

Comercio internacional

ROBERT C. FEENSTRA
University of California, Davis

ALAN M. TAYLOR
University of California, Davis

Revisión técnica de la versión española por

SUSANA IRANZO SANCHO
Universitat Rovira i Virgili, Tarragona



EDITORIAL
REVERTÉ

Barcelona · Bogotá · Buenos Aires · Caracas · México

Registro bibliográfico (ISBD)

FEENSTRA, Robert C.

[International Trade. Español]

Comercio internacional / Robert C. Feenstra, Alan M. Taylor ; versión española traducida por Gotzone Pérez Apilanez ; revisión técnica: Susana Iranzo Sancho. – Barcelona : Reverté, 2011.

XXVII, 432 p., [12] p. : il. col. ; 28 cm.

Traducción de: International Trade. – Índice.

DL B-19765-2011. - ISBN 978-84-291-2648-8

1. Economía. I. Taylor, Alan M., coaut. II. Pérez Apilanez, Gotzone, trad. III. Iranzo Sancho, Susana, rev. IV.

Título.

33(075.8)

Título de la obra original:

“International Trade”

Edición original en lengua inglesa publicada en los Estados Unidos por:

W. H. FREEMAN AND COMPANY, New York and Basingstoke

Copyright © 2008 by W. H. Freeman and Company. All Rights Reserved

Edición en español:

© Editorial Reverté, S. A., 2011

ISBN: 978-84-291-2648-8

Versión española traducida por:

Gotzone Pérez Apilanez

Licenciada en Administración y Gestión de Empresas

Licenciada en Traducción e Interpretación

Revisión técnica:

Susana Iranzo Sancho

Doctora en Economía, University of California at Davis

Profesora agregada, Departament d'Economia, Universitat Rovira i Virgili

Compaginación de la versión española:

Reverté-Aguilar, S.L.

Propiedad de:

EDITORIAL REVERTÉ, S. A.

Loreto, 13-15. Local B

08029 Barcelona. ESPAÑA

Tel: (34) 93 419 33 36

Fax: (34) 93 419 51 89

reverte@reverte.com

www.reverte.com

Reservados todos los derechos. La reproducción total o parcial de esta obra, por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, queda rigurosamente prohibida, salvo excepción prevista en la ley. Asimismo queda prohibida la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo públicos, la comunicación pública y la transformación de cualquier parte de esta publicación (incluido el diseño de la cubierta) sin la previa autorización de los titulares de la propiedad intelectual y de la Editorial. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos (CEDRO) vela por el respeto a los citados derechos.

Impreso en España - *Printed in Spain*

ISBN: 978-84-291-2648-8

Depósito Legal: B-19765-2011

Impreso por Liberdúplex, S. L. U.

Presentación de los autores



Robert C. Feenstra y Alan M. Taylor

son catedráticos de Economía de la University of California, Davis. Ambos comenzaron sus estudios en el extranjero: Robert C. Feenstra obtuvo su licenciatura en 1977 en la University of British Columbia (Canadá) y Alan M. Taylor obtuvo su licenciatura en 1987 en el King's College de Cambridge (Reino Unido). Ambos hicieron su doctorado en Estados Unidos. En 1981 Robert C. Feenstra obtuvo su doctorado en Economía en MIT y en 1992 Alan M. Taylor logró su título de doctor en Economía en Harvard University. El primero ha sido profesor de comercio internacional de licenciatura y doctorado en University of California, Davis, donde ocupa la cátedra *C. Bryan Cameron Distinguished Chair* en Economía internacional. En el mismo campus y desde 1999, el segundo enseña macroeconomía internacional, crecimiento e historia económica y dirige el Centro para la Evolución de la Economía Mundial (*Center for the Evolution of the Global Economy*).

Tanto el uno como el otro son investigadores activos y participan en los debates sobre políticas económicas a nivel internacional. Son investigadores

del National Bureau of Economic Research, en el que el primero dirige el programa de investigación sobre comercio e inversión internacionales. Ambos han publicado manuales sobre economía internacional. *Advanced International Trade* (Princeton University Press, 2004), de Robert Feenstra, y *Global Capital Markets: Integration, Crisis and Growth* (Cambridge University Press, 2004), un trabajo conjunto de Maurice Obstfeld y Alan Taylor. En 2006 Robert Feenstra fue galardonado con el *Bernhard Harms Prize* del Instituto de Economía Mundial de Kiel (Alemania) y en 2007 participó como conferenciante en las *Zeuthen Lectures* de la Universidad de Copenhague. Alan Taylor fue galardonado con el *Guggenheim Fellowship* en 2004 y fue profesor visitante en la Universidad Americana de París y en la *London Business School* en el curso 2005–2006.

Robert Feenstra vive con su esposa Gail en Davis (California) y tiene dos hijos ya adultos: Heather, que estudia una maestría de asesoramiento en genética y Evan, que realiza estudios universitarios en el Pitzer College. Alan Taylor también vive en Davis con su esposa Claire, y tiene dos hijos pequeños, Olivia y Sebastián.

Índice abreviado

Prólogo xvi

PARTE 1 Introducción al comercio internacional

Capítulo 1 Comercio en la economía mundial 1

PARTE 2 Patrones del comercio internacional

Capítulo 2 Comercio y tecnología: El modelo ricardiano 27

Capítulo 3 Ganancias y pérdidas del comercio en el modelo de factores específicos 61

Capítulo 4 Comercio y recursos: El modelo Heckscher-Ohlin 95

Capítulo 5 Movimiento de trabajo y capital entre países 141

PARTE 3 Nuevas explicaciones del comercio internacional

Capítulo 6 Rendimientos crecientes a escala y competencia imperfecta 185

Capítulo 7 Externalización de bienes y servicios 227

PARTE 4 Política comercial internacional

Capítulo 8 Aranceles y cuotas de importación con competencia perfecta 271

Capítulo 9 Aranceles y cuotas de importación con competencia imperfecta 313

Capítulo 10 Los subsidios a la exportación en la agricultura y en las industrias de alta tecnología 355

Capítulo 11 Acuerdos internacionales: comercio, trabajo y medio ambiente 391

Índice I-1

Índice analítico

Prólogo xvi

CAPÍTULO 1 Comercio en la economía mundial 1

1 Comercio internacional 2

El comercio mundial: conceptos básicos 3

Mapa del comercio mundial 4

TITULARES Barbie y la economía mundial 5

El comercio con relación al PIB 10

Barreras comerciales 10

La primera "Edad de oro" del comercio 11

TITULARES Un cambio radical en el transporte hace 50 años 14

2 Migración e inversión extranjera directa 15

Mapa de la migración 15

TITULARES Excluidos los Balcanes 17

TITULARES Los trabajadores poco cualificados procedentes de México predominan en la última gran oleada de inmigrantes 18

Mapa de la inversión extranjera directa 19

TITULARES El comprador chino de la división de PC se instala en la ciudad natal de I.B.M. 23

3 Conclusiones 23

Puntos básicos, conceptos básicos y problemas

CAPÍTULO 2 Comercio y tecnología: El modelo ricardiano 27

1 Razones que explican el comercio 29

Distancia física 29

Recursos 29

Ventaja absoluta 30

Ventaja comparativa 31

NOTICIAS BREVES David Ricardo y el Mercantilismo 32

2 El modelo ricardiano 32

Nuestro país 32

El extranjero 37

APLICACIÓN Ventaja comparativa en ropa, textiles y trigo 39

3 El patrón de comercio internacional 40

NOTICIAS BREVES ¿Se puede crear la ventaja comparativa? El caso del *Icewine* 41

Equilibrio con comercio internacional 41

Cálculo de los salarios de los países 45

APLICACIÓN Productividad del trabajo y salarios 47

PARTE 1 Introducción al comercio internacional

PARTE 2 Patrones del comercio internacional

4 Cálculo de los precios internacionales 49

Curva de oferta de exportaciones de nuestro país 49

Curva de demanda de importaciones del extranjero 51

Equilibrio comercial internacional 52

APLICACIÓN La relación de intercambio de las materias primas 53

5 Conclusiones 56

Puntos básicos, conceptos básicos y problemas

CAPÍTULO 3 Ganancias y pérdidas del comercio en el modelo de factores específicos 61

TITULARES Bolivia: mucho humo y pocas llamas 63

1 Modelo de factores específicos 64

Nuestro país 64

El extranjero 68

Ganancias totales del comercio 68

APLICACIÓN ¿Cuán grandes son las ganancias del comercio? 69

2 Rentas del trabajo 70

Determinación de los salarios 70

Cambios en el precio relativo de las manufacturas 72

APLICACIÓN Manufacturas y servicios en Estados Unidos: empleo y salarios 75

APLICACIÓN Los programas de ayuda a la recolocación: financiación de los costes de ajuste por el comercio 78

3 Rentas del capital y de la tierra 79

TITULARES Una nueva red de seguridad para los desempleados 80

Cálculo de las remuneraciones del capital y de la tierra 80

Ejemplo numérico 83

Interpretación 86

APLICACIÓN Precios en la agricultura 86

TITULARES Suben los precios del café: bueno para los productores, no tanto para las cooperativas 90

4 Conclusiones 90

Puntos básicos, conceptos básicos y problemas

CAPÍTULO 4 Comercio y recursos: El modelo Heckscher-Ohlin 95

1 El modelo Heckscher-Ohlin 97

Supuestos del modelo Heckscher-Ohlin 97

APLICACIÓN ¿Son las intensidades factoriales las mismas en todos los países? 99

Equilibrio de autarquía 101

Equilibrio con libre comercio 103

Contraste empírico del teorema de Heckscher-Ohlin: la paradoja de Leontief 108

2 Efectos del comercio sobre los precios de los factores 110

Efecto del comercio sobre el salario y la renta de nuestro país 110

Determinación del salario real y de la renta real del capital 114

Cambios en el salario real y en la renta real del capital: un ejemplo numérico 115

APLICACIÓN Opiniones en relación con el libre comercio 119

3 Extensiones del modelo Heckscher-Ohlin 120

Muchos bienes, factores y países 120

Distintas productividades de los países 124

Extensiones del teorema de Heckscher-Ohlin 127

TITULARES Las importaciones de alimentos a punto de igualar a las exportaciones 128

APLICACIÓN ¿Por qué la India importa tejidos de algodón? 131

4 Conclusiones 133

Puntos básicos, conceptos básicos y problemas

Apéndice del capítulo 4 138

CAPÍTULO 5 Movimiento de trabajo y capital entre países 141

1 Movimiento de trabajo entre países: migración 143

Efectos de la inmigración a corto plazo: el modelo de factores específicos 143

APLICACIÓN Inmigración en el Nuevo Mundo 146

APLICACIÓN Inmigración en los Estados Unidos y en Europa en la actualidad 147

TITULARES El nuevo enfoque de la UE en la inmigración 148

Otros efectos de la inmigración a corto plazo 150

Efectos de la inmigración a largo plazo 152

El teorema de Rybczynski 157

Insensibilidad de los precios de los factores 157

APLICACIÓN Los efectos del éxodo del Mariel sobre la producción sectorial de Miami 158

APLICACIÓN Inmigración y salarios estadounidenses, 1990-2004 160

2 Movimiento de capital entre países: inversión extranjera directa 161

Inversión extranjera directa de planta nueva 162

Inversión extranjera directa a corto plazo: modelo de factores específicos 162

IED a largo plazo 165

APLICACIÓN El efecto de la IED sobre las rentas del capital y los salarios en Singapur 166

TITULARES El mito del milagro asiático 169

3 Ganancias de los flujos de trabajo y de capital 169

Ganancias de la inmigración 170

NOTICIAS BREVES Los inmigrantes y sus remesas 173

PARTE 3
Nuevas explicaciones
del comercio
internacional
.....

- APLICACIÓN** Ganancias de la migración 174
- NOTICIAS BREVES** ¿Cuán elevados son los costes de traslado? 175
- Ganancias de la inversión extranjera directa 177
- TITULARES** Migración de trabajadores en la Unión Europea ampliadas 178

4 Conclusiones 179
Puntos básicos, conceptos básicos y problemas

CAPÍTULO 6 Rendimientos crecientes a escala y competencia imperfecta 185

- 1 Principios básicos de la competencia imperfecta 189**
 - Equilibrio de monopolio 189
 - Demanda con duopolio 190
- 2 Comercio en condiciones de competencia monopolística 191**
 - Equilibrio de autarquía 193
 - Equilibrio con libre comercio 195
- 3 Aplicaciones empíricas de la competencia monopolística y el comercio 199**
 - Ganancias y costes de ajuste en Canadá con el NAFTA 199
 - TITULARES** ¿Qué ocurre cuando dos países liberalizan el comercio? Primero a las duras, después a las maduras 200
 - Ganancias y costes de ajuste en México con el NAFTA 201
 - Ganancias y costes de ajuste en Estados Unidos con el NAFTA 205
 - Otra aplicación: el comercio intraindustrial 209
 - La ecuación de gravedad 210
 - APLICACIÓN** La ecuación de gravedad entre Estados Unidos y Canadá 212
- 4 Competencia imperfecta con productos homogéneos: el dumping 215**
 - Un modelo de *dumping* 215
 - Ejemplo numérico de *dumping* 218
 - Dumping* recíproco 218
 - Ejemplo numérico de *dumping* recíproco 219
- 5 Conclusiones 222**
 - Puntos básicos, conceptos básicos y problemas

CAPÍTULO 7 Externalización de bienes y servicios 227

- APLICACIÓN** ¿Es el comercio de hoy diferente del comercio del pasado? 229
- NOTICIAS BREVES** La externalización y la deslocalización 230
- 1 Un modelo de externalización 232**
 - Cadena de valor de las actividades 232

Cambios en los costes de comercio 235

APLICACIÓN Variación de los salarios relativos de los países 238

Variación en los salarios relativos estadounidenses 238

Variación de los salarios relativos mexicanos 244

2 Las ganancias de la externalización 245

Modelo de externalización simplificado 246

Producción en ausencia de externalización 248

Relación de intercambio 251

APLICACIÓN Relación de intercambio y exportación de servicios estadounidenses 254

