRA PEDRAZA. (2001) ISBN: 987-43-2776-6. [luisdallanegra@netizen.com.ar](mailto:luisdallanegra@netizen.com.ar). (Buenos Aires, Edición del Autor, 2001).
- Textiles en Crisis, Diario La Nación, Buenos Aires, 4 de octubre de 1998.
- UNCTAD. Informe Analítico de la Secretaria de la UNCTAD para la VIII Conferencia. Nueva York 1992. Pág.192.
- Unión de Bancos Suizos <http://www.dinero.com/larevista/119/TENDENCIAS.asp>.
- Word Investment Report 1992, Transnational Corporations as Engines of Growth. Naciones Unidas 1992, Nueva York. Pág 51-59, 133-135, 239-241.
- World Bank Report (1997).
- World Bank(1995) Global Development Finance, Washington, en Ramón Sánchez Tabares. La Evolución de los Mercados Financieros Internacionales. [http://redem.buap.mx/t1\\_tabares.html](http://redem.buap.mx/t1_tabares.html).

- Zaki Laidi. "El Orden Mundial Distendido: Sentido y Potencia tras la Guerra Fría". Reportaje de Andrea Desormeaux, en el Diario "El Mercurio", Chile, 12 de Febrero de 1994.
- ZALDÍVAR, Carlos Alonso, "En un Mundo Roto", Diario "El País", Madrid del 10-Nov-98.
- ZOLTAN MIKOLAS, "Quién es el Dueño de Internet", página de INFORMATICA, CLARIN, Bs. As., 3 de Junio de 1998).

**ECONOMÍA INTERNACIONAL**  
**(Una Propuesta Didáctica para Licenciatura)**

**APÉNDICES**



**PAGINACIÓN  
DISCONTINUA**

**ECONOMÍA INTERNACIONAL (Una Propuesta Didáctica para Licenciatura)**  
**APÉNDICES**

**Conceptos, ejercicios y problemas significativos**

**ÍNDICE**

CONTENIDO	Página
<b>1. El Modelo de David Ricardo</b>	<b>1</b>
Ventaja Comparativa	1
Los Costos de Oportunidad (en términos de producción perdida)	1
Suposiciones y consecuencias de las suposiciones clave del Modelo de Ricardo	2
Modelo de Equilibrio General: Dos Sectores	3
Curvas de Indiferencia de Comunidad	3
Las propiedades de las curvas de indiferencia de comunidad	4
Equilibrio en la Autarquía	4
Frontera de posibilidades de producción de Estados Unidos, México y Canadá, y de los países en general	5
Economías de escala	8
La Relación Real de Intercambio	8
<b>2. El Modelo de Modelo Heckscher-Ohlin</b>	<b>11</b>
1. Supuestos del Modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson	12
2. El Efecto Jones de Ampliación	16
3. El Teorema de Rybczynski	16
<b>3. La Técnica geométrica de Meade</b>	<b>17</b>
Curvas de Oferta	17
Equilibrio del Precio y del Comercio Mundial	18
Curvas de Excedente de Oferta y Demanda	18
Derivación Geométrica Formal de las Curvas de Oferta	19
Isocuantas	19
Retornos Constantes a Escala	19
Líneas de Isocosto	20
Equilibrio en Producción	20
Dos Productos y dos Factores	20
Un Cambio en la Intensidad de Factores a Causa de un Cambio en los Precios de los Factores	21
Inversión en la Intensidad de los Factores	21
Modelo 2x2x2	22
Abundancia de Factores	22
Relación Precio de Producto - Precio de Factor	23
Modelo 2X2X2 Utilizando la Caja de Edgeworth	24
Abundancia de Factores y la Forma del FPP	25
<b>4. El Modelo de Competencia Imperfecta</b>	<b>27</b>
I. La Competencia Imperfecta y el Poder en el Mercado Internacional	27
II. Competencia Imperfecta en el Mercado Doméstico	27
III. La Competencia Imperfecta en Mercados Internacionales	29
A. Un Productor-Exportador Particular o un Monopolio de Exportación del Estado	29
B. Cartel de Liderazgo en Precios	30
C. Cartel de Gobiernos	30
D. Junta "Marketing" de Productores	31
E. Cartel de Productores	31
F. Discriminación de Precios por el Exportador	31

**APÉNDICE 1**  
**El Modelo de David Ricardo**  
**Conceptos, ejercicios y problemas significativos**

Un país tiene una ventaja comparativa en la producción de un producto sobre otro país si lo produce a un costo relativamente más bajo.

Un país ganará económicamente si se especializa en la producción de aquél producto por el cual tiene la mayor ventaja relativa o la menor desventaja relativa y lo intercambia por productos de otros países. La producción mundial total del producto se aumentará en consecuencia.

Posibilidades de Producción		
	BANANA (mil tm)	TRIGO (mil tm)
EUA	250	1,250
ECUADOR	200	600

**EL MODELO DE RICARDO**

Rendimiento (La Productividad de la Tierra)		
	BANANA (Ha Kg)	TRIGO (Ha Kg)
EUA	25	125
ECUADOR	20	60

Coeficientes de la utilización de tierras		
	BANANA (Ha Kg)	TRIGO (Ha Kg)
EUA	1/25	1/125
ECUADOR	1/20	1/60

<http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec02.pdf>

**LOS COSTOS DE OPORTUNIDAD** (en términos de producción perdida)

	BANANA (en Kg de trigo)	TRIGO (en Kg de banana))
EUA	250	1,250
ECUADOR	200	600

$OC_{EUA}^W < OC_{Ec}^W$  EUA tiene ventaja comparativa en trigo

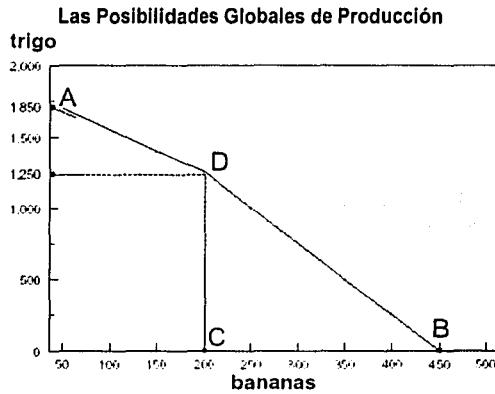
$OC_{Ec}^B < OC_{EUA}^B$  Ecuador tiene una ventaja comparativa en bananas

1. El OC es el término de intercambio (TDI) e indica cuanto de un producto se tiene que intercambiar al otro país para obtener una unidad del otro producto.
2. El TDI Interna (el TDI de la Autarquía).

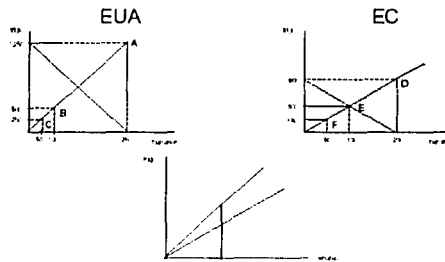
Bananas:	EUA	=	5/1 (requiere 5Kg de trigo para obtener 1 Kg de bananas.
	Ecuador	=	3/1 (requiere 3 Kg de trigo para obtener 1 Kg de bananas.
Trigo:	EUA	=	1/5 (requiere 1/5 Kg de trigo para obtener 1 Kg de trigo.
	Ecuador	=	1/3 (requiere 1/3 Kg de trigo para obtener 1 Kg de trigo.

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

3. El TDI Internacional - entre esos extremos.



**PRECIOS DE EQUILIBRIO**



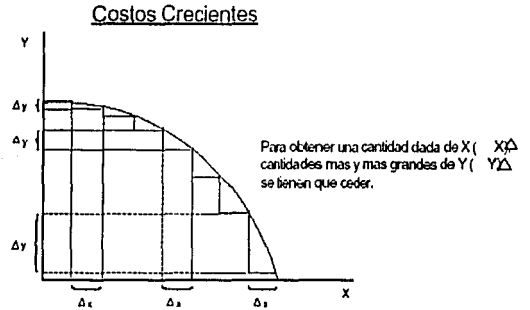
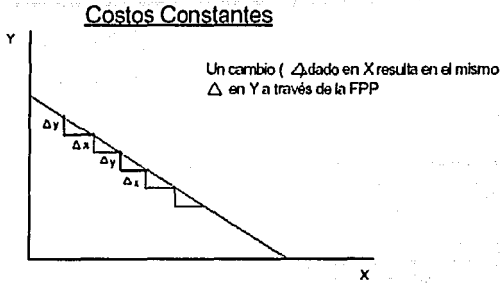
Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec02.pdf>

**Suposiciones y consecuencias de las suposiciones clave del Modelo de Ricardo**

A. Suposiciones Clave	B. Otras Suposiciones	C. Consecuencias de las Suposiciones Clave
1. Costos constantes.  2. Gustos y preferencias de consumidores no tomados en cuenta	1. Sólo 2 naciones y 2 productos  2. Comercio libre  3. Movilidad perfecta de recursos dentro de cada nación pero la inmovilidad entre naciones  4. No costos de transportación	1. especialización completa de ambas naciones en el producto para el cual tienen la ventaja comparativa 2. sólo la gama potencial de precios relativos se puede determinar y no el TDI específico 3. los niveles de producción se pueden determinar pero no los niveles de comercio ni del consumo de ninguno de los dos productos

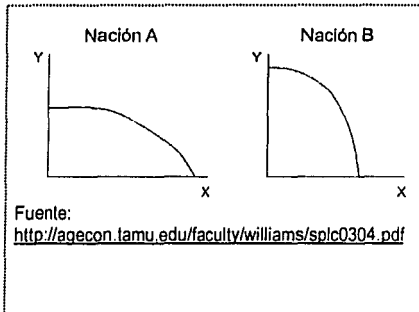
TEXTO CON FALLA DE ORIGEN

**Modelo de Equilibrio General: Dos Sectores**  
**A. La Frontera de las Posibilidades de la Producción (FPP)**



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0304.pdf>

**Los Países Tienen Diferentes FPP**



<p>Las Diferencias en las formas de las FPP se originan en:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Diferentes dotaciones de factores de producción.</li> <li>El uso de diferentes tecnologías en la producción.</li> </ol>	<p><b>Supuestos:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Dos factores : Labor (L) y Capital (K).</li> <li>X es el producto intensivo en el uso de capital; Y es el producto intensivo en el uso de Trabajo.</li> <li>Nación A es relativamente abundante en capital; Nación B es relativamente abundante en Trabajo.</li> </ol>	<p><b>Así:</b></p> <p>Nación A tendrá tendencia a producir relativamente mas X que Y</p> <p>Nación B tendrá tendencia a producir relativamente mas Y que X</p>
--	--	--

**Curvas de Indiferencia de Comunidad**

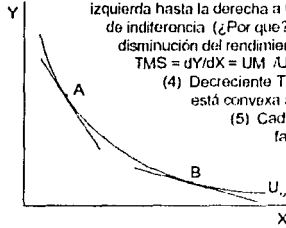
**1. Supuestos**

- una creciente Tasa Marginal de Sustitución (TMS).
- la función de utilidad subyacente es ordinal (definido hasta una transformación monótonica estrictamente creciente).
- el consumo de cada individual es no -negativo.
- ninguna restricción en los precios o en la distribución de ingresos entre los consumidores.
- todos los consumidores tienen preferencias homotéticas (eso es, la elasticidad de ingreso = 1).

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

Las propiedades de las curvas de indiferencia de comunidad

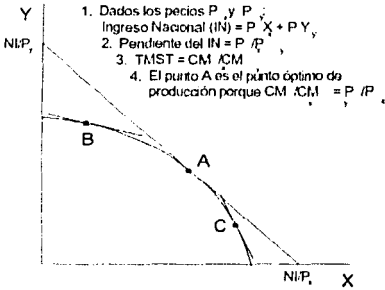
- (1) una pendiente negativa
- (2) la pendiente es la TMS =  $dY/dX$
- (3) la TMS (pendiente) disminuye desde la izquierda hasta la derecha a través de la curva de indiferencia (¿Por que? La ley de la disminución del rendimiento)  
 $TMS = dY/dX = UM / UM$
- (4) Decreciente TMS. La curva U está convexa al origen.
- (5) Cada país tiene una familia de curvas de indiferencia de comunidad.



TEMAS CON FALLA DE ORIGEN

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0304.pdf>

El Lado de la Producción



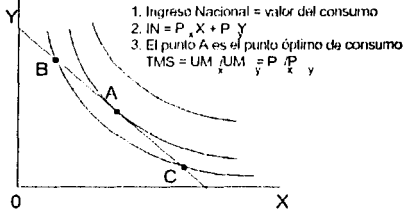
1. Dados los precios  $P_x$  y  $P_y$ : Ingreso Nacional (IN) =  $P_x X + P_y Y$
2. Pendiente del IN =  $P_x / P_y$
3.  $TMS = CM_x / CM_y$
4. El punto A es el punto óptimo de producción porque  $CM_x / CM_y = P_x / P_y$ .

Al punto B:  $CM_x / CM_y < P_x / P_y$  El costo de oportunidad de una unidad adicional de X es menor que el valor de esa unidad. El IN puede aumentar más con producir más de X y menos de Y.

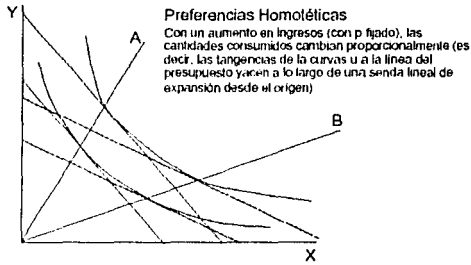
Al punto C:  $CM_x / CM_y > P_x / P_y$  El valor relativo de la última unidad producida de X en términos de Y sacrificado es menor que el costo de oportunidad de X en términos de Y sacrificado. Así que, menos producción de X y más de Y incrementará al IN.

Equilibrio en la Autarquía

El Lado del Consumo



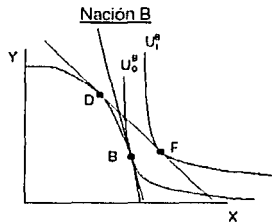
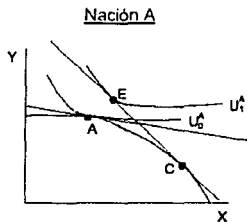
1. Ingreso Nacional = valor del consumo
2.  $IN = P_x X + P_y Y$
3. El punto A es el punto óptimo de consumo  
 $TMS = UM_x / UM_y = P_x / P_y$



**Preferencias Homotéticas**  
 Con un aumento en Ingresos (con p fijo), las cantidades consumidas cambian proporcionalmente (es decir, las tangencias de las curvas u a la línea del presupuesto yacen a lo largo de una senda lineal de expansión desde el origen)

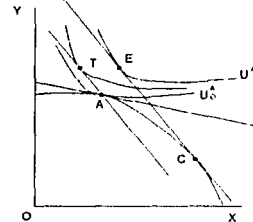
Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0304.pdf>

La Base para y Beneficios de Comercio



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0304.pdf>

Descomposición de los Beneficios del Comercio



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0304.pdf>

## **Frontera de posibilidades de producción de Estados Unidos, México y Canadá, y de los países en general.**

La frontera de posibilidades de producción de los diferentes países del mundo se determina por la división internacional del trabajo, que en su concepto tradicional se refiere a la especialización de los diferentes países en la producción de determinados bienes y servicios. En ese proceso, un grupo pequeño de naciones que iniciaron tempranamente la transformación estructural de sus economías, gracias al avance sin precedentes de las fuerzas productivas, tomaron la delantera en su especialización como productores de bienes manufacturados, al tiempo que la mayor parte del mundo debió conformarse con su papel de abastecedores de bienes primarios de origen agropecuario y minero.<sup>1</sup>

Ese esquema se acentuó después de conformado el sistema mundial de la economía hacia finales del siglo XIX, donde se definieron dos polos opuestos. Por un lado el mundo desarrollado, conformado por un puñado de potencias industrializadas, lideradas por los Estados Unidos, Inglaterra y Alemania y por el otro, el resto de naciones, parte de las cuales apenas empezaba a participar en calidad de países independientes, mientras que las restantes continuaban siendo sometidas al yugo colonial del primer grupo.

La aparición después de la 2da guerra mundial del campo socialista, liderado por la Unión Soviética y los países de Europa Oriental, y la crisis del sistema colonial en la década del sesenta, marcaron un nuevo rumbo a la división internacional del trabajo. El mundo se dividió en dos grandes campos: el socialista y el capitalista, con sus dos superpotencias: los Estados Unidos y la Unión Soviética.

La enconada lucha entre los dos superbloques por la hegemonía económica, política y militar en el mundo, fue conocida como la "guerra fría". Todo indicaba que la bipolaridad, marcaría las tendencias de la división internacional del trabajo en los umbrales del siglo XXI, pues mientras el socialismo aparentemente se fortalecía en todos los campos, el sistema capitalista se mostraba incapaz de resolver las contradicciones generadas por la economía de mercado, especialmente la creciente brecha entre un pequeño grupo de países desarrollados y el resto de naciones en desarrollo.

Sin embargo, a finales de la década del ochenta del siglo XX el mundo presenciaba estupefacto cómo empezaba a desmoronarse el sistema socialista con la caída del muro de Berlín y la reacción en cadena que culminó con la desaparición de la Unión Soviética, bastión del Socialismo a nivel mundial. Con la desaparición del bloque socialista, la hegemonía absoluta en la división internacional del trabajo de nuevo retornó al pequeño grupo de países capitalistas desarrollados, los cuales se disputan, como antes, los mercados y las fuentes de materias primas en el resto del mundo.

Así, a diferencia de la tradicional división internacional del trabajo, sustentada en las ventajas comparativas de tipo natural, la actual se caracteriza por depender cada vez más de los avances tecnológicos en el campo de la biotecnología, la genética, la electrónica, la informática, las comunicaciones, y otros campos del saber.

No obstante, no todos los países se han beneficiado por igual de los adelantos tecnológicos, pues estos últimos han contribuido a profundizar las desigualdades entre las naciones; a intensificar el desarrollo desigual de la economía a nivel mundial; a aumentar la brecha entre

---

<sup>1</sup> EL ENTORNO INTERNACIONAL Alberto Romero\*Universidad de Nariño, Colombia.  
[http://www.eumed.net/coursecon/colaboraciones/A\\_Romero-entorno-internacional-A.htm](http://www.eumed.net/coursecon/colaboraciones/A_Romero-entorno-internacional-A.htm).

países ricos y pobres. Los avances tecnológicos de las últimas décadas han producido una verdadera revolución en los campos de la producción, la prestación de servicios, la educación, las comunicaciones y las relaciones interpersonales, así como también en la forma como se organizan y dirigen los procesos.

El conocimiento y dominio de las nuevas tecnologías son el factor que determina la ventaja competitiva de los países en la actual división internacional del trabajo. Como señala Antonelli, "la tecnología es un factor esencial en la división internacional del trabajo: quienes antes adoptan innovaciones tecnológicas consiguen una ventaja relativa sobre sus competidores, obteniendo así el control sobre parcelas estratégicas de los mercados internacionales a través de la exportación de bienes, de la tecnología incorporada en los bienes de capital y del crecimiento multinacional de las empresas".<sup>2</sup>

Más de la tercera parte del comercio mundial está conformado por bienes que no existían al finalizar la segunda guerra mundial, correspondientes a los campos de la electrónica, las telecomunicaciones, la informática y la biotecnología.