TITULARES ¿Fútbol, samba y externalización? 257

APLICACIÓN El impacto de la externalización sobre la productividad de EE.UU. 258

3 Externalización de servicios 259

La lógica de la externalización de servicios 259

El futuro de la ventaja comparativa estadounidense 261

NOTICIAS BREVES Externalización de Microsoft Windows 261

4 Conclusiones 263

TITULARES Pompa y solemnidad 264

Puntos básicos, conceptos básicos y problemas

CAPÍTULO 8 Aranceles y cuotas de importación con competencia perfecta 271

1 Breve historia de la Organización Mundial del Comercio 273

NOTICIAS BREVES Disposiciones claves del GATT 275

2 Las ganancias del comercio 276

Excedentes del consumidor y del productor 276

Bienestar en nuestro país 277

Curva de demanda de importaciones 279

3 Aranceles de importación en un país pequeño 281

Libre comercio en un país pequeño 281

Efecto del arancel 281

¿Por qué se emplean los aranceles? 285

NOTICIAS BREVES Globalización y países en desarrollo, ¿una base imponible a la baja? 285

APLICACIÓN Aranceles estadounidenses sobre el acero 286

TITULARES La listita de la UE: manzanas, tractores y papel higiénico 290

4 Aranceles de importación en un país grande 290

Oferta de exportaciones del extranjero 291

Efecto del arancel 292

APLICACIÓN Los aranceles estadounidenses del acero, una vez más 294

PARTE 4
Política comercial internacional

5 Cuotas de importación 298

Cuotas de importación de un país pequeño 298

TITULARES Europa llega a un acuerdo sobre la importación en bananas 299

TITULARES Dulce oportunidad 299

APLICACIÓN La subasta de licencias de importación de Australia y Nueva Zelanda 302

APLICACIÓN China y el Acuerdo Multifibras 304

6. Conclusiones 308

Puntos básicos, conceptos básicos y problemas

CAPÍTULO 9 Aranceles y cuotas de importación con competencia imperfecta 313

1 Aranceles y cuotas con un monopolio nacional 315

Equilibrio de autarquía 315

Equilibrio con libre comercio 316

Efecto de un arancel en nuestro país 318

Efecto de una cuota en nuestro país 320

APLICACIÓN Importaciones estadounidenses de automóviles japoneses 322

2 Protección de las industrias nacientes 325

Equilibrio de libre comercio 327

Equilibrio con arancel 328

APLICACIÓN Ejemplos de protección de industrias nacientes 329

Protección de la industria automovilística china 329

TITULARES Gracias a Detroit, China está preparada para liderar 333

Ordenadores en Brasil 334

Aranceles estadounidenses sobre las motocicletas de gran cilindrada 336

3 Aranceles con un monopolio extranjero 340

Monopolio extranjero 340

APLICACIÓN Aranceles de importación sobre los camiones japoneses 342

4 Medidas de respuesta ante el dumping 343

Derechos antidumping y compensatorios 344

APLICACIÓN Derechos antidumping y compensatorios frente a aranceles de salvaguarda 346

5 Conclusiones 348

TITULARES Estados Unidos impone nuevos aranceles a los bienes chinos 349

Puntos básicos, conceptos básicos y problemas

CAPÍTULO 10 Subsidios a la exportación en la agricultura y en las industrias de alta tecnología 355

1 Objetivos de la OMC en relación con los subsidios a la exportación de productos agrícolas 356

Subsidios a las exportaciones agrícolas 357

Otros temas tratados en la cumbre de la OMC en Hong Kong 359

TITULARES Brasil gana la partida en dos cuestiones comerciales 359

2 Los subsidios a la exportación agrícola en un país pequeño 360

Efecto del subsidio a la exportación 361

3 Los subsidios a la exportación agrícola en un país grande 363

Efecto del subsidio 363

APLICACIÓN ¿Quién gana y quién pierde? 366

4 Subsidios a la producción agrícola 368

TITULARES Anuncio de las agencias de la ONU 369

TITULARES Lo único que nos preocupa son las necesidades de los pobres y hambrientos 369

Efecto del subsidio a la producción en un país pequeño 370

Efecto del subsidio a la producción en un país grande 372

5 Subsidios a la exportación de bienes tecnológicos 373

Uso "estratégico" de los subsidios a la exportación de alta tecnología 373

Efecto del subsidio a Airbus 377

TITULARES Airbus, China y las contrapartidas mutuas 377

Subsidio con ventaja de coste para Boeing 379

Mejor estrategia de Boeing 381

APLICACIÓN Subsidios a la industria aeronáutica comercial 382

6 Conclusiones 385

TITULARES Airbus en el ojo del huracán: los accionistas castigan los retrasos 386

Puntos básicos, conceptos básicos y problemas

CAPÍTULO 11 Acuerdos internacionales: comercio, trabajo y medio ambiente 391

1 Acuerdos sobre comercio internacional 393

La lógica de los acuerdos comerciales multilaterales 394

Acuerdos comerciales regionales 398

Creación de comercio y desviación de comercio 399

Ejemplo numérico de creación y desviación de comercio 400

TITULARES El taller coreano-estadounidense se añade al bol de espaguetis del comercio 401

Desviación del comercio gráficamente 402

APLICACIÓN Creación de comercio y desviación de comercio en Canadá 405

2 Acuerdos internacionales sobre cuestiones laborales 406

Acuerdo secundario sobre cuestiones laborales en el NAFTA 407

Otros acuerdos en el ámbito laboral 407

TITULARES Nike desvela su cadena de suministro en el extranjero 410

3 Acuerdos internacionales sobre cuestiones medioambientales 412

Cuestiones medioambientales en el GATT y la OMC 412

¿Perjudica o beneficia el comercio al medio ambiente? 416

TITULARES Poderoso caballero es Don Maíz 417

La tragedia de la propiedad común 418

TITULARES Prohibición de las exportaciones de caviar del mar Caspio 420

Acuerdos internacionales relativos a la contaminación 422

APLICACIÓN El protocolo de Kyoto 425

4 Conclusiones 426

TITULARES Arreglar Kyoto: Un superfondo mundial 427

Puntos básicos, conceptos básicos y problemas

Índice I-1

Prólogo

La globalización del siglo XXI no tiene precedentes. Al analizar los textos ya publicados, vimos que los espectaculares cambios económicos de los últimos años todavía no habían sido recogidos en un manual destinado a los dos primeros ciclos universitarios y pensamos que era hora de incorporar al estudio de la economía internacional nuevas perspectivas, cuestiones actuales y enfoques actualizados. Con este manual, hemos ampliado el ámbito de la economía internacional para que recogiera los aspectos teóricos más recientes y los acontecimientos de actualidad.

En las décadas anteriores, la economía internacional se enseñaba de forma muy diferente, pues se ponía mucho más énfasis en los aspectos teóricos y se centraba principalmente en los países desarrollados. El análisis de las políticas respondía a las cuestiones de interés del momento, fueran las políticas comerciales estratégicas o el sistema de Bretton Woods. Hoy en día, las cuestiones de interés han cambiado. Además de la evolución de la teoría, se da más importancia a los estudios empíricos. La ingente investigación aplicada de los últimos años ha corroborado (o refutado) las teorías existentes y nos ha enseñado lecciones nuevas e importantes sobre los factores determinantes del comercio exterior, los flujos de los factores, los tipos de cambio y las crisis. Se han liberalizado los flujos comerciales y de capital, permitiendo su crecimiento y hoy en día se presta mayor atención a los mercados emergentes y a los países en desarrollo, que en la actualidad representan una parte importante de la economía mundial.

Estos nuevos ámbitos en continua expansión son parte del reto que supone enseñar y aprender el comercio internacional del siglo XXI y del entusiasmo que genera. Nuestro objetivo es aportar nueva documentación que sea lo suficientemente rigurosa como para superar el reto y a la vez lo bastante accesible como para nutrir el entusiasmo. Muchos de los nuevos temas son tratados de forma distinta a la empleada en los manuales convencionales ya que en el pasado no se profundizaba en ellos en el aula o se trataban mediante lecturas de textos complementarios. En nuestra opinión se merecen un lugar mucho más destacado en los programas curriculares actuales.

Nosotros mismos hemos explicado los capítulos de este manual en numerosas ocasiones y nos hemos beneficiado de las opiniones del profesorado de las universidades de Estados Unidos y de otros lugares. Al igual que nosotros, estaban entusiasmados con la reacción del alumnado ante este enfoque novedoso. Esperamos que también usted disfrute de este manual.

Nuevas características

Cada capítulo incluye nuevas secciones que despertarán el interés del alumnado por las nociones expuestas:

- Las **Aplicaciones**, que se integran en el texto principal y emplean cuestiones que ya han sido expuestas para esclarecer las medidas realmente aplicadas a nivel mundial, los acontecimientos y la realidad.
- Los **Titulares**, que muestran cómo las cuestiones tratadas en el texto principal están relacionadas directamente con las noticias que sobre la economía mundial publican los medios de comunicación.

- Las **Noticias breves**, que incluyen cuestiones de interés aunque no esenciales.
- Los apartados **Red Acción** ofrecen a los alumnos, gracias a internet, la posibilidad de profundizar en ciertos conceptos del capítulo.

Cuestiones y enfoques nuevos

Tanto los revisores como los profesores que probaron este manual en sus clases se han declarado a favor de las cuestiones nuevas que hemos incluido en nuestra presentación. Los nuevos temas analizados en este texto de Comercio internacional incluyen la externalización de bienes y servicios (capítulo 6), los aranceles y cuotas en presencia de competencia imperfecta (capítulo 9) y los acuerdos internacionales en materia de comercio, trabajo y medio ambiente (capítulo 11). Estos temas vienen a añadirse a los capítulos centrales sobre el modelo ricardiano (capítulo 2), el modelo de factores específicos (capítulo 3), el modelo Heckscher-Ohlin (capítulo 4), el comercio exterior con rendimientos crecientes a escala y competencia imperfecta (capítulo 6), los aranceles y las cuotas a la importación con competencia perfecta (capítulo 8) y los subsidios a la exportación (capítulo 10).

Al redactar los capítulos nos hemos esforzado por crear una ligazón analítica entre el comercio y la economía internacional en general. Por ejemplo, aunque la inmigración y la inversión directa se tratan frecuentemente de manera muy superficial en los manuales de economía internacional, hemos integrado estas cuestiones en los análisis de los modelos comerciales al tratar el movimiento de trabajo y capital entre países en el capítulo 5. En concreto, hemos analizado el movimiento de trabajo y capital a corto plazo con el modelo de factores específicos y, mediante el modelo de Heckscher-Ohlin, hemos explorado las repercusiones a largo plazo. Así pues, el capítulo 5 se basa en los modelos que el alumno ha estudiado en los capítulos 3 y 4 y los emplea en el análisis de cuestiones de primera línea del análisis de las políticas actuales.

Además de ampliar nuestro radio de acción de manera que incluya la teoría más reciente y las aplicaciones de medidas económicas actuales, nuestro segundo objetivo principal es presentar toda la materia, tanto la más nueva como la más antigua, de la manera más pedagógica posible. Para ello, nos hemos asegurado de que todas las cuestiones expuestas se basen en datos empíricos sólidos y recientes. Creemos que éste es el enfoque correcto en el estudio de la economía, y nuestra experiencia, compartida con otros enseñantes, nos indica que esta manera de enseñar es más eficaz y más amena, ya que los alumnos pueden observar no sólo un elegante desarrollo teórico, sino también un cierto número de pruebas convincentes de los mecanismos económicos estudiados.

El hecho de que las cuestiones internacionales ocupen los titulares de la prensa prácticamente a diario ha facilitado nuestro trabajo. Así podrá encontrar en el texto numerosas aplicaciones recientes e históricas. Estas secciones forman parte del texto principal y son una “aplicación” de la exposición teórica que el alumno acaba de aprender. Por ejemplo, en el capítulo 5, se analizan los efectos históricos de las diferentes oleadas migratorias desde el Viejo Mundo hacia el Nuevo Mundo primero y hacia los Estados Unidos en fechas más recientes. En el capítulo 6 se analizan los efectos del NAFTA/TLCAN

sobre Canadá, México y Estados Unidos y se expone la ecuación de gravedad. El arancel al acero impuesto en Estados Unidos en 2001 y la derogación del Acuerdo multifibras del sector textil y de la confección se tratan en el capítulo 8, mientras que el análisis de los acuerdos internacionales (capítulo 11) incluye la presentación del Protocolo de Kyoto, así como otros ejemplos de la posible influencia sobre el medio ambiente de la normativa de la OMC.

La exposición de los temas: Comercio internacional

Parte 1: Introducción al comercio internacional

El capítulo introductorio sienta las bases presentando los flujos mundiales de bienes y servicios, mediante el comercio internacional; de personas, mediante la migración; y de capital, mediante la inversión directa. El capítulo incluye varios mapas que describen estos flujos, de manera que el alumno puede obtener una primera visión de qué países tienen los mayores flujos en cada caso. También se presentan ejemplos históricos de comercio exterior y de barreras comerciales. Este capítulo constituye una lección de introducción completa.

Parte 2: Patrones del comercio internacional

En esta parte se presentan los principales modelos de comercio internacional: el modelo ricardiano (capítulo 2), el modelo de factores específicos (capítulo 3) y el modelo Heckscher-Ohlin (capítulo 4). Algunas de las cuestiones que normalmente se incluyen en el estudio del modelo de factores específicos y en el modelo Heckscher-Ohlin (como los efectos de las variaciones de las dotaciones de trabajo o capital) no se estudian en esos capítulos sino que se examinan en el capítulo 5, que trata de la movilidad entre países del trabajo y el capital. Por ejemplo, el análisis de la “insensibilidad de los precios de los factores” se expone en el capítulo 5, al igual que el teorema de Rybczynski. Al analizar estas dos conclusiones en el capítulo 5 simplificamos el análisis del modelo Heckscher-Ohlin del capítulo 4, pues nos centramos únicamente en el teorema de Heckscher-Ohlin, el teorema de Stolper-Samuelson y la evaluación empírica del modelo. En resumen, el orden de los temas expuestos en los capítulos 3, 4 y 5, así como muchas de las aplicaciones, son nuevos, y estos capítulos están ligados estrechamente entre sí en su enfoque pedagógico.