Este nuevo patrón tecnológico ha modificado sustancialmente el contenido de la división internacional del trabajo, pues la especialización y las ventajas comparativas dependen cada vez más de la capacidad de innovar, adaptar, adoptar, imitar o mejorar tecnología. Por eso "en este contexto, las capacidades en ciencia y técnica de un país son parte integral de su política de desarrollo y un componente estructural de su sistema productivo".<sup>3</sup>

Para los países en desarrollo esta situación es aún más difícil, pues al tiempo que sus importaciones contienen un alto valor agregado de conocimiento, especialmente las manufacturas, la composición de sus exportaciones permanece casi invariable. "Aquí radica un nuevo aspecto del intercambio desigual, generado y amplificado por el actual orden económico internacional, en el cual se procesan las actuales transformaciones tecnológicas".<sup>4</sup>

1. Los extraordinarios avances de la electrónica han modificado sustancialmente la trayectoria tecnológica, agregando nuevas filas y columnas a la matriz insumo-producto. Estos cambios han modificado las condiciones de producción, a través de la automatización mediante la introducción de máquinas herramientas a control numérico, robots y toda una gama de mecanismos de control automático de los procesos.
2. Se ha modificado el viejo concepto de gran industria como sinónimo de eficiencia productiva.
3. Las economías de escala dan paso a la empresa flexible, relativamente pequeña pero altamente automatizada y con un número reducido de operarios.
4. Si la gran empresa orientaba el proceso productivo al mercado masivo de productos homogéneos, la empresa flexible se especializa en productos heterogéneos, sensibles a los cambios en la demanda localizada en los llamados "nichos" de mercado.
5. Si la empresa tradicional basaba su esquema de acumulación en el sistema de precios y reducción de costos, en una producción masiva y homogénea, la nueva empresa automatizada dirige sus esfuerzos a la diferenciación y mejora de la calidad de los productos (la introducción de nuevas tecnologías permiten el diseño de nuevos productos y procesos, reduciendo la cantidad de componentes electromecánicos; suprimiendo algunas etapas de la transformación; disminuyendo costos laborales, el tiempo de utilización de la maquinaria y economizando materiales).
6. Aparte de la sustitución de viejos materiales existe la posibilidad de la creación de nuevos, los cuales podrían sustituir desde materias primas agrícolas y alimentos, hasta metales y minerales, con consecuencias negativas

<sup>2</sup> Cristiano Antonelli. "La difusión internacional de innovaciones: pautas, determinaciones y efectos". Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política. Madrid, 1990. No.16, p.46.

<sup>3</sup> Diana Tussie y Gabriel Casaburi. "Los nuevos bloques comerciales: a la búsqueda de un fundamento perdido". Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales. Buenos Aires, abril-junio, 1991. Vol.31. No.121, p.18.

<sup>4</sup> Secretaría permanente del SELA. "América Latina y el Caribe frente al cambio tecnológico". Capítulos. Enero-junio, 1989. No.22, p.105.



para aquellos países que se especializan en la exportación de bienes primarios. Actualmente se requieren menos materias primas, pues en los últimos decenios se han dejado de lado los productos con uso intensivo de materiales. Un ejemplo de esto es el creciente reemplazo del acero por materiales sintéticos.<sup>5</sup>

7. En el mundo cada vez se produce más con menos energía. Después de la crisis del petróleo en 1974, los países desarrollados, mediante la conservación y la eficiencia, lograron reducir el consumo de energía en un 20%, equivalente a mil millones de toneladas de petróleo al año, igual a la producción total de Estados Unidos y Europa Occidental. La nueva tendencia a la reducción del consumo de energía en general y de energía tradicional, en particular, está reforzada por el uso de nuevas fuentes como la energía nuclear y la fotovoltaica (solar). Esta última puede llegar a ser la fuente más importante de energía en el siglo XXI.
8. Los canales de transmisión de información se han perfeccionado gracias a los avances de la telemática, a la aparición de las llamadas autopistas de la información, que facilitan cada vez más el acceso al conocimiento, no importa donde se encuentre: en bibliotecas famosas, en los bancos de datos de importantes centros de investigación, en los grandes museos o en los archivos personales de los usuarios del sistema. Para el año 2000 se estimó que por lo menos 327 millones de personas tendrían acceso a Internet, las cuales podrán intercambiar las 24 horas del día conocimientos entre sí a través de un ordenador, como si estuvieran en una misma oficina. No obstante, el mayor porcentaje de usuarios (82%) se concentra en tan sólo 15 países, a la cabeza de los cuales están los Estados Unidos.<sup>6</sup>
9. El comercio, la banca, los servicios y el entretenimiento tienden a virtualizarse a través de Internet en forma relativamente acelerada. Los grandes negocios en Wall Street giran cada vez más alrededor de los gigantes de las telecomunicaciones y la Internet, como es el caso de la reciente megafusión entre América Online y Time Warner, cuyo monto alcanza los 190.000 millones de dólares, la cifra más grande de la historia financiera del mundo.<sup>7</sup>
10. El hombre más rico del mundo ya no es un industrial o un petrolero, sino el magnate del software, Bill Gates.
11. La revolución tecnológica en las comunicaciones está cambiando el concepto de trabajo en la oficina por el nuevo concepto de trabajo a distancia o teletrabajo, a través de la Red Digital de Servicios Integrados (RDSI) que permite conectar a los empleados con su empresa desde su domicilio. La RDSI, que usa para el transporte de las señales, el cable de fibra óptica y los satélites de comunicación, hacen posible la comunicación interactiva, en la cual se pueden recibir por una sola línea, voz, imágenes y datos (correo electrónico, gráficos, planos), sonidos, etc. Los empleos del futuro estarán ligados a conceptos como organizar y gerenciar, aconsejar y asesorar, investigar y desarrollar, educar y concientizar, proteger el medio ambiente y aplicar eficientemente las normas del derecho. La fuerza de trabajo del futuro será altamente calificada. Todo este proceso cambiará radicalmente los hábitos de las personas, así como el contenido de sus necesidades.

Existen divergencias acerca de la posibilidad que tienen los países en desarrollo de acceder a los conocimientos avanzados, pues el mayor dinamismo de los flujos tecnológicos tienen como escenario el grupo de naciones más desarrolladas, cuyas economías presentan un alto grado de complementariedad. Al mismo tiempo se observa una marcada tendencia a la globalización de los conocimientos, los cuales se transfieren a los países menos desarrollados a través de múltiples canales, como la venta de bienes y servicios. Todo dependerá de la capacidad que tenga cada país para asimilar la nueva información. Por lo demás, los países desarrollados también están interesados en generar una mayor demanda para sus tecnologías en un número creciente de naciones en desarrollo. En este sentido, los intereses de los primeros concuerdan con la necesidad de modernizar la estructura socioeconómica de los segundos. Por ahora las

---

<sup>5</sup> Un ejemplo es el reemplazo del tradicional cable de cobre por la fibra óptica. "35 kilos de este cable transmiten tantos mensajes como una tonelada de alambre de cobre. Para producir esos 35 kilos sólo se consume menos del 5% de la energía necesaria para producir la tonelada de alambre de cobre". Se calcula que una sola fibra óptica puede transmitir, en el año 2000, 10 millones de conversaciones simultáneamente, contra sólo 3000 en 1988. Otro factor que contribuye a la economía de materiales es la tendencia a la miniaturización, especialmente en el campo de la electrónica (por ejemplo, el de los computadores personales).- John Naisbitt y Patricia Aburdene. Megatendencias 2000. Diez nuevos rumbos para los años 90. Editorial Norma. Bogotá, 1990, p.6.

<sup>6</sup> Ciber Atlas. [http://www.cyberatlas.com/big\\_picture/geographics/us\\_stats.html](http://www.cyberatlas.com/big_picture/geographics/us_stats.html). Consultado el 14 de mayo de 1999.

<sup>7</sup> "Se fusionaron AmericaOnline y Time Warner". El Tiempo, enero 11 de 2000 ([http://www.eltiempo.com/hoy/pp1\\_a000tn0.html](http://www.eltiempo.com/hoy/pp1_a000tn0.html)).

mayores posibilidades están concentradas un pequeño grupo naciones de reciente industrialización, como los del Sudeste Asiático, México y Brasil en América Latina.

### Economías de escala

Los procesos productivos cuyas peculiaridades tecnológicas permiten que, **conforme aumenta el tamaño de la empresa, los costos medios a largo plazo van disminuyendo**, producen economías de escala. Eso no está en contradicción con la ley de los rendimientos decrecientes ya que aumentan la cantidad de **todos** los factores simultáneamente. Es el caso, por ejemplo, de las empresas eléctricas.

#### Ejemplo

Una pequeña empresa recién introducida tendrá que construir sus centrales generadoras y trazar el tendido para su distribución. Si el número de abonados es reducido, el coste de cada kilovatio resultaría prohibitivo. Conforme aumente el tamaño de la empresa, el número de abonados y la cantidad de kilovatios producidos, el coste de producción de cada kilovatio será menor. Si en una industria la tendencia a la disminución de los costes medios es indefinida o, en otras palabras, si cuanto mayor sea la empresa, sin límite alguno, su rentabilidad es mayor, habrá una fuerte tendencia a la concentración y absorción de empresas y, en fin, al monopolio. Es el caso de la industria de producción de electricidad, por ejemplo.

Por el contrario, algunos tipos de empresa resultan más rentables si son pequeñas. Si los costos de control administrativo, por ejemplo, pueden crecer más que proporcionalmente al aumentar el tamaño de la empresa, se dice que los rendimientos a escala son decrecientes o que se producen deseconomías de escala. Finalmente hay también otras industrias en las que los costos medios a largo plazo no varían por lo que sus rendimientos a escala son constantes. De éstas se dirá que no tienen economías de escala.<sup>8</sup>

- Las razones del comercio internacional: Ventaja absoluta y ventaja relativa

Una de las ventajas del comercio internacional es consecuencia de las economías de escala: al aumentar la cantidad producida para satisfacer un mercado más amplio, los costes medios disminuirán. Además están las **ventajas de la especialización**: cuando un individuo se especializa en la realización de un trabajo concreto, adquirirá más habilidad y maestría en él que los que lo realizan de forma eventual; esa argumentación, válida para un trabajador individual, también es válida para una empresa y para un país.

Los países se especializan en aquellos productos que pueda producir ventajosamente con respecto a los demás países. Para Adam Smith, producir ventajosamente significa tener una **ventaja absoluta**, es decir, que sean **capaces de producir el mismo número de bienes aplicando menor cantidad de trabajo**.

### La Relación Real de Intercambio

Medida del valor adquisitivo de las exportaciones de un país en función de las importaciones. Cuando los precios de las importaciones suben relativamente con respecto al de las exportaciones, la relación real de intercambio empeora; a la inversa, dicha relación mejora cuando el precio de las exportaciones aumenta con respecto al de las importaciones. En la práctica, la relación real de intercambio se calcula como un cociente entre el índice de precios de las exportaciones y el índice de precios de las importaciones.

Los términos de intercambio es la relación que existe entre los precios medios de importación y de exportación para todos los bienes y servicios que son objeto del intercambio. Puede decirse

---

<sup>8</sup> La empresa a largo plazo. [http://www.eumed.net/cursecon/5/la\\_empresa\\_a\\_largo\\_plazo.htm](http://www.eumed.net/cursecon/5/la_empresa_a_largo_plazo.htm)

que, para un país determinado, los términos de intercambio son favorables cuando evolucionan de tal modo que, para un volumen constante de exportaciones, es posible importar una mayor cantidad de bienes del extranjero. En el caso contrario se habla de desmejora o de deterioro de los términos de intercambio.

Los términos de intercambio varían, en general, de acuerdo a las modificaciones relativas en la demanda de los diversos bienes en que cada economía se especializa. Puede afirmarse que se han deteriorado, históricamente, para casi todos los países exportadores de materias primas y productos alimenticios: los avances tecnológicos han hecho que aumente la oferta de estos bienes y que, por otra parte, se utilicen más racionalmente para la elaboración de productos manufacturados, disminuyendo en consecuencia su demanda relativa. Este efecto se ha ampliado, además, porque los bienes industriales han mejorado en calidad y complejidad mucho más aceleradamente que los productos primarios.

¿A qué precio se intercambiarán en los mercados internacionales los abrigos españoles y los zapatos franceses? Con los datos ofrecidos en el ejemplo de la ventaja comparativa sabemos que si no hubiera especialización la relación sería  $1/2,5$  en España y  $1/3,5$  en Francia. Como la decisión de especializarse e intercambiar es voluntaria, la **relación de intercambio** tiene que permanecer entre esos límites para que ambos países resulten beneficiados.

Como los españoles van a producir abrigos y los franceses zapatos, a los españoles les interesará que la relación de intercambio esté lo más cerca posible de  $1/3,5$  ya que así obtendrán más calzado a cambio de sus zapatos. A los franceses por la misma razón les interesará una relación lo más próxima a  $1/2,5$ .

La relación real a la que se producirá el intercambio (RRI) en una situación tan sencilla como la descrita dependerá exclusivamente del comportamiento de la demanda "mundial" de zapatos y de abrigos. Si la demanda de zapatos es más inelástica que la de los abrigos el precio de los zapatos tenderá a crecer en comparación con el de los abrigos por lo que la RRI tenderá a ser  $1/2,5$ .

Para medir en la realidad la RRI de un país en su comercio con otro bastará con calcular el cociente entre el valor de las exportaciones y las importaciones. El único problema está en que esos volúmenes vienen expresados en términos monetarios diferentes. Como las mercancías que importamos de Francia están valoradas en francos, para poder compararlas con las españolas habrá que cambiar su valoración a pesetas multiplicando su importe por el tipo de cambio pesetas / franco.

Esta fórmula está mostrando una tentadora forma de mejorar la RRI: manipulando el tipo de cambio. Si, siguiendo el ejemplo, el cambio pesetas / francos disminuye, la RRI aumentará con el consiguiente aumento de nuestro bienestar. En otras palabras, si hacemos que con nuestras pesetas se puedan conseguir más francos que antes, podremos obtener así más zapatos franceses a cambio del mismo número de abrigos. Se dice de una moneda que es "fuerte" cuando su tipo de cambio con respecto a las demás permite una RRI favorable... y mantiene esa relación de forma estable. Es el momento, pues, de que veamos cómo se determina el tipo de cambio.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



## APÉNDICE 2

### El Modelo de Modelo Heckscher-Ohlin

#### Conceptos, ejercicios y problemas significativos

Explicar en el modelo de Heckscher-Ohlin con dos países y dos productores:

1. Qué determina el patrón de especialización (de exportación) de cada país?
2. Cómo cambia en cada país el uso del factor?
3. Cómo se altera la retribución de los factores respecto a la situación de autarquía?

El modelo de Heckscher-Ohlin predice que los sindicatos y los empresarios deben diferir en su posición respecto a la protección (o, alternativamente, al libre comercio). Por su parte, según el modelo de factores específicos (considerando el trabajo como factor móvil y dos tipos específicos de capital) pueden darse dos situaciones:

Si los trabajadores consumen grandes cantidades del bien que compite con las importaciones, serán perjudicados por las tarifas y los sindicatos se opondrán a la protección, junto con las compañías del sector exportador. La posición de los trabajadores y de las compañías del sector exportador será, por lo tanto, diferente de la posición de las compañías del sector que compite con las importaciones.

Si los trabajadores consumen grandes cantidades del bien de exportación se beneficiarán con tarifas más altas y los sindicatos apoyarán la protección junto con las compañías que compiten con las importaciones. Esta posición contrastará con la de las compañías del sector exportador.

Resulta interesante notar que en "el modelo de factores específicos los sindicatos están de acuerdo entre sí y no tienen posiciones diferentes frente a la protección según la industria en que están empleados sus afiliados."

4. Analizar si la evidencia aportada por los dos cuadros siguientes apoya o no las predicciones de cada uno de los modelos. Fundamentar la respuesta.<sup>1</sup>

#### CUADRO 1

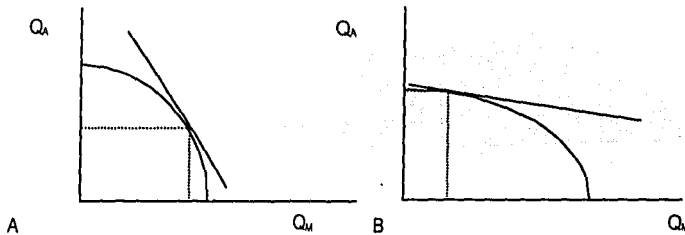
Industrias en las que los sindicatos y las compañías coinciden sobre la política comercial	19
Que apoyan la protección	14
Que se oponen a la protección	5
Industrias en las que los sindicatos y las compañías están en desacuerdo sobre la política comercial	2

#### CUADRO 2

Sindicatos que apoyan la protección	16
En industrias que compiten con las importaciones	11
En industrias de exportación	5
Sindicatos que se oponen a la protección	5
En industrias que compiten con las importaciones	4
En industrias de exportación	1

<sup>1</sup> <http://www.altillo.com/examenes/uba/economicas/cicloprofesional/econominter/econinter2000p1.asp>

5. Razonar analíticamente cómo se obtiene la condición o criterio de especialización en el modelo ricardiano de dos bienes (recordar que todo comienza con los intentos de los individuos de maximizar sus ganancias).<sup>2</sup>
6. Explicar analíticamente cómo se obtiene el criterio de especialización y el patrón de comercio en el modelo ricardiano con varios bienes, suponiendo que hay cinco bienes. Explicar qué sucede si se introduce un coste de transporte en todos los sectores igual a un porcentaje  $i$  del coste de producción.
7. Explicar gráficamente cómo se asigna el factor no específico —el trabajo— entre los sectores productivos, y qué consecuencias tiene un aumento de la dotación de uno de los factores específicos —el capital— sobre la producción relativa.
8. El gráfico siguiente representa la situación de equilibrio antes del comercio internacional (modelo de factores específicos) en los países A y B:



9. Razonar cuál es el país con más dotación de capital y cuál el que tiene más tierra. Representar razonadamente el equilibrio después de la apertura comercial e indicar las cantidades producidas y consumidas antes y después del comercio, cuál es el patrón de comercio resultante y cuáles son las cantidades exportadas e importadas. ¿Se produce especialización extrema?
10. Razonar, en el modelo de Heckscher-Ohlin, los efectos del comercio sobre la distribución de la renta dentro del país abundante en mano de obra (tener en cuenta que hay varios pasos en la cadena causal, y quizá habrá que utilizar varios gráficos: relación entre dotación de factores y producción relativa, entre oferta y precio relativo, entre precio y efectos sobre la renta). ¿Cuál es la conclusión general?

Indicar con claridad qué supuestos se utilizan en cada respuesta ("el factor productivo específico del sector aviones es el capital"), qué representa cada variable ("K es el capital,  $P_A$  indica el precio de los aviones"), y qué variables están representadas en los ejes de los gráficos.

Para homogeneizar las respuestas, procurar utilizar para cada modelo las mismas convenciones que utilizadas (queso y vino y factor trabajo en el ricardiano; manufacturas y alimentos, capital, tierra y trabajo en el de factores específicos; tela y alimentos, tierra y trabajo en el Heckscher-Ohlin, etc).

## 1. Supuestos del Modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson

### 1. Modelo 2x2x2

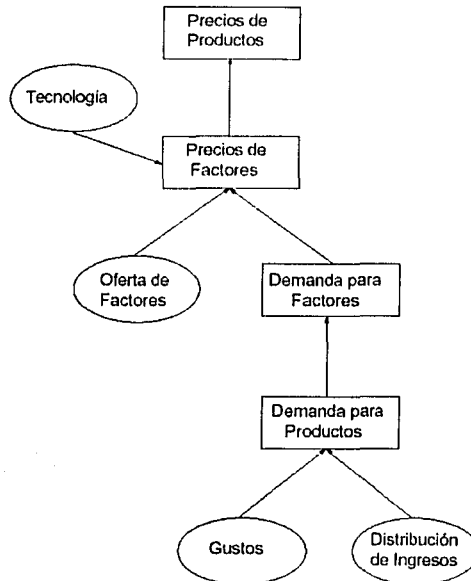
- 2 naciones (A y B).
- 2 productos (X y Y).
- 2 factores de producción (K y L).



<sup>2</sup> <http://www.unav.es/econom/files/02/aplicada/examenparcial.doc>.

2. La misma tecnología de producción en ambas naciones.
3. Un producto es L-intensivo (X); Un producto es K-intensivo (Y).
4. Tecnología de RCAE utilizada en la producción de ambos productos en ambas naciones.
5. Especialización incompleta en ambas naciones.
6. Los gustos y las preferencias de los consumidores son idénticos en las dos naciones.
7. Competencia perfecta en los mercados tanto de ambos productos como de ambos factores en ambas naciones.
8. La movilidad perfecta de los dos factores DENTRO de cada nación pero no movilidad internacional de los factores.
9. No barreras a comercio internacional (i.e., comercio libre)

### Marco del Modelo H-O-S



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splc0809.pdf>

La Teoría H-O-S está compuesta de 2 teoremas:

1. El Teorema H-O (Heckscher 1919, Ohlin 1933)

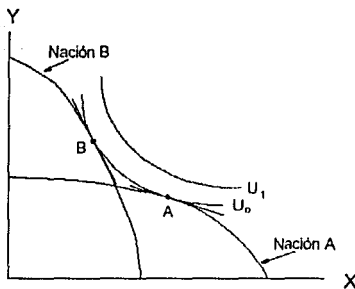
Una nación exportará el producto cuya producción requiere el uso intensivo del factor de la nación que es relativamente abundante y barato e importará el producto cuya producción requiere el uso intensivo del factor de la nación que es relativamente escaso y caro.