Parte 3: Nuevas explicaciones del comercio internacional

En este apartado se presentan dos nuevas explicaciones para la existencia de comercio internacional: los rendimientos crecientes a escala (capítulo 6) y la externalización (capítulo 7).

La formulación de modelos de comercio exterior con rendimientos crecientes a escala y competencia monopolística se ha generalizado desde principios de los años ochenta, pero no existe una manera normalizada de presentar esta cuestión en los manuales de primer y segundo ciclo. En el capítulo 6, exponemos la presentación original y gráfica de Edward Chamberlin, quien presentó las curvas DD y dd (que en el capítulo 8 denominamos simplemente D y d). La curva D representa la cuota de mercado de cada empre-

sa y representa la demanda si todas las empresas cobran el mismo precio. Por el contrario, la curva d representa la demanda de una empresa si las demás empresas mantienen sus precios constantes. La distinción de estas dos demandas es un aspecto crucial del análisis del efecto de la liberalización comercial: la curva d muestra claramente el incentivo que tiene cada empresa individual para bajar su precio tras la liberalización del comercio, pero la curva D , de mayor pendiente, muestra que una vez que todas las empresas han disminuido sus precios, se producen pérdidas y ciertas empresas deben salir del mercado.

El capítulo 7 está dedicado a la externalización. Hemos observado que los alumnos entienden con rapidez esta nueva cuestión. El modelo empleado ilustra un conocimiento intuitivo que los alumnos ya tienen: el cambio de un alumno desde una asignatura en la que era mediocre a otra en la que es ejemplar puede aumentar la nota media de ambas clases. De igual manera, la externalización puede aumentar el salario relativo de los trabajadores cualificados en ambos países. El capítulo expone la reciente crítica, lanzada por Paul Samuelson, de que la externalización a China o a la India podría resultar perjudicial para Estados Unidos. Se demuestra que este razonamiento depende de los efectos de la externalización sobre la relación de intercambio estadounidense: si la relación de intercambio empeora, la situación de Estados Unidos empeora, si bien sigue existiendo una ganancia global generada por el comercio internacional. En realidad, sostenemos que en los últimos años la relación de intercambio ha mejorado y no empeorado, de manera que la crítica de Paul Samuelson es hasta el momento, simplemente hipotética.

Parte 4: Política comercial internacional

El última parte del texto dedicado al comercio internacional atañe a las políticas comerciales: aranceles y cuotas en presencia de competencia perfecta (capítulo 8), con competencia imperfecta (capítulo 9), los subsidios a la exportación (capítulo 10) y un análisis de los acuerdos internacionales en materia de comercio, trabajo y medio ambiente (capítulo 11). Nuestro objetivo es presentar estos temas de una manera más sistemática, con un mayor número de ejemplos históricos y actuales.

El capítulo 8, que trata de los aranceles y de las cuotas con competencia perfecta, presenta las herramientas esenciales de las políticas comerciales. Adoptamos un enfoque de equilibrio parcial, empleando las curvas de demanda de importaciones y de oferta de exportaciones, así como el excedente del consumidor y el excedente del productor. En nuestra experiencia hemos observado que gracias a sus conocimientos de microeconomía los alumnos se sienten cómodos con este enfoque (de manera que en general son capaces de reconocer en cada gráfico el área del excedente del consumidor, por ejemplo, antes de que el profesor lo haga). El capítulo emplea como ilustración el arancel sobre las importaciones estadounidenses de acero de 2001, que analizamos desde la perspectiva de “un país pequeño” y “un país grande”.

Los capítulos 9 y 10 exponen varias de las nociones de la literatura económica sobre el papel “estratégico” de las políticas comerciales, aspecto que se desarrolló a finales de los años ochenta y en la década siguiente. Si bien esta lite-

ratura se centra en las interacciones entre empresas en situación de oligopolio, para simplificar el análisis expuesto en el capítulo 9 nos centramos en una situación de monopolio, sea un monopolio nacional o uno extranjero, y aplazamos el análisis del duopolio a la exposición de los subsidios a la exportación en el capítulo 10. La mayoría de la teoría expuesta en estos capítulos es familiar, pero la organización es novedosa, así como las aplicaciones, incluidas la protección a la industria naciente en el capítulo 9 y la exposición detallada de los subsidios agrícolas en el capítulo 10.

El capítulo 11 parte de los aranceles con competencia perfecta (del capítulo 8) y demuestra que establecer aranceles es un incentivo natural para los países grandes a fin de modificar la relación de intercambio en su propio beneficio. Esto crea una situación de “dilema del prisionero” que puede ser corregida por las decisiones de la OMC. Posteriormente, el capítulo pasa a analizar la normativa internacional que regula las cuestiones laborales y medioambientales. Los alumnos se sienten especialmente interesados por los ejemplos medioambientales.

Rutas alternativas de este manual

Una asignatura semestral de comercio internacional (de unas 15 semanas, por ejemplo) comenzaría por el capítulo 1, pero para una asignatura trimestral (de unas 10 semanas) sería preferible comenzar directamente por el modelo ricar-

PROPUESTAS DE PLANES DE ASIGNATURA		
	Comercio internac.	
	10 semanas	13-15 semanas
Capítulos 1 al 11 de Comercio internacional		
1 Comercio en la economía mundial		X
2 Comercio y tecnología: El modelo ricardiano	X	X
3 Ganancias y pérdidas del comercio en el modelo de factores específicos	X	X
4 Comercio y recursos: El modelo de Heckscher-Ohlin	X	X
5 Movimiento de trabajo y capital entre países		X
6 Rendimientos crecientes a escala y competencia imperfecta	Elija dos entre el 5, el 6 y el 7	Elija uno entre el 6 y el 7
7 Externalización de bienes y servicios		
8 Aranceles y cuotas de importación con competencia perfecta	X	X
9 Aranceles y cuotas de importación con competencia imperfecta	X	X
10 Los subsidios a la exportación en la agricultura y en las industrias de alta tecnología		
11 Acuerdos internacionales: comercio, trabajo y medio ambiente		

diano del capítulo 2, que cuenta con su propia introducción. Los capítulos 2, 3 (sobre el modelo de factores específicos) y el 4 (el modelo de Heckscher-Ohlin) forman el núcleo de la teoría del comercio exterior. El movimiento internacional de trabajo y capital (capítulo 5) se basa en la teoría expuesta en estos tres capítulos y resume la evidencia empírica existente sobre inmigración e inversión extranjera directa.

Las nuevas perspectivas en torno al comercio internacional expuestas en los capítulos 6 (economías de escala y competencia imperfecta) y 7 (externalización) pueden estudiarse de forma independiente. (Una asignatura trimestral puede no contar con horas suficientes para tratar ambos capítulos). Los últimos cuatro capítulos sobre comercio internacional se centran en las políticas comerciales. Cualquiera que sea el número de horas con las que cuente una asignatura, ésta no puede descartar el capítulo 8 (aranceles y cuotas competencia perfecta). El capítulo 9 (los aranceles y cuotas con competencia imperfecta) profundiza en los efectos de las políticas comerciales y precede al análisis de los subsidios a la exportación (capítulo 10). Varias de las cuestiones del último capítulo, dedicado a los acuerdos internacionales (e incluso todas ellas) se tratarán en función del tiempo del que se disponga.

Agradecimientos

Un manual como este no sería posible sin la ayuda de numerosas personas, cuya contribución queremos agradecer.

En primer lugar, el equipo de la editorial Worth no ha escatimado esfuerzo alguno a la hora de ayudarnos. Su pericia y experiencia en la publicación de libros de texto de economía son inestimables. El proyecto tomó cuerpo gracias al editor Charlie van Wagner y fue llevado a buen puerto por la editora Sarah Dorger. Durante todo este proceso, el manuscrito fue mejorado sin descanso por nuestra editora Jane Tufts. Estamos en deuda con ella.

Un buen número de estudiantes de doctorado nos ayudaron a documentar la sección aplicaciones, a preparar los problemas y a revisar y corregir el material. Queríamos agradecer a Leticia Arroyo Abad, Chang Hong, David Jacks, Alyson Ma, Ahmed Rahman, Seema Sangita, Radek Szulga y Yingying Xu la ayuda que nos prestaron. Estamos especialmente agradecidos a Benjamin Mandel, que ha trabajado en muchos de los capítulos dedicados al comercio internacional desde sus primeros borradores hasta el final. Queríamos también dar las gracias a Christian Broda, Colin Carter, Michele Cavallo, Menzie Chinn, Sebastian Edwards, Ann Harrison, Mervyn King, Philip Lane, Karen Lewis, Christopher Meissner, Gian Maria Milesi-Ferretti, Michael Pakko, Ugo Panizza, Giovanni Peri, Eswar Prasad, Andrés Rodríguez-Clare, Jay Shambaugh, y Martin Wolf por proporcionarnos los datos empleados en la sección Aplicación.

Nosotros mismos hemos explicado en numerosas ocasiones los capítulos de este manual y nos hemos beneficiado de las opiniones de nuestros colegas. Además, este texto ha sido puesto a prueba en clase por una serie de enseñantes.

Queríamos expresar todo nuestro agradecimiento a estos profesores que nos han hecho llegar sus comentarios e impresiones sobre los primeros borradores. Estos colegas se han mostrado entusiasmados por la acogida que sus alumnos han dado a nuestro nuevo enfoque. Son los siguientes:

Comercio en la economía mundial

El surgimiento de China, India y los países del antiguo bloque comunista significa que, al menos potencialmente, la mayoría de la población mundial forma ya parte de la economía global. No existen precedentes históricos de esta situación.

Ben Bernanke, presidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos, 2006

Los principales perdedores de este mundo desigual de hoy en día no son aquellos que están demasiado expuestos a la globalización sino aquellos a los que se ha dejado fuera.

Kofi Annan, ex secretario general de la ONU, 2000

Si alguna vez ha jugado a juegos en línea como *EverQuest* o *World of Warcraft*, quizás sus contrincantes fueran jugadores chinos que juegan para “coleccionar” el oro virtual. Según algunos informes, más de 100 000 jóvenes chinos han sido contratados para ganar este oro u otros premios de juego, que después son vendidos a través de eBay u otros portales de subastas.¹ Esta actividad, que no está sancionada por los distribuidores de los juegos, está experimentando un rápido crecimiento y representa un ejemplo de comercio en la economía global.²

¿De qué tipo de comercio internacional estamos hablando en estas “factorías de oro”? En primer lugar, la venta de oro virtual realizada por alguien que está en China a otra persona en los Estados Unidos es una **importación** estadounidense, es decir, la compra de un bien o servicio procedente de otro país. Pero también se produce una **exportación** estadounidense, es decir, una venta de un bien o servicio estadounidense a otro país. Dado que la empresa estadounidense *eBay* cobra unas comisiones a sus usuarios, la venta de oro virtual o de cualquier otro artículo realizada por un residente de otro país constituye una exportación estadounidense,

¹ Véase el artículo de David Barboza, “*Boring Game? Hire a Placer*”, *New York Times*, 9 de diciembre de 2005.

² Sony, distribuidor de *EverQuest* facilita este tipo de transacciones en su propio portal Station Exchange.

- 1 Comercio internacional
- 2 Migración e inversión extranjera directa
- 3 Conclusiones

ya que el ciudadano extranjero está comprando un servicio de eBay al utilizar su portal para la transacción.

El oro virtual de estos juegos es tan sólo un ejemplo de los millones de bienes y servicios que los países intercambian. ¿Qué país fue el mayor exportador mundial de bienes en 2005? Si respondió Estados Unidos o China estuvo a punto de acertar (ocuparon los puestos segundo y tercero) pero la respuesta correcta es Alemania, que exportó 970 000 millones de dólares en dicho año. Esta cifra es prácticamente el 10% de la suma total de 10,2 billones de dólares de exportaciones mundiales de **mercancías** (manufactura, minería y productos agrícolas). Los Estados Unidos exportaron bienes por valor de 900 000 millones de dólares y China por valor de 762 000 millones. Además de las exportaciones de bienes, en 2005 las exportaciones de **servicios** alcanzaron los 2,4 billones de dólares (incluyendo servicios como *eBay*, viajes y transportes). Sumando bienes y servicios, el mayor exportador mundial fue Estados Unidos, con 1,3 billones de dólares, seguido de Alemania, China, Japón, el Reino Unido y Francia.

Existen muchas razones que explican el intercambio de bienes entre naciones. Entre las más obvias se encuentran el que pueden obtener productos extranjeros más baratos o de mejor calidad que los producidos en el propio país. El hecho de que Alemania fuera el mayor exportador de bienes de 2005 refleja su mundialmente reconocida capacidad tecnológica para producir manufacturas de calidad, como por ejemplo los automóviles BMW o Mercedes Benz. Por otra parte, China es capaz de producir a un coste menor que la mayoría de los países industrializados. Estados Unidos posee tanto la capacidad para producir bienes de alta tecnología como productos agrícolas muy baratos (debido a la abundancia de recursos naturales y a los subsidios públicos).

En los capítulos 2 al 11 estudiaremos una serie de modelos que explican las razones del intercambio de bienes y servicios entre países. Además, analizaremos la **migración**, es decir, el movimiento de personas de un país a otro con intención de establecerse, y la **inversión extranjera directa (IED)**, es decir, el flujo de capitales entre países que surge cuando una empresa es propietaria de otra empresa en otro país. Estos tres tipos de flujos entre países, productos, personas y capital, nos resultan tan familiares hoy en día que damos por supuesta su existencia. Cuando va a un comercio con intención de comprar un artículo, es muy posible que éste haya sido producido en el extranjero, que la tienda también sea de propiedad extranjera y que el vendedor sea un inmigrante. ¿Por qué son tan habituales estos flujos internacionales? ¿Y cuáles son sus consecuencias para los países? ¿Qué hacen los gobiernos para que sus países tengan un mayor o menor grado de apertura al comercio, a la migración o a la inversión extranjera directa? Estas son las preguntas a las que daremos respuesta.

1 Comercio internacional

En esta sección comenzamos nuestro estudio de la economía internacional definiendo algunos términos importantes y resumiendo las tendencias generales del comercio mundial.