2. El Teorema H-O-S o la Teoroma de la Igualación Factor-Precio (Samuelson 1976):

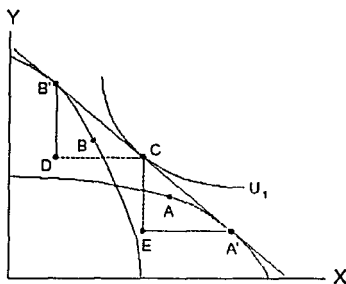
Comercio internacional ocasionará la igualación de las rentas relativas y absolutas de los factores (homogéneos) a través de las naciones.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

El Teorema H-O



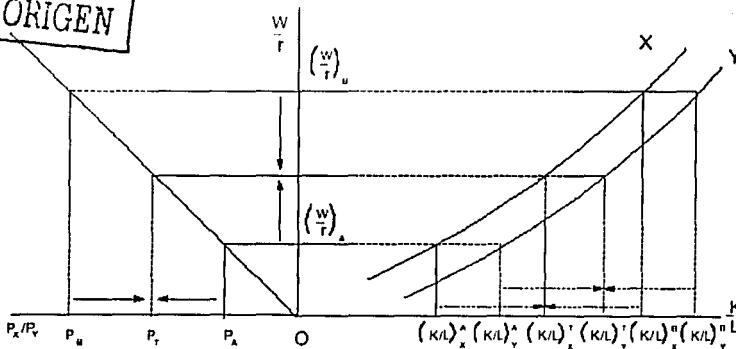
Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0809.pdf>



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0809.pdf>

TEOREMA CON  
 FALLA DE ORIGEN

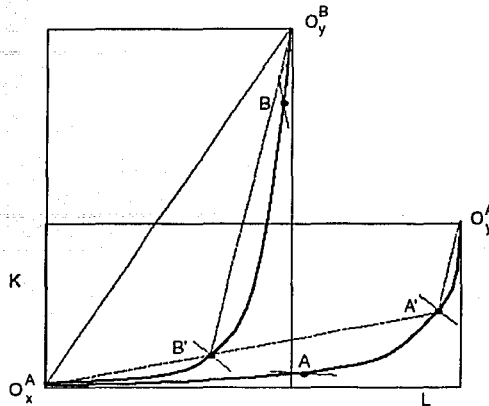
El Teorema de la Igualación del Factor-Precio  
 Prueba Informal:



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0809.pdf>



**Prueba Formal del Teorema de la Igualación Factor-Precio**



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0809.pdf>

**Los Efectos del Comercio en la Distribución de Ingresos**

La teoría H-O-S proporciona unas predicciones claras en cuanto a los que ganan y a los que pierden a causa de comercio internacional.

El comercio internacional libre lleva a exportaciones de los K-intensivo productos e importaciones de los L-intensivo productos por el K-abundante país junto con una disminución de las rentas a labor y un aumento de la renta a capital en el país.

En tal país, ¿quienes estarán a favor de comercio libre?

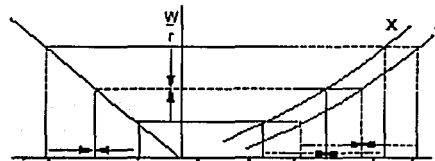
¿En contra?

¿Y en los países con los cuales mantiene relaciones comerciales?

¿El debate acalorado sobre NAFTA, proporcionó alguna evidencia a favor de o en contra de la validez del modelo H-O-S? ¿Por qué?

**CONCLUSIONES DE LA TEORIA H-O-S**

1. En la autarquía, un país consume (produce) proporcionalmente más (menos) del producto intensivo en el factor abundante.
2. El comercio internacional permite mayor producción del producto intensivo en el factor abundante (y menos del otro).
3. El comercio internacional permite mayor consumo del producto intensivo en el factor menos abundante (y menos del otro).
4. El comercio internacional aumenta la intensidad del factor escaso en la producción de todos los productos en todos los países.



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0809.pdf>

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

5. El comercio internacional sube la renta (relativa y absoluta) del factor abundante (y reduce la renta del otro).
6. El arbitraje resulta en la "Ley de un Precio" (igualación de precios de los productos).
7. El comercio internacional iguala las tasas de rentabilidad (relativas y absolutas) de los recursos entre países y usos.

## 2. El Efecto Jones de Ampliación

A precios constantes de los productos, si las dotaciones de factores se amplían a tasas diferentes, el producto intensivo en el uso del factor que crece lo más rápido se amplía a una tasa más alta que cualquier factor. La producción del otro producto crece (si aun crece) a una tasa más lenta que cualquier factor.

Eso es:

Si  $(K/L)_y > (K/L)_x$  y  $(P_x/P_y)$  no cambia,

Y si  $L^* > K^*$ , entonces  $X^* > L^* > K^* > Y^*$ .

O si  $K^* > L^*$ , entonces  $Y^* > K^* > L^* > X^*$ .

(Hay que notar que  $L^* = dL/L$  y  $K^* = dK/K$ )

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec10.pdf>.

## 3. El Teorema de Rybczynski

A precios constantes, un aumento en la dotación de sólo uno de dos factores se ampliará la producción del producto intensivo en el uso de ese factor por una proporción mas grande que el aumento en el factor y reducirá la producción del otro producto.

Eso es:

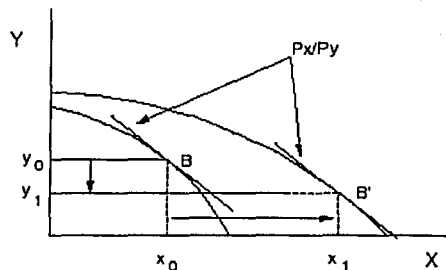
Si  $(K/L)_y > (K/L)_x$  y  $(P_x/P_y)$  no cambia,

y siendo que  $X^* > L^* > K^* > Y^*$  y si  $L^* > 0$  y  $K^* \neq 0$ ,

entonces tiene que ser que  $Y^* < 0$ .

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec10.pdf>.

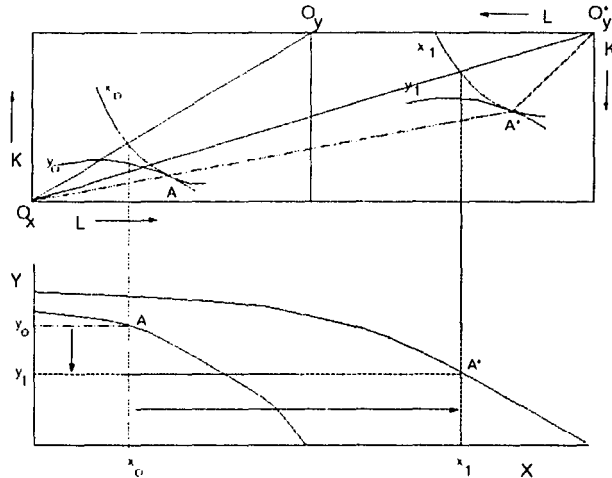
### Prueba Informal



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec10.pdf>.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Prueba Formal del Teorema Rybczynski**



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec10.pdf>

**Notas:**

1.  $(K/L)$  para X y Y se igualan en los puntos A y A\*.
2. Las isocuantas tienen el mismo pendiente en los puntos A y A\* así que  $(w/r)$  es la misma en los dos puntos.
3.  $X_1 > X_0$  pero  $Y_1 < Y_0$  que es consistente con el teorema
4. Nótese que la producción de X más que dobla y la dotación de trabajo sólo dobla. Esto es el "efecto de ampliación."

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN



### APÉNDICE 3

#### La Técnica Geométrica de Meade

#### Conceptos, ejercicios y problemas significativos

##### Curvas de Oferta

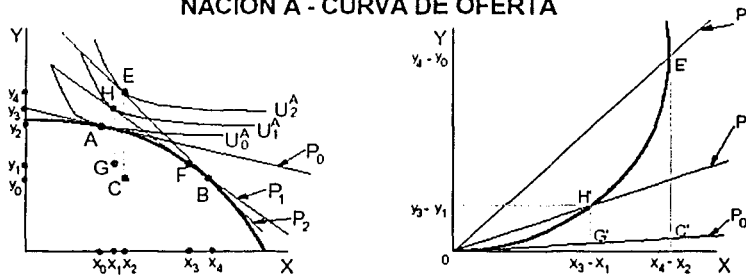
Una diferencia entre los precios relativos de los productos de dos países es una reflexión de sus ventajas comparativas y forma la base de comercio de beneficio mutuo.

La curva de oferta es un método más riguroso pero aún intuitivo para determinar el precio relativo de equilibrio de los productos en comercio.

Definición: el lugar geométrico (el locus) de las cantidades disponibles para exportación de un producto y las cantidades deseadas de otro producto para importación a varios precios relativos de los dos productos.

Alternativamente: la curva de oferta muestra cuanto de un producto una nación desea importar para estar dispuesto a exportar de vuelta varias cantidades de otro producto.

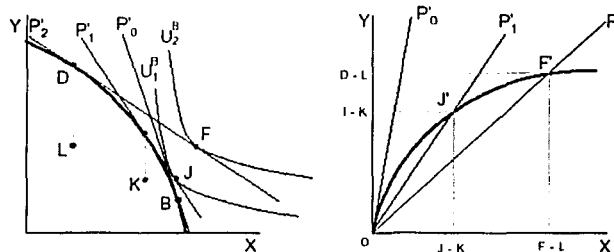
NACION A - CURVA DE OFERTA



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec05.pdf>

Precio	$EO_x$	$ED_y$	Posición en la C.O.
$P_0$	0	0	0
$P_1$	$F-G = (X_3 - X_1)$	$H-G = (Y_3 - Y_1)$	$H'$
$P_2$	$B-C = (X_4 - X_2)$	$E-C = (Y_4 - y_0)$	$E'$

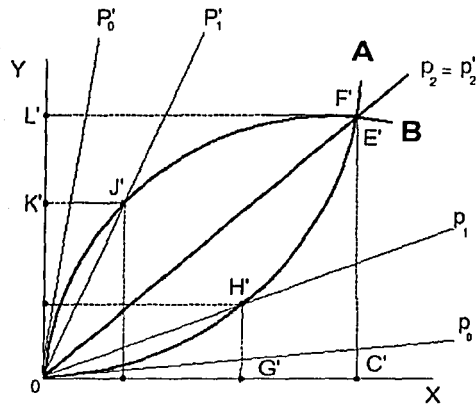
NACION B - CURVA DE OFERTA



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec05.pdf>

Precio	$EO_y$	$ED_x$	Posición en la C.O.
$P'_0$	0	0	0
$P'_1$	$I-K$	$J-K$	$J'$
$P'_2$	$D-L$	$F-L$	$F'$

**Equilibrio del Precio y del Comercio Mundial**

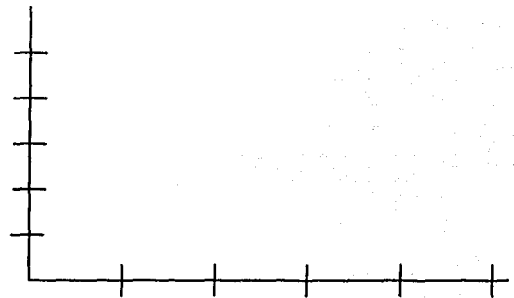


Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec05.pdf>

1. Precio de Equilibrio:  $P' = P$
2. Comercio Mundial  
 La Nación A exporta  $OC'$  de X hasta la Nación B  
 La Nación B exporta  $OL'$  de Y hasta la Nación A
3. ¿Por qué se arquean para afuera las curvas de oferta?

**Curvas de Excedente de Oferta y Demanda**

$P (= P_x/P_y)$	ES	ED	ES	ED
$P'_0$				
$P'_1$				
$P_2 = P'_2$				
$P_1$				
$P_0$				



**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

**Derivación Geométrica Formal de las Curvas de Oferta**

Producto	Consumo	Producción	Comercio (= Prod-Cons)
X	$X_0^c$	$X_c^c$	0
Y	$Y_0^c$	$Y_c^c$	0

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec06.pdf>

### Derivación Geométrica Formal de las Curvas de Oferta

Producto	Consumo	Producción	Comercio (= Prod-Cons)
X	$X_1^c$	$X_1^c + X_1^i$	$X_1^i$
Y	$Y_1^c$	$Y_1^c - Y_1^i$	$ -Y_1^i $

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec06o.pdf>

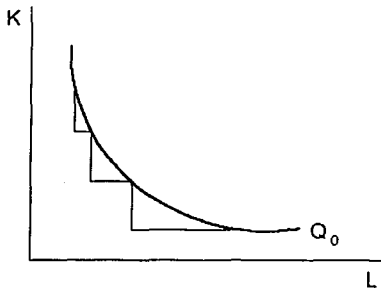
1. Una familia entera de Curvas de Indiferencia de Comercio (CIC) se puede derivar para cada país.
2. Notar: Las pendientes de las CIC son iguales a las de las Curvas de Utilidad en los puntos correspondientes.

### Isocuantas

Definición: Una curva que muestra las varias combinaciones de dos factores de producción, por ejemplo capital (K) y mano de obra (labor) (L), que una empresa puede utilizar para producir un nivel específico de producción.

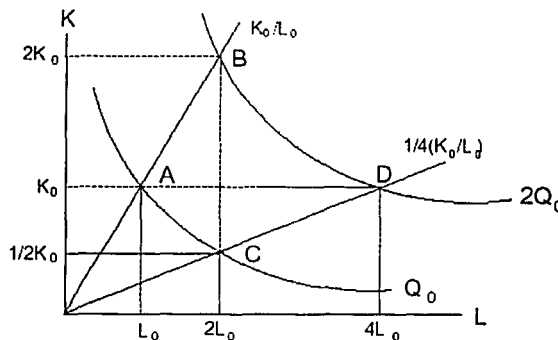
#### Características de las isocuantas:

1. Pendientes negativas
2. Convexas al origen
3. No se cruzan
4. Dan una medida cardinal de producción
5. Las mas altas se refieren a niveles mas altas de producción
6. Se asume Retornos Constantes a Escala (RCE)

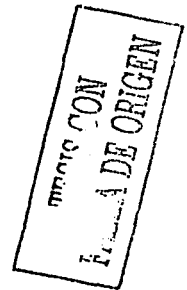


Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0607.pdf>

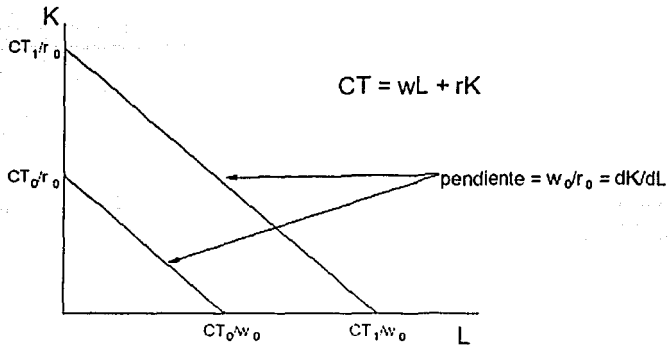
#### Retornos Constantes a Escala (RCAE)



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0607.pdf>

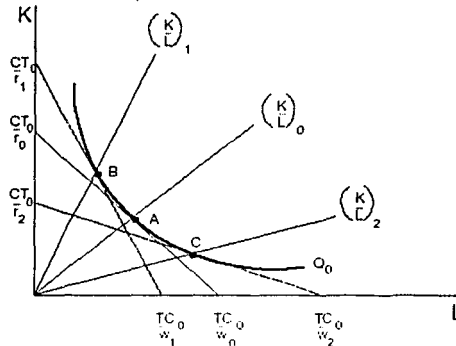


**Líneas de Isocosto**



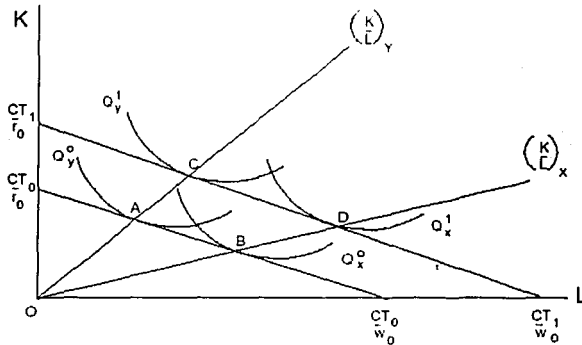
Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splc0607.pdf>

**Equilibrio en Producción**



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splc0607.pdf>

**Dos Productos y dos Factores**

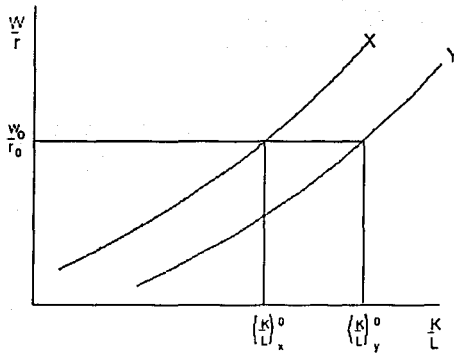
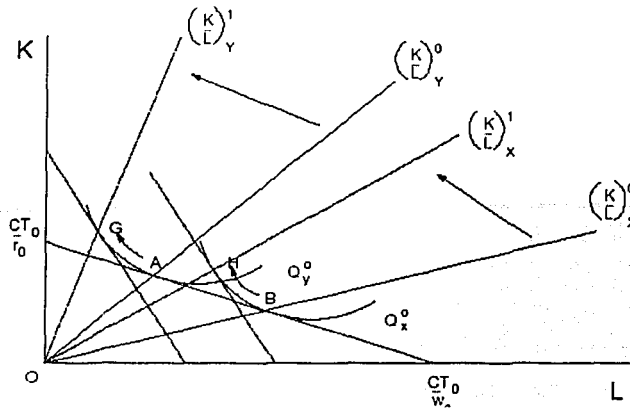


Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splc0607.pdf>

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

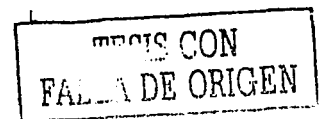
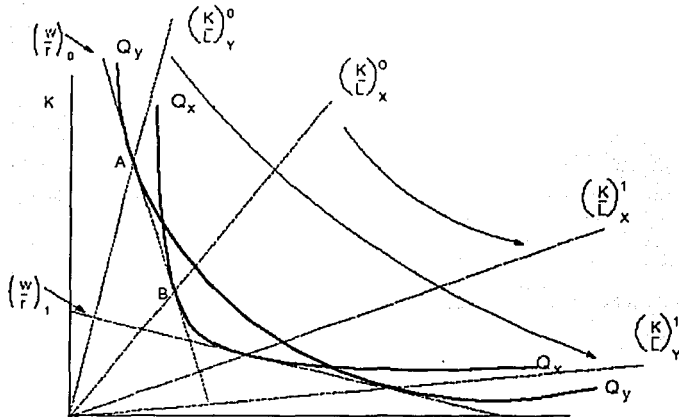


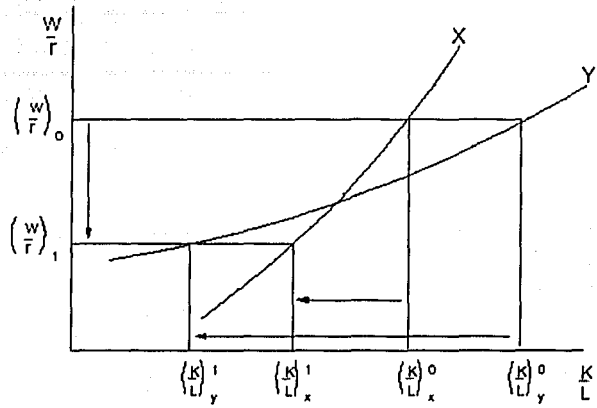
Un Cambio en la Intensidad de Factores a Causa de un Cambio en los Precios de los Factores



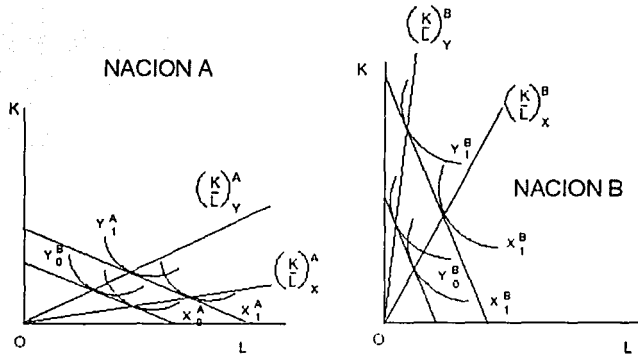
Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splc0607.pdf>