El comercio mundial: conceptos básicos

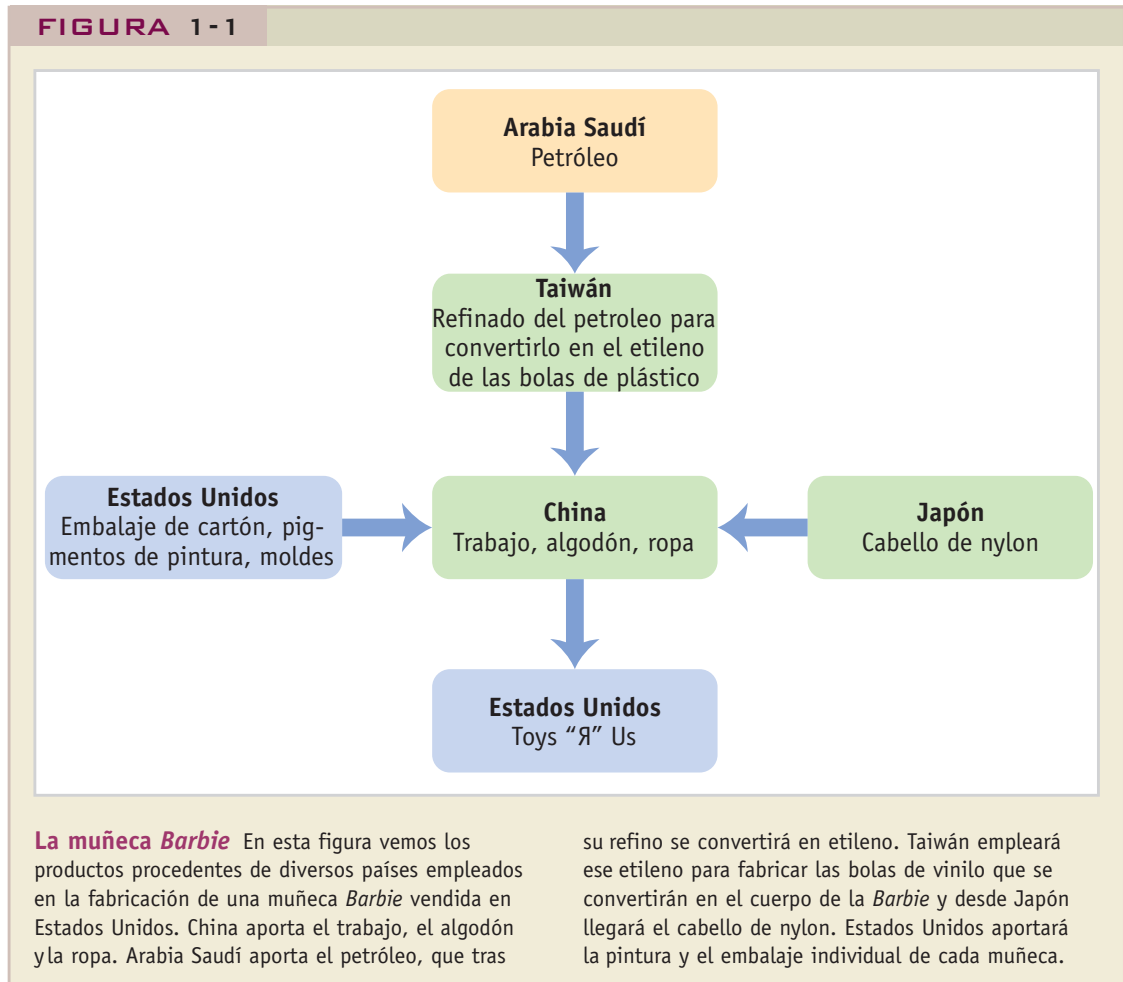
Como ya mencionamos anteriormente, una exportación es un producto vendido por un país a otro y una importación es un producto comprado a otro país. Cuando pensamos en comercio exterior, nos vienen a la mente los bienes transportados de un país a otro, pero no es necesariamente así en el caso de los servicios. Los servicios de construcción, por ejemplo, son ejecutados “in situ” en el país importador. Los viajes y el turismo también son dos grandes categorías de exportaciones que se producen en el país importador: la entrada que paga un estadounidense por visitar la Torre Eiffel es una exportación francesa de un servicio mientras que la visita de un turista chino al Gran cañón del Colorado aumenta las exportaciones estadounidenses de servicios.

La **balanza comercial** de un país es la diferencia entre el valor total de sus exportaciones y el valor total de sus importaciones (en general se incluyen tanto los bienes como los servicios). Los países que exportan más de lo que importan, como China en los últimos años, cuentan con un **excedente comercial** mientras que países como Estados Unidos, que importan más de lo que exportan, tienen un **déficit comercial**. Si leemos la prensa, veremos que la balanza comercial total de un país con el resto del mundo a menudo viene acompañada de la **balanza comercial bilateral** que recoge las diferencias entre exportaciones e importaciones entre dos países. Por ejemplo, el déficit comercial estadounidense con respecto a China superó los 200 000 millones de dólares en 2005 y 2006.

En los modelos expuestos en los capítulos 2 al 11, no estamos interesados en si un país tiene déficit o excedente comercial. Simplemente supondremos que el comercio se encuentra en equilibrio, es decir que las exportaciones son iguales a las importaciones. Lo haremos así por dos razones. En primer lugar los economistas opinan que el déficit o excedente comercial total se debe a las condiciones macroeconómicas, es decir, a los niveles totales de gasto y de ahorro de una economía. Aquellos países que gasten mucho y ahorren poco tendrán déficit comercial.

En segundo lugar, la interpretación del déficit o excedente comercial resulta problemática si nos centramos en la balanza bilateral entre dos países, como por ejemplo Estados Unidos y China. Para entender el problema, considere las importaciones estadounidenses procedentes de China de un bien en concreto, por ejemplo, las muñecas *Barbie* (véase **Titulares: Barbie y la economía mundial**).

Como puede verse en la figura 1-1, las muñecas *Barbie* están fabricadas con plástico, nylon, y otros materiales procedentes de una serie de países (el petróleo de Arabia Saudí, el plástico de Taiwán, el nylon de Japón) que después se montan en China. La muñeca está valorada en dos dólares cuando sale del puerto chino camino de Estados Unidos, donde se venderá a diez dólares, pero sólo 35 centavos de dólar corresponden al valor del trabajo chino utilizado en el ensamblaje. En realidad, China importó de los países mencionados el resto de los dos dólares del valor de exportación, pero aún así los dos dólares se contabilizan como exportación de China a los Estados Unidos. Este ejemplo muestra que el déficit o excedente comercial bilateral entre dos países es un concepto poco fiable. No tiene mucho sentido contabilizar los dos dólares de la muñeca entera como exportación china a



los Estados Unidos, como hacen las estadísticas oficiales de comercio, cuando el valor añadido allí es de sólo 35 centavos y el resto se adquirió a otros países.³ Este problema de las estadísticas oficiales nos proporciona un buen motivo para no centrarnos en el déficit o excedente comercial bilateral aunque esta cifra a menudo sea mencionada en la prensa.

Mapa del comercio mundial

A fin de seguir el flujo de exportaciones e importaciones mundiales emplearemos el mapa de la figura 1-2, que muestra, en miles de millones de dólares, el comercio del año 2000 (el año más reciente para el que se cuenta con datos completos de comercio, migración e inversión extranjera directa). En dicho año, bienes por valor de unos 6,6 billones de dólares atravesaron las fronteras. (Dado que el comercio de servicios entre países es más difícil de medir, éste no aparece en la figura 1-2.) El volumen de comercio en bienes se representa mediante el grosor de las flechas. Los

³ Varios conomistas han vuelto a calcular los flujos comerciales de ciertos países a partir del valor añadido en cada lugar en vez de utilizar el valor total de exportación (en nuestro ejemplo, usando los 35 centavos en vez de los dos dólares). No obstante, estos cálculos se han realizado para unos pocos países y en unos años concretos, de manera que las estadísticas oficiales se basan en el valor total de las exportaciones entre países (los dos dólares del valor de la muñeca Barbie exportada de China a Estados Unidos).

TITULARES

Barbie y la economía mundial

El siguiente artículo muestra que el valor de las exportaciones de un bien no equivale necesariamente al valor añadido del país exportador. Si el país importa parte de los inputs, entonces el valor añadido es inferior al valor de la exportación.

En el Toys R Us de Anaheim (California) se vende una muñeca Barbie empaquetada en una brillante caja de cartón y celofán con la etiqueta “*Made in China*”. Su precio es de 9,99 dólares. Ahora bien, ¿cuánto ganará China por la venta de la coqueta muñeca de moda que Mattel Inc. con sede en El Segundo (California) vende en el mundo entero?

Unos 35 centavos, según directivos del sector juguetero en Asia y Estados Unidos, que corresponden principalmente a los salarios pagados a las 11 000 jóvenes campesinas que trabajan en las dos plantas instaladas junto a la frontera con Hong Kong, en la provincia china de Guangdong. “Lo que más exporta China es su mano de obra barata” afirma David A. Miller, presidente de *Toy Manufacturer of America*, con sede en Nueva York [...]

China obtiene de la *Barbie* “Mi primera fiesta del té” vendida en Anaheim su parte correspondiente a impuestos mínimos y comisiones por licencia, así como a salarios. Ahora bien, debido a las complicadas normas internacionales del comercio que definen el lugar de origen de un producto, en el momento en que la muñeca llega a Estados Unidos, a China se le ha cargado el total del valor de exportación de dos dó-

lares. Más tarde, tras el transporte por mar, el terrestre, la publicidad y otras funciones que emplean a miles de trabajadores en Estados Unidos, la *Barbie* de Anaheim alcanzará su precio final, del cual al menos un dólar por muñeca es beneficio para *Mattel*.

Según los datos de las Aduanas estadounidenses, en 1995 se importaron juguetes de China por valor de 5400 millones de dólares, una sexta parte del déficit total según las estadísticas estadounidenses.⁴ Otros países contribuyen tanto o más que China a la fabricación de la *Barbie* de Anaheim. De Arabia Saudí llega el petróleo que tras su refinado se convierte en etileno. Taiwán usa el etileno para producir las bolas de vinilo que se convertirán en el cuerpo de la *Barbie*. Desde Japón llega el cabello de nylon y desde Estados Unidos, el cartón del embalaje. Desde Hong Kong se gestiona todo.

Durante el proceso, cada uno de los países se ha cobrado su parte del valor de exportación de dos dólares de la muñeca, la cifra utilizada para calcular las estadísticas comerciales (una quinta parte del precio minorista final). Sin embargo es a China a quien se le contabiliza la factura total. En los libros contables, la *Barbie* es una de sus expor-

taciones. Este hecho cobra mayor relevancia a medida que la ventaja comercial china con relación a los Estados Unidos sigue aumentando, lo que alarma a los políticos y está empujando al país más rico y al país más poblado del mundo a un malhumorado enfrentamiento. El Departamento de Comercio estadounidense ha anunciado que por primera vez en la historia China ha superado a Japón como país con el mayor desequilibrio comercial con los Estados Unidos.

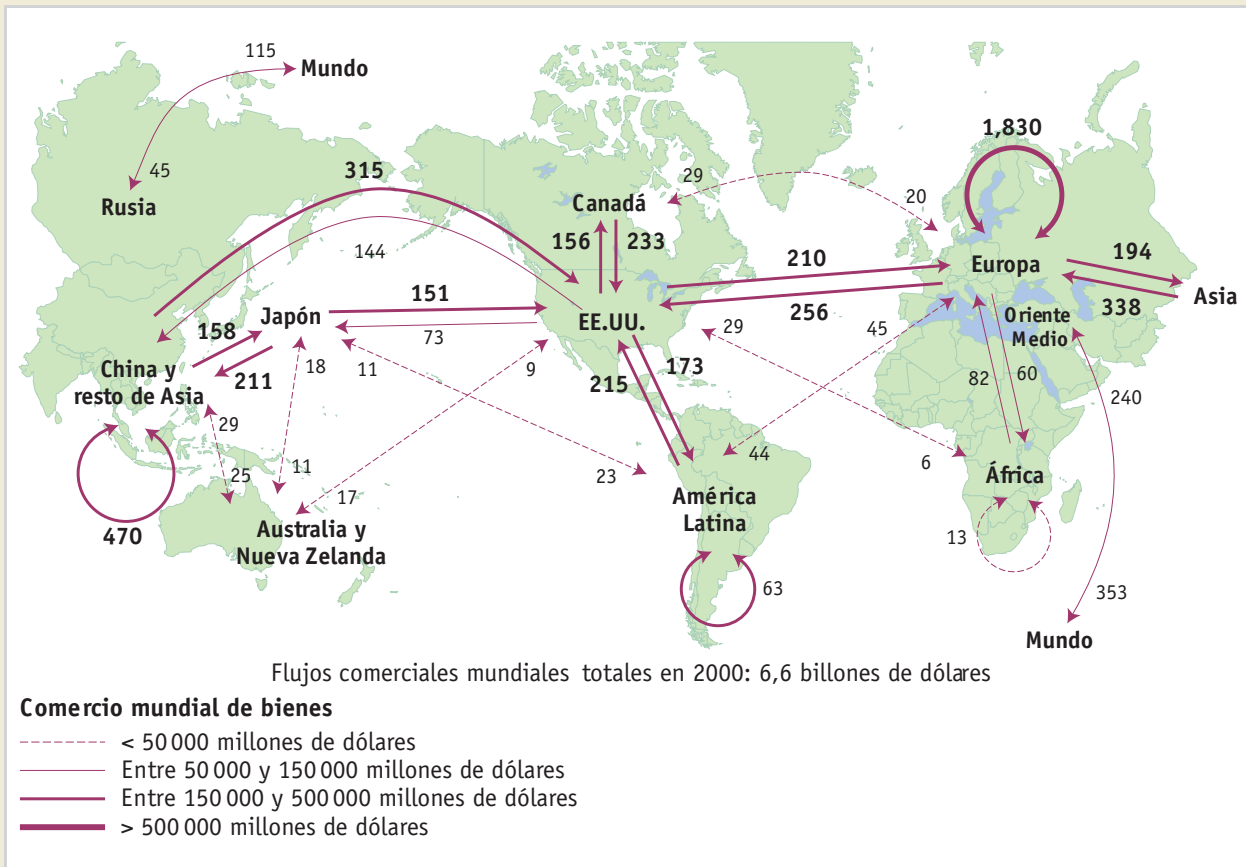
Como lo ha hecho en el pasado, China puso inmediatamente el grito en el cielo, argumentando que las cifras estadounidenses no tenían en cuenta el valor añadido en Hong Kong y en otras paradas intermedias. Para describir la posición de Pekín, “La transacción comercial es muy compleja; el proceso de producción tiene lugar en dos o tres lugares distintos” afirmó en un artículo reciente Ma Xiaoye, del Ministerio chino de Comercio y Cooperación económica. “Por tanto, el valor añadido es generado en más de dos lugares a lo cual se suma el transporte. Esto hace que sea muy difícil determinar la procedencia de los bienes, y el considerable volumen de comercio de productos intermedios provoca una grave distorsión de las estadísticas comerciales.”