Inversión en la Intensidad de los Factores





Modelo 2x2x2



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0607.pdf>

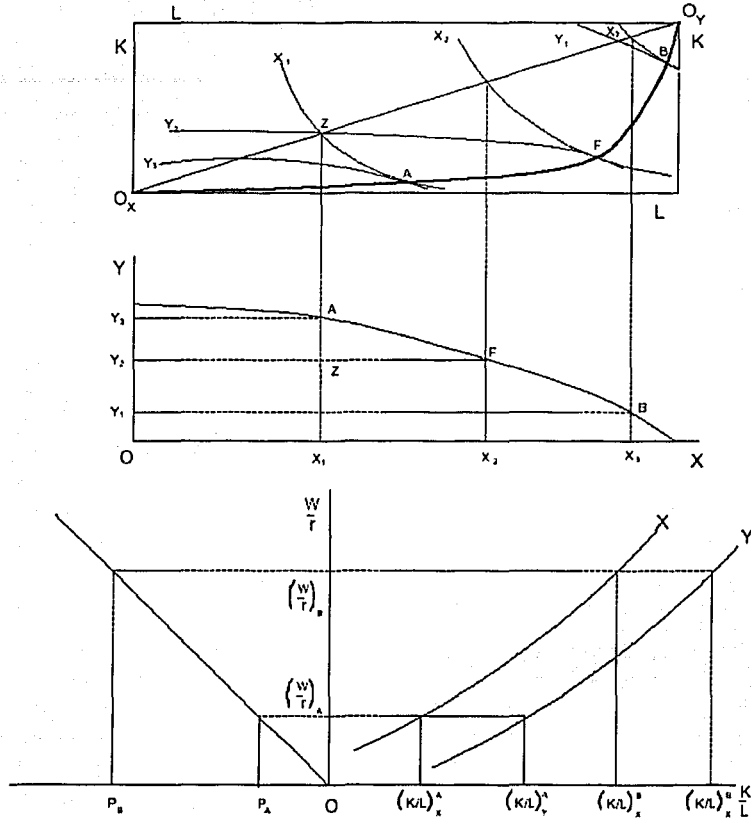
**Abundancia de Factores**

1. Disponibilidad Física: 
$$\frac{K}{L} = \frac{\sum (K_x + K_y)}{\sum (L_x + L_y)}$$

2. Definición por Valor: 
$$\frac{W}{r}$$

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

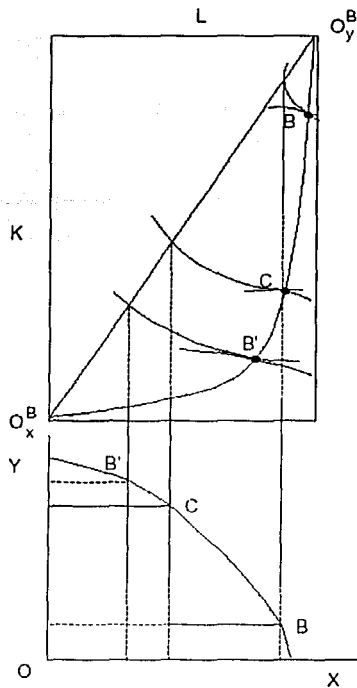
Relación Precio de Producto - Precio de Factor



Fuente: <http://aqecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0607.pdf>

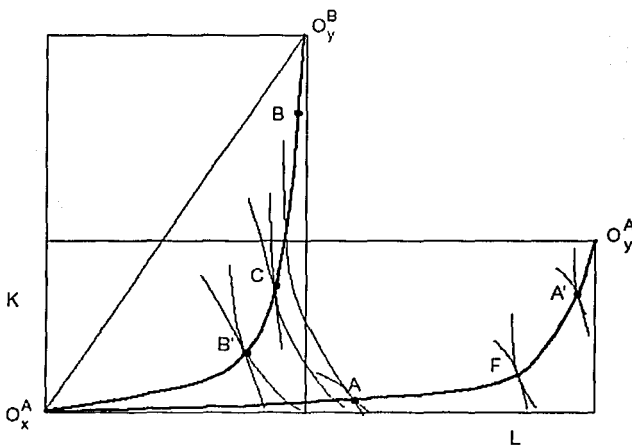
TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

Nación B



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0607.pdf>

Modelo 2X2X2 Utilizando la Caja de Edgeworth



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0607.pdf>

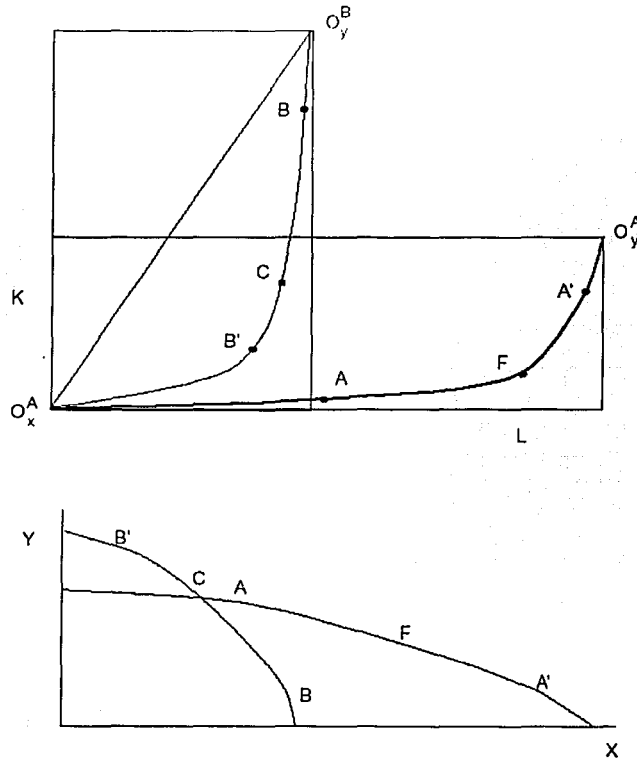
TFIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

**Notas:**

1. Ambas naciones utilizan la misma tecnología y, por lo tanto, solo se necesitan un conjunto de isocuantas para X y uno para Y.
2. A cada nivel de producción:
  - (a)  $(K/L)_B < (K/L)_A$  and  $(K/L)_B > (K/L)_A$
  - (b)  $(w/r)_X < (w/r)_Y$
3. Una curva de contrato arqueada a la derecha implica que X es el producto intensivo en labor (L-intensivo) y que Y es el producto intensivo en capital (K-intensivo) en ambos países.
4. Eso implica que la Nación B es el país que es abundante en capital (K-abundante) y que la Nación A es el país abundante en labor (L-abundante).

Por lo tanto, la forma del FPP para cada país resulta de las suposiciones hechas en cuanto a la abundancia de factores y la intensidad de factores en la producción de X y Y.

Abundancia de Factores y la Forma del FPP



Fuente: <http://aqecon.tamu.edu/faculty/williams/spic0607.pdf>

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

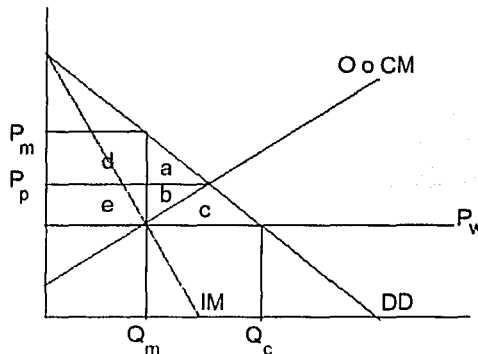


## APÉNDICE 4

### El Modelo de Competencia Imperfecta Conceptos, ejercicios y problemas significativos

#### I. La Competencia Imperfecta y el Poder en el Mercado Internacional

Ganancias del Comercio Internacional: La Competencia Imperfecta vs. La Competencia Perfecta



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>

#### Ganancias del Comercio

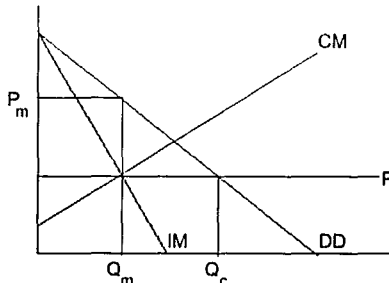
	<u>Comp. Perfecta</u>	<u>Comp. Imperfecta</u>
cambio en EC		
+ cambio en EP		
cambio neto		

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>

Con precios y producción competitivos, la ganancia de comercio es solamente el área c pero cuando un monopolio doméstico en la autarquía (país pequeño) tiene que competir con las importaciones, la ganancia del comercio es más grande.

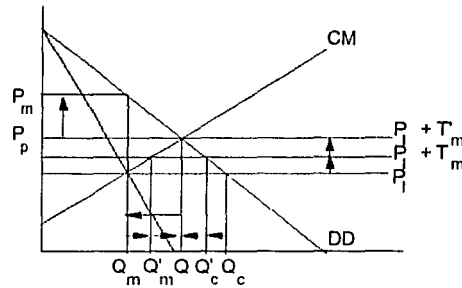
#### II. Competencia Imperfecta en el Mercado Doméstico

##### A. El Efecto del Comercio en el Monopolio (País Pequeño)



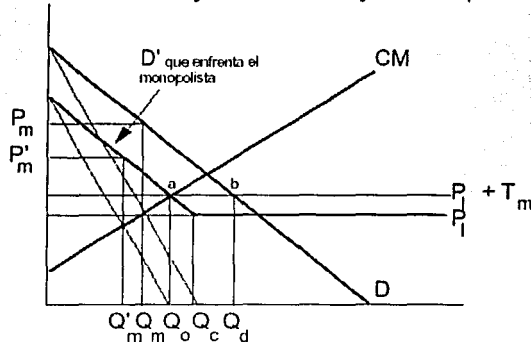
Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>

B. Arancel con un Monopolio Doméstico (País Pequeño)



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>

C. No-equivalencia de Cuotas y Aranceles Bajo la Competencia Imperfecta



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>

Dados un arancel y una cuota que implican la misma restricción en las importaciones: Con la cuota, el vínculo de precios entre países se rompe. La curva de  $P + T$  ya no es la curva de IM que enfrenta la monopolista. La demanda que enfrenta la monopolista no es  $D$  porque las importaciones satisfacen algo de la demanda doméstica. La demanda que enfrenta la monopolista es  $D'$  con una nueva, mas baja, curva de IM. La monopolista produce:

$$Q'_m. \text{ El consumo es } Q_c = Q'_m + \text{importaciones } (Q_c - Q'_m).$$

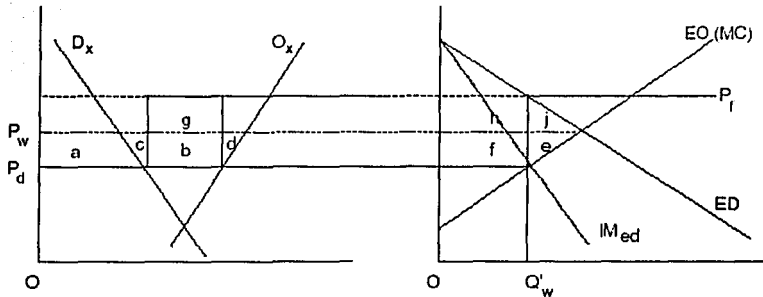
Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>

Dados un arancel y una cuota que implican la misma reducción en las importaciones, la cuota lleva a un precio doméstico mas alto y a niveles de producción y consumo mas bajos de lo que es el caso con el arancel dado un monopolio doméstico.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN



**III. La Competencia Imperfecta en Mercados Internacionales**  
**A. Un Productor-Exportador Particular o un Monopolio de Exportación del Estado**  
**1. Impuesto Óptimo en las Exportaciones**



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>

1. A maximizar las utilidades, el exportador monopolista iguala al  $IM=CM$  en el mercado internacional y vende al precio  $P_f$ . La cantidad óptima de exportación es  $OQ'.w$
2. En ese punto,  $g - (c + d)$  se maximiza.
3. Aun si  $g$  se transfiere a los productores, el gobierno tendría que cargar impuestos a los consumidores y transferirlos a los productores para que ellos se podrían mantener al mismo nivel de ingreso que antes de la imposición del impuesto.

**CONSIDERACIONES:**

- (1) Un país exportador monopolista maximiza el bienestar nacional a costo de los productores. Así que, los productores particulares opondrían el uso de poder de mercado con un impuesto óptimo.
- (2) Una empresa monopolista particular gana de tal impuesto y estaría a favor de un impuesto óptimo si recibe todos los ingresos.

**a. Cálculo de la Tasa Óptima de Impuesto:**

$$\begin{aligned}
 \text{a. Dado que } IT &= PQ \text{ entonces } IM = dIT/dQ = P(dQ/dQ) + Q(dP/dQ) \\
 &= P + Q(dP/dQ)P/P \\
 &= P + Q/P(dP/dQ)P \\
 &= P + P(1/\epsilon) \text{ donde } \epsilon = (dQ/dP)P/Q = \\
 &\quad \text{elasticidad de demanda} \\
 &= P(1 + 1/\epsilon) \in
 \end{aligned}$$

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>

- b. Al nivel óptimo de exportación,  $P = (1 + t)IM$  donde  $t$  es la tasa óptima de impuesto.
- c. Entonces, por sustitución:

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

$$\begin{aligned}
 P &= (1+t)[P(1+1/\epsilon)] \\
 P &= (1+t)(P + P(1/\epsilon)) \\
 P &= P + tP + P(1/\epsilon) + P(1/\epsilon) \\
 P &= P(1+t+1/\epsilon + t(1/\epsilon)) \\
 1 &= 1+t+1/\epsilon + t(1/\epsilon) \\
 0 &= t+1/\epsilon + t(1/\epsilon) \\
 0 &= t(1+1/\epsilon) + 1/\epsilon \\
 -1/\epsilon &= t(1+1/\epsilon) \\
 t &= -(1/\epsilon)/(1+1/\epsilon) = -1/(\epsilon+1)
 \end{aligned}$$

Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>

Por lo tanto, la más alta que sea la elasticidad del excedente de demanda, la más baja que sea la tasa óptima de impuesto. La más baja (eso es, la más inelástica) que sea la elasticidad del excedente de demanda, la más alta que sea la tasa óptima de impuesto.

El conocimiento de la elasticidad de la curva del ED es suficiente para calcular la tasa óptima de impuesto en las exportaciones.

### B. Cartel de Liderazgo en Precios

Si el exportador es sólo uno de algunos exportadores:

- (1) Problema de "Free Rider" (Beneficiar sin asumir carga alguna)
- (2)  $P_t > P_w$  crea un incentivo a la expansión de la oferta en países exportadores en competencia y da incentivo a formar un ejemplo.
- (3) De interés en particular a mercados de productos en los cuales las razones de concentración de exportación son altas (por ejemplo, trigo, granos en bulto, soya, café, té, etc.).

### C. Cartel de Gobiernos

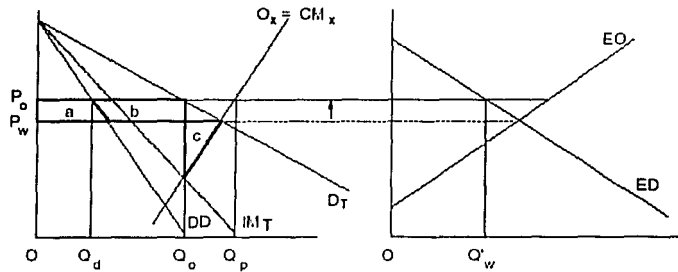
El mismo analíticamente que el caso del exportador monopolista particular con la excepción que la curva del EO ya es la suma de las curvas de EO de todos los exportadores particulares. Reglas de operacional serían necesaria:

- (1) El precio más bajo tiene que pasarse tanto a los consumidores como a los productores domésticos en cada país.
- (2) Todos los exportadores tienen que vender a los importadores al precio más alto.
- (3) Si alguna transferencia de las utilidades de monopolio se hace a los productores, se tendría que tomar pasos para evitar una expansión de la producción.

Hay un incentivo fuerte a los países que aumenten ligeramente el P y que bajen ligeramente el P para vender más de sus productos (otra vez, el problema del "free rider"). Unas multas podrían ser necesarias para forzar obediencia a las reglas.

Un problema adicional para un cartel de productos agropecuarios: Para todos los países habría un incentivo a incrementar la producción lo cual aplicaría presión hacia abajo en el comercio y en los precios mundiales.

D. Junta "Marketing" de Productores  
 Un país exportador monopolista particular con muchos productores particulares.



Fuente: <http://agecon.tamu.edu/faculty/williams/splec20b.pdf>

1. Para un país exportador monopolista con muchos productores, un impuesto óptimo tiene una gran desventaja - los productores pierden!
2. Una alternativa: Los productores podría formar una junta de "marketing" y extraer rentas de consumidores domésticos y extranjeros.
3. Los productores maximizan utilidades por producir en  $Q_o$  donde  $IM = CM_T$
4. Los productores "a" de los consumidores domésticos y "b" de los consumidores extranjeros pero pierden c de excedente de productor.  $a + b$  es probablemente  $> c$ .
5. Los consumidores extranjeros y domésticos están peores y el gobierno no gana ingresos.
6. Problema mayor: Si los productores tienen éxito en alcanzar el precio más alto, habrá un incentivo a producir hasta  $Q_p$  lo cual es  $> Q_o$ . Por lo tanto, algún método de controlar la oferta en el mercado será necesario, tal como cuotas de mercadeo o de producción.

E. Cartel de Productores

Si hubieran unos pocos países que produjeran y exportaran el producto, entonces los productores en aquellos países podrían formar un cartel de productores. El cartel enfrentaría los mismos problemas de mantener precios, detectar fraudes, aplicar sanciones, etc. que enfrentaría un cartel de gobiernos. Adicionalmente, tendrían el problema de asignar cuotas de producción entre los miembros países.

F. Discriminación de Precios por el Exportador

Un monopolista exportador o un cartel de exportación podría determinar que sale más rentable cobrar precios diferentes en mercados diferentes, eso es, discriminar en poner precios.

1. Las condiciones bajo las cuales tendrá éxito la discriminación de precios:
  - (1) los mercados tienen que ser separables;
  - (2) las funciones de la demanda y la oferta tienen que tener pendientes; y
  - (3) las elasticidades en los mercados separables tienen que ser diferentes.
2. Si suponemos 4 mercados internacionales a los cuales el monopolista exportador podría vender:
  - (1) PD - apoyan los precios arriba del nivel mundial con gravámenes o cuotas
  - (2) EPC - compran a través de agencias del estado o solo de vez en cuando
  - (3) PIM - ninguna restricción de divisas
  - (4) PSD - limitados por restricciones de divisas (elasticidades unitarias de demanda)
3. Pregunta: Estaría en condiciones mejores el exportador con cobrar precios a los PD iguales a sus precios de apoyo, cobrar a los EPC todo que el mercado aguantaría y vender a los PSD a sus niveles bajos de precios?

#### F. Discriminación de Precios por el Exportador

Un monopolista exportador o un cartel de exportación podría determinar que sale más rentable cobrar precios diferentes en mercados diferentes, eso es, discriminar en poner precios.

4. El nivel óptimo de producción es OQ asignado a tal manera que los IM se igualan en cada mercado. El precio se fija en cada país en conformidad. Es la solución que maximiza rentas al cartel. Cuanto se asigna a los PSD?
5. Nótese que el precio promedio ponderado  $P^* > P$ . Algo de control en la oferta sería necesario para reducir el incentivo a sobreproducir.
6. Los PSD ofrecen una alternativa al manejo de la oferta. Si el excedente al  $P^*$  se exportara a los PSD a un precio que igualara al IM (eso es,  $P$ ), entonces esta "transferencia" o "ayuda alimentaria" sería la alternativa racional. Si los costos directos e implícitos del programa de manejo de la oferta requerido para restringir la producción a OQ superaran a ABCD, entonces el exportador escogería una alternativa para deshacerse del excedente de la oferta.

#### CONSIDERACIONES:

1. Los productores de un cartel están en mejores condiciones con OQ.
2. Cuanto más países fijan o garantizan sus precios internos, mayor son las ganancias del ejercicio de poder en el mercado internacional.
3. Cuanto más precipitosa es la función del excedente de demanda, más grande es la disparidad entre los precios del mercado libre y del cartel lo cual hace necesario controles en la oferta cada vez más fuerte (en el caso de carteles de productores). Carteles de Gobiernos benefician a los consumidores y a otros usuarios.
4. Este análisis desatiende la posibilidad de represalias y la importancia de la dinámica de juegos