Fuente: Extracto del artículo de Rone Tempest “Barbie and the World Economy”, Los Angeles Times, 22 de Septiembre de 1996, pp. A1, A12.

mayores flujos comerciales están representados por las flechas más gruesas y los menores mediante líneas de puntos. Para los grandes flujos comerciales, normalmente trazamos dos flechas que indican el sentido del flujo. Para los flujos menores, trazamos una única línea de puntos y la cantidad intercambiada aparece en cada una de las puntas de flecha. Se utiliza un círculo para representar los flujos comerciales en el interior de ciertas regiones, como por ejemplo Europa, y se anota el volumen de comercio total.

⁴ En 1996, cuando se publicó este artículo en *Los Angeles Times*, Estados Unidos contabilizaba un déficit comercial con China de 39 500 millones de dólares. En 2005, dicho déficit superaba los 200 000 millones.

FIGURA 1-2



Comercio mundial de bienes, año 2000 (miles de millones de dólares) Esta figura muestra el comercio mundial de mercancías en el año 2000 y en miles de millones de dólares entre ciertos países y regiones del mundo. El grosor de las flechas

representa el volumen del comercio. A mayor volumen de comercio mayor grosor de la flecha. Las flechas discontinuas corresponden a los menores volúmenes comerciales.

Fuente: Datos comerciales de la ONU

Comercio europeo y estadounidense El mayor volumen de comercio de la figura 1-2 corresponde al flujo de bienes en el interior de Europa, que alcanzó 1,83 billones en 2000 o más de una cuarta parte (28%) del comercio mundial. Esta cifra aparece reflejada en la tabla 1.1 como comercio europeo interno. Los países europeos comercian mucho los unos con los otros debido a su proximidad y a que resulta fácil enviar las mercancías de un país al otro. Además, el comercio es elevado porque los **aranceles** (los impuestos al comercio internacional) son bajos. La Unión Europea es un grupo de países europeos entre los cuales no existen aranceles a la importación.⁵ La Unión Europea pasó de 15 a 25 países miembros en 2004 y a

⁵ Antes de 2004, la Unión Europea estaba formada por quince países: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos (miembros fundadores en 1952), Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido (adheridos en 1973), Grecia (adherida en 1981), España y Portugal (adheridos en 1986) y Austria, Finlandia y Suecia (adheridos en 1995). El uno de mayo de 2004, diez nuevos países miembros se adherieron a la Unión: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa. El uno de enero de 2007 entraron Bulgaria y Rumania. Además de la desaparición de los aranceles intracomunitarios, los países miembros tienen directivas económicas comunes y buena parte de ellos comparten la misma moneda, el euro.

TABLA 1-1

Porcentajes de comercio mundial, por regiones, 2000 En esta tabla se muestra el porcentaje de comercio dentro de cada región, o el porcentaje de exportaciones de cada región, en relación con el comercio mundial total de 2000. Europa y América juntas concentran más de la mitad de las exportaciones mundiales y Asia una cuarta parte de las mismas.

Porcentaje del comercio mundial		Porcentaje del comercio mundial	
Europa (comercio interno)	28%	Asia (exportaciones)	28%
Europa (interno) más comercio con los Estados Unidos	35%	Oriente Medio y Rusia (exportaciones)	10%
América (comercio interno)	13%	África (exportaciones)	2,5%
Europa y América (exportaciones)	58%	Australia y Nueva Zelanda (exportaciones)	1,5%

Nota: Los porcentajes mundiales se calculan a partir de la figura 1-2 que aparece explicada en el texto. América incluye Norteamérica, Centroamérica, Sudamérica y el Caribe. Las exportaciones de Oriente Medio y Rusia incluyen las exportaciones de los países de la Comunidad de Países Independientes formada por Azerbaiyán, Armenia, Bielorrusia, Georgia, Kazajistán, Kirguistán, Moldavia, Rusia, Tayikistán, Turkmenistán, Uzbekistán y Ucrania.

Fuente: *Estadísticas comerciales de la ONU.*

27 en 2007, de manera que la mayoría de los países europeos comercian entre ellos sin aranceles.

Además del gran flujo comercial entre los países europeos, también existe un gran flujo comercial entre Estados Unidos y Europa. En 2000 Estados Unidos exportó 210 000 millones de dólares en bienes a Europa e importó 256 000 millones de Europa. Si añadimos a estos flujos el comercio interior europeo tenemos que Europa y Estados Unidos son responsables de cerca de 2,3 billones de dólares, algo más de una tercera parte (35%), del total del comercio mundial que se eleva a 6,6 billones. Este dato también aparece en la figura 1-1, lo que demuestra que buena parte del comercio mundial se realiza entre países que son similares en su avanzado nivel de industrialización y de riqueza. ¿Por qué estos países comercian tanto los unos con los otros?

Las muchas diferencias que existen entre los países europeos y entre éstos y Estados Unidos explican en parte la existencia de comercio entre ellos. El primer modelo del comercio que estudiaremos en el capítulo 2, el modelo ricardiano, fue inicialmente utilizado para explicar el comercio entre Inglaterra y Portugal, basándose en sus diferentes climas. No obstante, y a pesar de sus diferencias, países industrializados como el Reino Unido y Estados Unidos poseen muchas similitudes por lo que a sus patrones de consumo y su capacidad de producir bienes y servicios se refiere. Así pues, ¿por qué países similares comercian tanto los unos con los otros? No trataremos de responder a esa pregunta hasta el capítulo 6 donde argumentaremos que incluso países semejantes producen la suficiente variedad de bienes (como distintos modelos de automóviles o tipos de quesos) como para justificar que comercien los unos con los otros.

Comercio en América Existe también un gran volumen de comercio que tiene lugar dentro de América. En 2000 Estados Unidos exportó 156 000 millones de dólares a Canadá e importó 233 000 millones. También exportó 173 000 millones de dólares a América Latina e importó 215 000 millo-

nes de ésta. Si sumamos todos estos flujos, más el comercio realizado entre Canadá y América Latina, así como el comercio entre países latinoamericanos, obtenemos la cifra de 860 000 millones de dólares de comercio total, es decir, una octava parte (13%) del comercio mundial.

Así pues, el comercio interior americano viene a representar la mitad del comercio interior europeo y la mayor parte de dicho comercio se realiza en el área de libre comercio de América del Norte formada por Estados Unidos, Canadá y México. Ha habido propuestas para ampliar este acuerdo a América Central y Sudamérica de manera que englobaría a la totalidad del continente. Sin embargo, el interés económico de esta ampliación no es tan grande debido a las grandes distancias que separan Norteamérica y Sudamérica y al volumen relativamente pequeño de comercio existente. Así pues, y a diferencia de las recientes ampliaciones de la Unión Europea, no debemos esperar ver esta gran comunidad económica americana en un futuro próximo, si es que alguna vez se crea.

Si añadimos los flujos comerciales americanos internos a los europeos y también incluimos todas las exportaciones de estas dos regiones al resto del mundo, tenemos que estas regiones concentran 3,84 billones de dólares en exportaciones, es decir, más de la mitad (58%) de los 6,6 billones de dólares de comercio mundial. Esta cifra también aparece en la tabla 1-1.

Comercio con Asia El siguiente gran flujo comercial de la figura 1-2 es el asiático. Por ejemplo, en 2000 Europa exportó a los países asiáticos 194 000 millones de dólares e importó 338 000 millones. Estados Unidos exportó 73 000 millones de dólares a Japón, 144 000 millones al resto de Asia e importó de estas regiones casi el doble.

Por países, el mayor exportador asiático a Estados Unidos es Japón, que en 2000 vendió 151 000 millones de dólares en bienes, seguido de China, con 121 000 millones. Corea del Sur y Taiwán exportaron 42 000 millones de dólares cada uno y la India, Indonesia, Tailandia, Vietnam y otros países exportaron cifras inferiores. Las exportaciones asiáticas a Estados Unidos alcanzaron un total de 466 000 millones de dólares. Desde el año 2000, dichos volúmenes han crecido considerablemente. En 2005 China era el mayor exportador asiático a los Estados Unidos y vendía 243 000 millones de dólares, el doble de lo vendido en 2000 (121 000 millones).

Como puede verse en la tabla 1-1, si sumamos todas las exportaciones asiáticas en 2000, alcanzaremos la cifra de 1,83 billones, es decir, más de una cuarta parte del comercio mundial. Recuerde que este total incluye únicamente el comercio de bienes y no el de servicios, que está alcanzando una importancia creciente. Por ejemplo, en la India se realiza hoy en día buena parte de la contabilidad, de la atención al cliente, así como de la programación informática y de actividades de investigación y desarrollo para empresas situadas en Estados Unidos y en Europa. Dado que los clientes de estos servicios son empresas estadounidenses y europeas (extranjeras), se consideran exportaciones de servicios del país donde tienen lugar. En la cita con la que se abría el capítulo, Ben Bernanke, presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos señala que la irrupción de China, India y los países del antiguo bloque comunista en la economía mundial ha conducido a un nivel de globalización que supera cualquier precedente histórico.

¿Por qué es tan alto el comercio con Asia? Hay varias respuestas a esta pregunta. En primer lugar, los salarios de muchos de esos países son muy

inferiores a los de los países industrializados. Los bajos salarios chinos permiten producir bienes baratos para la exportación. Ahora bien, ¿por qué los salarios chinos son tan bajos? Una explicación posible es que los trabajadores chinos son menos productivos (el modelo ricardiano del capítulo 2 emplea este argumento). Sin embargo, los salarios bajos no explican por qué Japón exporta tanto. Los salarios japoneses son muy altos porque sus trabajadores son muy productivos, pero aun así exporta mucho a Europa y a Estados Unidos porque su mano de obra altamente cualificada y su gran cantidad de capital (fábricas y maquinaria) permiten producir bienes de gran calidad en abundancia. Por el contrario, su escasez de materias primas explica por qué las importa de países ricos en dichos recursos, como Australia, Canadá y Estados Unidos. Los patrones comerciales basados en las cantidades de trabajo, capital y recursos naturales con los que cuenta cada país son la base del modelo de comercio internacional de Heckscher-Ohlin, que trataremos en el capítulo 5.

Otras regiones Oriente Medio vende petróleo a muchos países por cuya exportación recibe 353 000 millones de dólares y gasta 240 000 millones en importaciones. Al igual que Oriente Medio, Rusia también cuenta con grandes reservas de crudo y gas natural, necesarias para muchos países europeos y que son una importante fuente de ingresos de exportación para Rusia. En 2000 Rusia ingresó 115 000 millones de dólares en exportaciones y gastó 45 000 millones en importaciones. Las exportaciones de Oriente Medio y Rusia sumaron 470 000 millones, un 10% del comercio mundial.

En cuanto a África, los países europeos son los que tienen las relaciones comerciales más estrechas con el continente africano, por motivos de proximidad y por su vinculación colonial. En 2000 Europa exportó 80 000 millones de dólares a África e importó de África 82 000 millones mientras que el comercio africano con Estados Unidos alcanzó 35 000 millones de dólares. El comercio interno en el continente africano es pequeño: sólo 13 000 millones de dólares en 2000. Sumando todas estas cifras, África sólo representa el 2,5% del comercio mundial, una cifra muy baja teniendo en cuenta su enorme superficie y población.

En la cita con la que se abre el capítulo, Kofi Annan, ex secretario general de la ONU, expresaba su opinión de que para que África salga de la pobreza tiene que desarrollar una mayor vinculación con la economía mundial mediante el comercio. Un análisis detallado de las dificultades africanas y de otros países en desarrollo queda fuera del alcance de este libro y recomendamos al lector interesado en el tema que consulte un texto de economía del desarrollo. No obstante, lo que aprendamos del análisis del comercio internacional y de las políticas comerciales también será válido para los países africanos.

Los porcentajes de exportación de la Tabla 1-1 suman 100% (teniendo cuidado de no sumar Europa y América dos veces) cuando incluimos el comercio de Australia y Nueva Zelanda. Estos países exportaron 93 000 millones de dólares (lo que representa el 1,5% de las exportaciones mundiales) e importaron 80 000 millones. No tiene que aprenderse los porcentajes de la tabla 1-1, pero tener una idea general (de, por ejemplo, qué regiones comercian más) le será de utilidad a medida que avancemos en nuestro estudio del comercio internacional.

RED ACCIÓN

La Organización Mundial del Comercio es una buena fuente de estadísticas comerciales internacionales. Entre en su página web www.wto.org y pulse en español. Consulte los datos de comercio internacional en la rúbrica "Recursos" y "Estadísticas comerciales." Consulte el número más reciente de sus *Estadísticas del Comercio Internacional* y encuentre el valor del comercio mundial de bienes y servicios para el año más reciente.



TABLA 1-2

El ratio comercio/PIB en 2005 En esta tabla aparece el porcentaje del comercio con relación al PIB de cada país. El comercio se calcula como (importaciones + exportaciones)/2, incluyendo tanto bienes como servicios. Los países con los ratios más altos suelen ser economías pequeñas y a menudo centros importantes para el transporte de mercancías, como Hong Kong y Malasia. Los países con ratios más bajos suelen ser economías de gran tamaño, como Japón y los Estados Unidos, o su grado de apertura al comercio es pequeño debido a las barreras comerciales o a su distancia geográfica con otros países.

País	Comercio/PIB (%)	PIB (miles de millones de dólares)
Hong Kong (China)	192%	\$178
Malasia	111	130
Tailandia	75	177
Hungría	68	109
Suiza	49	366
Suecia	42	354
Corea del Sur	42	788
Dinamarca	41	254
Alemania	38	2 782
Noruega	38	284
Canadá	36	1 115
Indonesia	35	287
China	33	2 229
Venezuela	31	139
México	31	768
Turquía	31	363
Federación de Rusia	28	764
España	28	1 124
Reino Unido	28	2 193
Grecia	28	214
Italia	27	1 723
Francia	27	2 110
Sudáfrica	24	240
Argentina	22	183
Australia	20	701
India	20	785
Brasil	19	794
Pakistán	18	111
Japón	14	4 506
Estados Unidos	13	12 455

Fuente: Indicadores de desarrollo mundiales, Banco Mundial.

El comercio con relación al PIB

Hasta ahora, hemos hablado del valor del comercio que atraviesa las fronteras internacionales. Pero hay otra manera en la que suelen presentarse los datos comerciales: con relación al **Producto Interior Bruto** (PIB), que es el valor de los bienes y servicios finales producidos durante un año. En Estados Unidos, el valor medio de las importaciones y las exportaciones (de bienes y servicios) expresado con relación al PIB fue del 13% en 2005. Como puede verse en la tabla 1-2 la mayoría de los países tienen un ratio de comercio con relación al PIB mayor.

Hong Kong encabeza la lista, seguido de Malasia. En ambos casos el volumen comercial es superior a su PIB.⁶ Junto a Singapur, estos tres países son importantes centros de transporte y transformación, es decir, importan bienes, los transforman y exportan el producto final a otros países. Al igual que en el ejemplo de la *Barbie* que vimos anteriormente el valor añadido de la exportación (35 centavos en el caso de la muñeca), puede ser muy inferior al valor total de la exportación (los dos dólares). Esto explica por qué la cantidad total que los países comercian puede ser mayor que su propio PIB. A la cola de la lista aparecen Estados Unidos y Japón, que son economías muy grandes, países como la India y Pakistán que han comenzado a abrirse al comercio internacional en fechas recientes y países como Australia, Brasil y Argentina que se encuentran alejados geográficamente de otros importadores.

Así pues, aunque Estados Unidos era el mayor exportador e importador mundial en 2005, según la tabla 1-2 es el país que menos comercia en relación con su PIB. ¿Cómo explicar esta relación inversa? Los países grandes suelen comerciar mucho entre estados o provincias dentro de sus fronteras, lo que, evidentemente, no forma parte del comercio internacional. Por el contrario, los países pequeños que tienen vecinos cercanos, como es el caso de Hong Kong, Malasia y varios países europeos, tendrán un mayor comercio transfronterizo y ratios mayores de comercio con relación al PIB. Alemania, el Reino Unido y Francia, que son países grandes y que al mismo tiempo se encuentran cerca de sus principales socios comerciales, aparecen hacia la mitad de la tabla 1-2.

Barreras comerciales

La tabla 1-2 muestra las diferencias entre países en lo que respecta al volumen de comercio con relación al PIB. No obstante estos ratios varían con el tiempo. Aparte del tamaño del país hay muchas razones que explican la variación del comercio. Entre ellas se encuentran los aranceles, es decir, los impuestos con los que los países gravan los bienes importa-

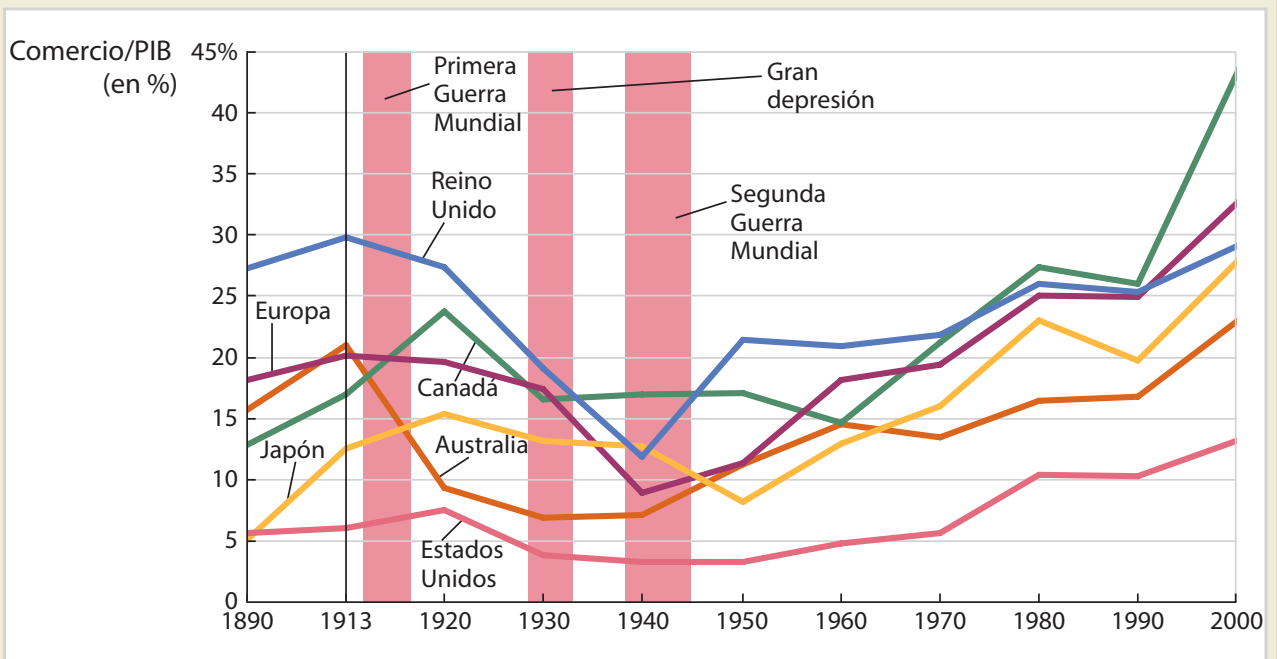
⁶ Hong Kong forma parte de la República Popular China desde el uno de julio de 1997, pero sus estadísticas comerciales se realizan por separado. Por ese motivo aparece en la tabla 1-2 como una región distinta.

dos; el coste del transporte de un país a otro; otros factores, como los conflictos armados, que reducen el comercio, etc. El término **barreras comerciales** se refiere a todos los factores que influyen sobre la cantidad de bienes y servicios intercambiados entre países. Para ver cómo han cambiado estas barreras a lo largo del tiempo, en la figura 1-3 aparece un gráfico con el ratio del comercio de bienes y servicios con relación al PIB para un grupo de países para los que existen datos históricos: Australia, Canadá, Japón, el Reino Unido, Estados Unidos y varios países europeos (Dinamarca, Francia, Alemania, Italia, Noruega y Suecia).⁷

La primera “Edad de oro” del comercio

El periodo entre 1890 y la I Guerra Mundial (1914-1918) se denomina en ocasiones la “Edad de oro” del comercio internacional. En esos años se produjeron espectaculares mejoras del transporte, tales como el barco de vapor y el ferrocarril, que permitieron un gran aumento del comercio internacional. En la figura 1-3 vemos este incremento del comercio con relación al PIB entre 1890 y la I Guerra Mundial. El Reino Unido se situó en cabeza con un ratio comercio/PIB del 30%, seguido de Australia, Canadá y la media

FIGURA 1-3



Comercio en bienes y servicios con relación al PIB

En este diagrama se representa el comercio total de bienes y servicios de cada país (el promedio de importaciones y exportaciones) dividido entre el PIB. Entre 1890 y 1913 se produjo un importante aumento del ratio de comercio con relación al PIB. Esta tendencia desapareció entre la Primera Guerra Mundial y la Gran depresión y pasaron muchos años

antes de que se alcanzara de nuevo el mismo nivel comercial. La mayoría de los países industriales representados no alcanzaron el nivel de intercambio de 1913 hasta los años setenta. Ciertos países, como Australia y el Reino Unido, no lo hicieron hasta finales del siglo XX.

Fuente: Revisado, Robert C. Feenstra, "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy." *Journal of Economic Perspectives*, Otoño 1998, 31-50.

⁷ Dado que no se dispone de datos históricos referentes a la exportación de servicios, en la figura 1-3 incluimos esta exportación de servicios sólo a partir de 1950.

de países europeos, todos ellos con ratios máximos superiores al 20% (que se alcanzaron en 1913 o 1920). Japón alcanzó un ratio comercio/PIB del 15%, mientras que el de Estados Unidos fue de 7,5%, un ratio bajo en comparación con otros países (como se esperaría de un país grande) pero aún bastante alto en relación con el promedio histórico estadounidense.

Periodo de entreguerras Tras la Primera Guerra Mundial el ratio de comercio con relación al PIB cayó en todos los países. Dicha caída se vio agravada por la Gran depresión, que comenzó en 1929, y por la Segunda Guerra Mundial, que comenzó en 1939. Durante la Gran depresión Estados Unidos fijó aranceles altos, los llamados aranceles Smoot-Hawley, por el Senador de Utah, Reed Smoot, y el representante de Oregon Willis C. Hawley. Su propuesta se convirtió en ley en junio de 1930 y para muchas categorías de importaciones los aranceles aumentaron hasta el 60%.

Estos aranceles buscaban la protección de la agricultura y de otros sectores estadounidenses, pero recibieron por respuesta la subida arancelaria de otros países. Canadá respondió aplicando aranceles altos a los productos estadounidenses; Francia aplicó **cuotas de importación**, por los que limitaba la cantidad importada de bienes procedentes de Estados Unidos. Gran Bretaña dio preferencia a los bienes procedentes de sus antiguas colonias. Otros países también reaccionaron. Un historiador económico lo narra así:⁸

Library of Congress Prints and Photographs Division [LC-USZ61-1973]



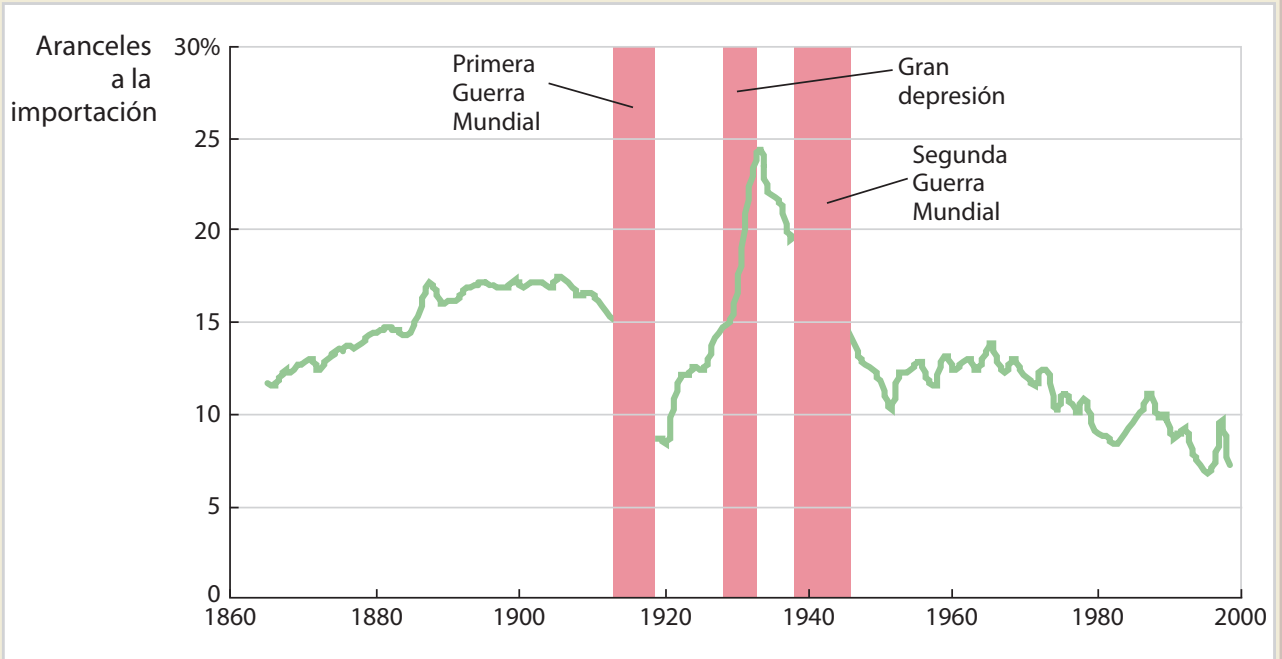
Los congresistas Hawley y Smoot acuerdan la ley de 1930 por la que se aumentaron los aranceles estadounidenses, lo que provocó la reacción de otros países.

Una oleada de rencor recorrió el mundo entero y pronto llegó el contraataque. Italia se opuso a los aranceles sobre los sombreros y gorros de paja, los sombreros de fieltro y el aceite de oliva; España reaccionó con enfado ante el aumento de los impuestos sobre el corcho y las cebollas. Canadá se sintió agraviado por las alzas sobre el azúcar y el sirope de arce, las patatas, la nata, la mantequilla, el suero lácteo y la leche descremada. Suiza decidió boicotear las máquinas de escribir, las plumas estilográficas, los automóviles y las películas estadounidenses en respuesta a la subida de los aranceles sobre los relojes de muñeca o de pared, los encajes, el queso y el calzado [...] El contraataque comenzó mucho antes de que la ley [Smoot-Hawley] entrara en vigor en junio de 1930.

La respuesta de estos países, primero contra Estados Unidos y después uno contra otro, condujo a un espectacular aumento de los aranceles mundiales durante el periodo de entreguerras. En la figura 1-4 aparece representado el arancel mundial medio de 35 países entre 1860 y 2000. Podemos ver que el arancel medio fluctuó en torno al 15% entre 1860 y 1914. No obstante, tras la Primera Guerra Mundial, y debido a la ley Smoot-Hawley y a la reacción de los demás países, el arancel medio subió, alcanzando el 25% en 1933. Los altos aranceles provocaron la caída del comercio mundial durante dicho periodo, lo que supuso grandes costes para la economía mundial. Estos costes fueron una de las razones por las que los aliados se reunieron tras la Segunda Guerra Mundial a fin de firmar acuerdos internacionales que mantuvieran bajos los aranceles, como el GATT, *General Agreement on Tariffs and Trade* que dio origen a la actual

⁸ Charles Kindleberger, 1989 "Comercial Policy between the Wars" en P. Mathias y S. Pollard, eds. The Cambridge Economic History of Europe, vol VIII. Cambridge University Press, Cambridge, pág. 170.

FIGURA 1-4



Aranceles mundiales medios, 1860-2000 Este diagrama muestra los aranceles medios mundiales de 35 países entre 1860 y 2000. El arancel medio fluctuó en torno al 15% entre 1860 y 1913. No obstante, tras la Primera Guerra Mundial, y debido a la ley Smoot-Hawley y a la reacción de los demás

países el arancel medio subió, alcanzando el 25% en 1933. Los aranceles han disminuido desde el final de la Segunda Guerra Mundial.

Fuente: Michael A. Clemens y Jeffrey G. Williamson, 2004 "Why did the Tariff-Growth Correlation Change after 1950?" *Journal of Economic Growth*, 9(1), 5-46.

Organización Mundial del Comercio (OMC). En los capítulos 8 al 11, analizaremos en mayor detalle los aranceles y otras políticas comerciales así como los organismos internacionales que las rigen. La lección que extraemos del periodo de entreguerras es que los aranceles elevados reducen el comercio internacional e imponen grandes costes a los países.

Segunda "Edad de oro" del comercio internacional

Hubieron de pasar muchos años para que la economía mundial volviera a alcanzar el nivel de integración existente antes de la Primera Guerra Mundial. En la figura 1-3 podemos ver que en ciertos países (el Reino Unido, los grupo de países europeos y Australia) el comercio internacional comenzó a aumentar inmediatamente después de finalizada la Segunda Guerra Mundial, en 1945, de manera que su ratio de comercio con relación al PIB es ya mucho mayor en 1950 que en 1940. Ciertos países no muestran un incremento hasta pasado 1950 y otros hasta después de 1960. Además del final de la Segunda Guerra Mundial y de la firma del GATT, la disminución de los costes de transporte contribuyó al crecimiento del comercio: en 1956 se inventó el contenedor de transporte que permitió que los bienes se transportaran en barco, ferrocarril o camión de manera más eficiente y barata. (**Véase Titulares: Un cambio radical del transporte hace 50 años**). Como consecuencia de todos estos factores, a partir de 1950 el comercio mundial ha aumentado con regularidad, tanto en valor absoluto como con relación al PIB.

Muchos de los países que aparecen en la figura 1-3 han superado con creces los niveles máximos de comercio con relación al PIB alcanzados antes o poco después de la Primera Guerra Mundial. El ratio canadiense aumentó del 24% en 1920 al 43% en 2000, mientras que el ratio medio de los países europeos aumentó del 20% en 1913 al 33% en 2000. De igual manera, el estadounidense aumentó del 7,5% en 1920 al 13% en 2000 (la misma cifra que en 2005). Unos pocos países, entre ellos Australia y el Reino Unido, han tenido que esperar hasta fechas recientes para alcanzar un ratio de comercio con relación al PIB semejante al de antes de la Primera Guerra Mundial y están ahora a punto de superar dicho máximo. Para el mundo en su conjunto, el ratio de comercio con relación al PIB en 2005 se aproximaba al 30%, un claro incremento con respecto al 20% de

TITULARES

Un cambio radical en el transporte hace 50 años

El siguiente artículo analiza la invención del contenedor de transporte hace medio siglo, lo que permitió que el coste del transporte de bienes entre países disminuyera de forma considerable.

La globalización tiene un aniversario que celebrar. Hace cincuenta años, Malcom Mclean, empresario de Carolina del Norte, cargó un barco con cincuenta y ocho contenedores de treinta y cinco pies que navegó desde Newark, Nueva Jersey, hasta Houston, Texas. No fue el primero en decir que los contenedores podían aumentar la eficiencia del transporte, pero sí el primero en diseñar un sistema de transporte basado en la idea de meter la mercancía en grandes cajones metálicos que pudieran ser cargados y descargados por grúas. El contenedor reemplazó a la estiba tradicional, es decir, a la carga de cajones, barriles y sacos y a su almacenamiento en la bodega del barco, que se había empleado desde los fenicios. La sustitución de la estiba por el contenedor redujo espectacularmente los costes de transporte, dando nuevo aliento a los mercados y alimentando la economía mundial [...]

Según la investigación de Matson, en 1959 el sector cargaba y descargaba 0,627 toneladas por hombre y hora. En 1976, la cifra alcanzó las 4234 toneladas por hombre y hora. El tiempo de amarre en puerto de un barco pasó de tres semanas a 18 horas. En 1950, un barco comercial normal podía trans-

portar 10 000 toneladas a una velocidad de 16 nudos. Según Matson, con los contenedores, el navío comercial medio transportaba 40 000 toneladas a una velocidad de 23 nudos. En la actualidad las cifras son aún mayores. Un navío capaz de cargar 6600 contenedores de veinte pies transporta 77 000 toneladas a 24,8 nudos.

“La contenedorización ha transformado el comercio mundial de bienes in-

dustriales de manera tan espectacular como la invención del avión cambió la forma de viajar e internet cambió la forma de comunicarnos,” declaró Joseph Bonney, editor del *Journal of Commerce*, la biblia del sector del transporte. “El milagro económico asiático de hace dos décadas no habría sido posible sin la eficiencia en el transporte que proveen los contenedores.”



Un barco completamente cargado puede transportar miles de contenedores.

Fuente: Extracto de George Raine “A Sea Change in Shipping: 50 Years Ago, Containers Ships Altered the World” San Francisco Chronicle, 5 de febrero de 2006, edición electrónica.

1980 y al 12% de 1970. Como en el periodo anterior a 1913, la economía mundial se encuentra en una segunda “Edad de oro” del comercio internacional y la globalización.

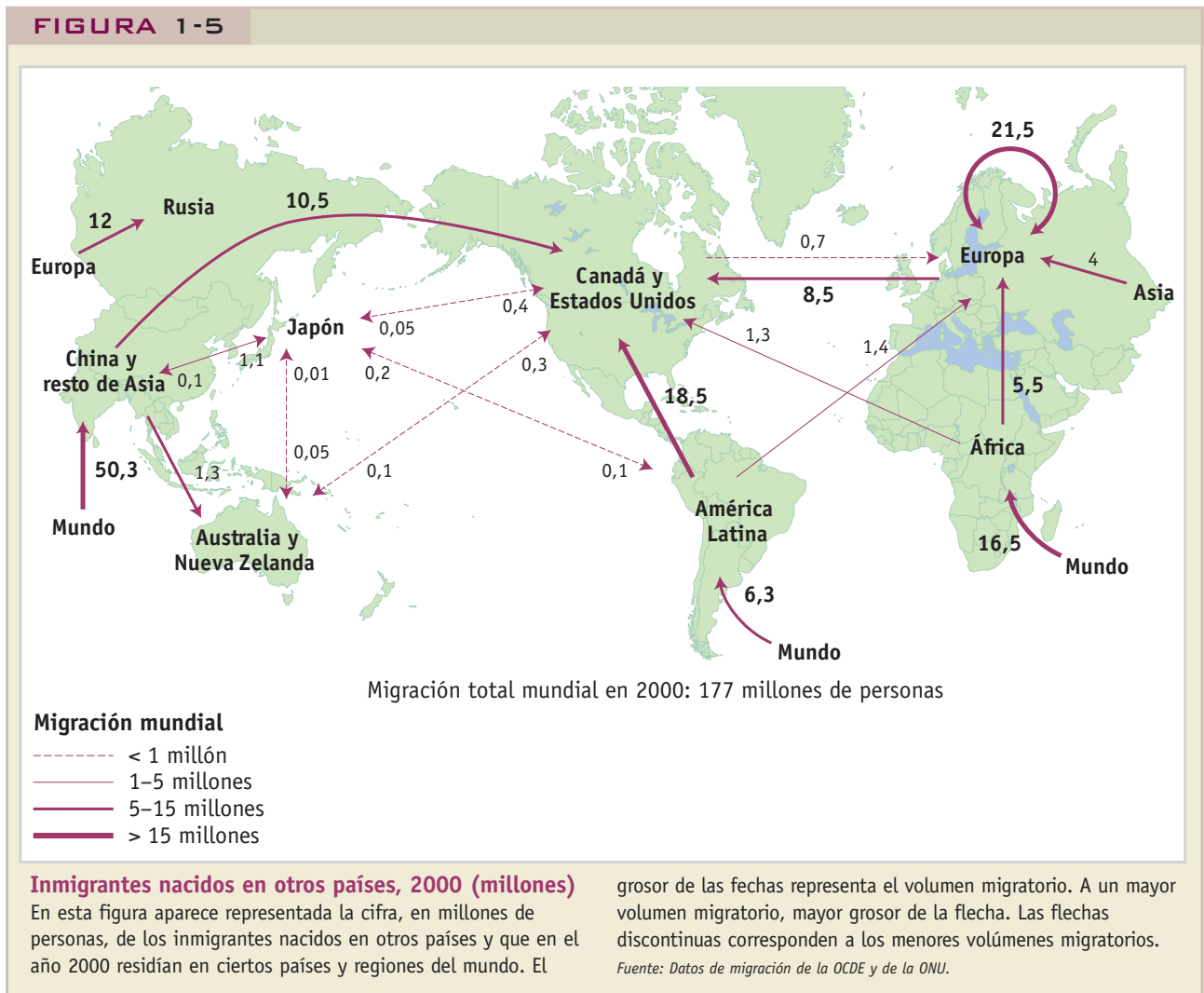
2 Migración e inversión extranjera directa

Además de examinar las razones y los efectos del comercio internacional (el flujo de bienes y servicios entre países), también analizaremos la migración (el movimiento de personas entre países con intención de instalarse) y la inversión extranjera directa o IED (el movimiento de capitales entre países). Estos tres flujos afectan a la economía de una nación que abre sus fronteras a la interacción con otras naciones.

Mapa de la migración

En la figura 1-5 se muestra un mapa en el que se representan los datos de migración mundiales. Los valores mostrados corresponden al número de personas que en el año 2000 residían (legal o ilegalmente) en un país distinto del que nacieron. Para crear este mapa hemos empleado dos fuentes de datos distintas: 1) el movimiento de personas de un país a otro publica-

FIGURA 1-5



da para los países de la OCDE y que aparece representada por flechas de un país a otro⁹ y 2) el número de personas nacidas en el extranjero residentes en cada región (sin especificar el país de origen), que aparece representado con las flechas con origen en el Mundo y destino Asia, África y América Latina.¹⁰

En 2000 vivían en los países de la OCDE 84 millones de personas nacidas en el extranjero. Esta cifra, sin embargo, es menos de la mitad del total mundial de personas nacidas en un país que viven en otro, que ascendía a 177 millones. Estas cifras demuestran que a diferencia del comercio internacional (buena parte del cual se produce dentro de la OCDE), la mayoría de la emigración se produce fuera de la OCDE, entre los países menos ricos. Asia, por ejemplo, era el hogar de 50,3 millones de inmigrantes en 2000 y África el de 16,5 millones. En América Latina residían 6,3 millones de individuos nacidos en otro país. Muchos de esos inmigrantes proceden del mismo continente en el que residen actualmente pero tuvieron que dejar su país por motivos laborales u otras razones.¹¹

Si pudieran elegir, estos emigrantes probablemente preferirían residir en un país industrializado con altos salarios. Sin embargo, las personas no pueden trasladarse de un país a otro de la misma manera que circulan los bienes y servicios. Todos los países imponen límites a quién puede residir y trabajar en su territorio. En muchos de los países de la OCDE estas restricciones se imponen ante el temor de que la inmigración desde países con bajos salarios pueda hacer disminuir los salarios de los trabajadores nativos menos cualificados. Tenga o no justificación este temor, la inmigración constituye un tema político muy controvertido en muchos países, incluidos Estados Unidos y los países europeos. Así pues, el flujo de personas entre países es mucho menos libre que el flujo de bienes.

Las restricciones a la emigración desde los países con bajos salarios se ven compensadas en cierta medida por la capacidad de estos países de exportar productos. El comercio internacional puede actuar como sustitutivo del movimiento transfronterizo de trabajo y capital, en el sentido de que el comercio puede aumentar los niveles de vida de los trabajadores de la misma manera en que lo haría si se mudaran a un país con mayores salarios. El aumento del grado de apertura al comercio internacional de la economía mundial desde la Segunda Guerra Mundial ha permitido que los trabajadores se beneficien del comercio al trabajar en empresas exportadoras, aunque las restricciones migratorias les impidan percibir salarios mayores de forma directa en el extranjero.

Inmigración europea y estadounidense Acabamos de ver que las restricciones a la inmigración, especialmente en los países más ricos, limitan el movimiento de personas entre países. Veamos cómo se reflejan dichas

⁹ La OCDE, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, está formada por treinta países miembros, entre ellos la mayoría de los europeos así como Australia, Canadá, Corea del Sur, Estados Unidos, Japón y México. Encontrará la lista completa en www.oecd.org.

¹⁰ La ONU proporciona los datos de la inmigración total en las principales regiones en esa.un.org/migration.

¹¹ Los datos sobre migración de la ONU incluyen a los refugiados. Así pues, entre las razones para cambiar de residencia están incluidos los conflictos armados y las hambrunas. De los 50,3 millones de inmigrantes en Asia en 2000, 8,8 millones eran refugiados; de los 16,5 millones de inmigrantes en África, 3,6 millones eran refugiados y de los 6,3 millones en Latinoamérica, 500 000 eran refugiados.

restricciones en las medidas políticas recientes por las que han optado tanto la Unión Europea como Estados Unidos.¹²

Con anterioridad a 2004, la UE estaba formada por 15 países de Europa Occidental y entre ellos había libertad total de movimiento de los trabajadores.¹³ Como puede verse en la figura 1-5, en el año 2000 había 21,5 millones de ciudadanos de la Unión que residían en un país miembro distinto del que nacieron. En mayo de 2004, se hizo realidad la entrada de diez nuevos países miembros: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa. La renta per cápita media de estos países tan sólo alcanzaba la cuarta parte de la renta media de la UE de los quince, lo que creaba un fuerte incentivo a la migración de trabajadores. En principio, los ciudadanos de los nuevos países miembros tenían derecho a trabajar en cualquier país de la UE. No obstante, en la práctica, el temor a un gran flujo de trabajadores provocó desacuerdos entre los países en lo que respecta a las políticas a aplicar.

Alemania y Austria, que comparten frontera con varios de los nuevos miembros, solicitaron una moratoria de siete años antes de permitir la movilidad de los trabajadores de los nuevos países miembros. Por otra parte, Gran Bretaña e Irlanda permitieron la entrada desde el momento de su adhesión. En enero de 2007, se unieron dos nuevos miembros de Europa del Este: Bulgaria y Rumania. Los flujos migratorios potenciales con origen en estos dos países fueron demasiado para Gran Bretaña, que anunció que no aceptaría trabajadores de estos países inmediatamente (**véase Titulares: Excluidos los Balcanes**). Este caso ilustra las tensiones que se están viviendo en la UE a medida que se incorporan nuevos países con niveles de vida más bajos.

Un segundo ejemplo de medidas migratorias recientes lo encontramos en Estados Unidos. Como puede verse en la figura 1-5, en 2000

TITULARES

Excluidos los Balcanes

Este artículo analiza la respuesta británica a la adhesión a la Unión Europea de Bulgaria y Rumania en enero de 2007. El Reino Unido ha declarado que no está preparado para permitir que los trabajadores procedentes de dichos países trabajen libremente en su territorio.

Escaldado por su anterior política de puertas abiertas hacia los trabajadores extranjeros, el Reino Unido ha declarado esta semana que no abrirá por completo su mercado de trabajo a rumanos y búlgaros cuando ambos países se adhieran a la Unión. Gran Bretaña fue uno de los tres miembros de la Unión que abrieron su mercado a

los nacionales de los diez nuevos países miembros adheridos en 2004. Los economistas habían previsto que anualmente unos 10 000 de estos ciudadanos buscarían empleo en Gran Bretaña, pero en su lugar recibieron 400 000. El ministro del interior, John Reid, declaró que inicialmente Gran Bretaña restringirá el número de per-

misos de trabajo para inmigrantes búlgaros y rumanos, pero que dicha cifra será revisada año tras año. El portavoz de Asuntos exteriores búlgaro, Dimitar Tsanchev amenazó con tomar medidas similares contra los británicos. "Dicha decisión nos sitúa en posición de desigualdad" afirmó.

Fuente: "Balkans Need Not Apply", *The Week*, 3 de noviembre de 2006, p. 6.

¹² La información sobre la Unión Europea de los párrafos siguientes procede del artículo "Migration in the European Union: The Coming Hordes," publicado en *The Economist*, el 15 de enero de 2004.

¹³ Los quince países eran Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos (miembros fundadores en 1952), Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido (adheridos en 1973), Grecia (adherida en 1981), España y Portugal (adheridos en 1986) y Austria, Finlandia y Suecia (adheridos en 1995).

18,5 millones de latinoamericanos residían en Estados Unidos y Canadá, representando los mexicanos el mayor grupo de inmigrantes. En 2005, eran cerca de 12 millones los mexicanos residentes en Estados Unidos, la mitad de ellos de manera ilegal. Esta cifra representa más del 10% de la población mexicana total de 116 millones. El temor a que la inmigración pueda hacer descender los salarios también se aplica a la inmigración mexicana en Estados Unidos y se ve alimentado por la cifra excepcionalmente alta de inmigrantes ilegales. Así, no resulta sorprendente que las medidas migratorias susciten un amplio debate en Estados Unidos.

La opinión más extendida entre los responsables políticos estadounidenses es que el sistema migratorio actual no está funcionando y tiene que ser modificado. Como se describe en **Titulares: Los trabajadores poco cualificados procedentes de México predominan en la última gran oleada de inmigrantes**, Estados Unidos ha dado preferencia a los ciudadanos estadounidenses que solicitan un estatus de inmigrante para sus

TITULARES

Los trabajadores poco cualificados procedentes de México predominan en la última gran oleada de inmigrantes

Este artículo analiza la inmigración de trabajadores mexicanos en Estados Unidos. Las solicitudes de los inmigrantes pueden ser avaladas por familiares residentes en Estados Unidos que tengan la ciudadanía estadounidense, pero debido al enorme retraso acumulado, los solicitantes tienen que esperar años antes de que su caso sea examinado.

Desde principios de los noventa, Estados Unidos ha vivido la mayor oleada de inmigración de su historia. De los 300 millones de habitantes actuales, unos 37 millones han nacido en otro país. Hay que remontarse hasta la llegada masiva desde Europa hace un siglo para encontrar una proporción tan alta. Los nuevos inmigrantes provienen de lugares tan lejanos como Filipinas, India, China y El Salvador. No obstante, entre ellos predominan personas como Raquel Rodríguez y sus hermanas: trabajadores mexicanos poco cualificados. Según el censo, al menos un tercio de los no nacidos en Estados Unidos proviene de México.

Cuando Raquel Rodríguez llegó a Texas hace once años con residencia legal, disfrutó de lo mejor de un sistema de inmigración que hoy en día ha desaparecido. Las propuestas del presidente Bush y del Senado de realizar grandes cambios en el sistema recibieron este año la oposición de los repu-

blicanos, que se inclinan, en cambio, por tomar medidas contra los inmigrantes ilegales. El pulso por el cambio podría retomarse en los próximos meses gracias a la nueva mayoría democrata en el Congreso. La señal más clara del mal funcionamiento del sistema es que la mayoría de los recién llegados no son residentes permanentes legales. Entre las últimas llegadas, la inmigración legal se ha visto superada por la que cruza ilegalmente la frontera o por aquellos que entran con visados y se quedan tras su caducidad. Según el *Pew Hispanic Center*, un 56% de los inmigrantes ilegales proceden de México.

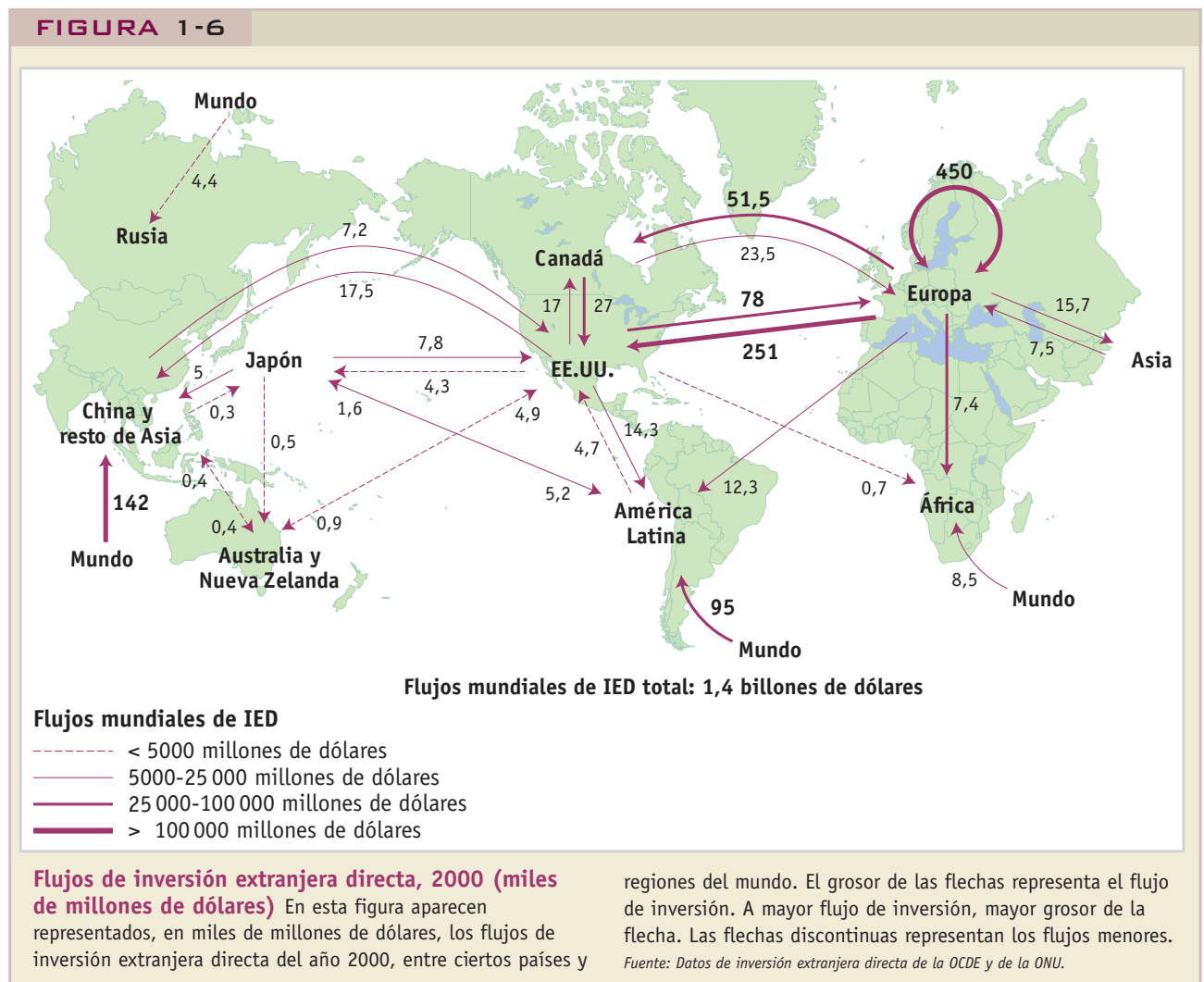
[...] El sistema de inmigración estadounidense actual fue creado por el Congreso en 1956, y está basado en los lazos familiares y no en la demanda del mercado de trabajo. Un ciudadano estadounidense o un residente legal puede hacer una solicitud a un organismo público, los Servicios de Ciudadanía e

Inmigración, para traer a su cónyuge o hijos extranjeros, y los ciudadanos estadounidenses pueden traer también a sus hermanos. Los empleadores pueden hacer una solicitud para sus empleados pero la mayoría de estos visados están pensados para profesionales con estudios y cualificaciones concretas. En 2005, sólo un 8% de los visados fueron para trabajadores [...] La mayoría de las categorías de visados tienen cuotas máximas, de manera que el total anual se limita a unos 675 000 inmigrantes y cada país cuenta con un límite general de unos 26 500 visados por año. En consecuencia, el retraso acumulado en las solicitudes se ha vuelto inmanejable. El servicio de inmigración está colapsado, lo que convierte en tedioso y frustrante el proceso. Por ejemplo, hoy en día, un ciudadano estadounidense que quiera traer a un hermano de México se enfrenta a una espera de trece años, según el informe del grupo de trabajo.

familiares. Ahora bien, este sistema se ha visto sobrecargado por las solicitudes de ciudadanos estadounidenses con familiares en México, lo que ha provocado que el tiempo de espera de una solicitud pueda alcanzar los 13 años. Ante esta situación, aumentan los incentivos a la inmigración ilegal, lo que a su vez aumenta la impresión de que el sistema no funciona. Ésta es la situación actual, por lo que es muy probable que sigamos escuchando propuestas de cambio del sistema de inmigración estadounidense en los próximos años.

Mapa de la inversión extranjera directa

Como se dijo anteriormente, se produce inversión extranjera directa (IED) cuando una empresa de un país es propietaria de una empresa en otro país. En la figura 1-6 se muestran los principales flujos de IED en 2000. La importancia de los flujos está representada por el grosor de las flechas. Como en el caso de la inmigración, hemos combinado dos fuentes de información: 1) los flujos de IED entrante y saliente de los países de la OCDE, representados mediante flechas de un país a otro y 2) las entradas de IED (sin especificar el origen de los flujos) en África, Asia y América Latina, procedentes del mundo.



TITULARES

El comprador chino de la división de PC se instala en la ciudad natal de I.B.M.

Este artículo trata de la compra por parte de la empresa china Lenovo de la división de ordenadores personales de IBM. La empresa china se beneficiará de los trabajadores altamente cualificados que ya empleaba IBM en Estados Unidos.

PEKÍN: Dentro de la reluciente sede del grupo Lenovo, el mayor fabricante chino de ordenadores, varios trabajadores portan tartas de cumpleaños que dejan dentro de tres cubículos. Estos días, todos los empleados reciben una tarta de cumpleaños, algo que tal vez se espera de toda multinacional en esta época de gestión empresarial amable. El problema es que tradicionalmente los chinos no celebran su cumpleaños.

Pero las cosas están cambiando. Y Lenovo también. La empresa está intentando convertirse en una entidad mundial a través de la adquisición de

la división de ordenadores personales de I.B.M. por 1750 millones de dólares, y repartir tartas de cumpleaños forma parte del proceso de convertirse en una multinacional. No obstante, para aumentar la globalización de la empresa, Lenovo tomará una decisión aún más arriesgada: trasladará su sede central a Armonk, Nueva York, el lugar donde I.B.M. tiene la suya, y básicamente transferirá la dirección de la que se convertirá en el tercer fabricante mundial de ordenadores, tras Dell y Hewlett-Packard, a un grupo de antiguos directivos de I.B.M.

Las multinacionales estadounidenses deslocalizan su producción a China. ¿Por qué no puede una empresa china deslocalizar su gestión a Estados Unidos? Los directivos de Lenovo, que obtiene en China el 98% de sus 3000 millones de dólares de cifra de negocios, reconocen así que no poseen la experiencia mundial necesaria para dirigir la nueva empresa. “El activo de mayor valor que hemos adquirido gracias a la división de PC de I.B.M. es su equipo directivo de talla mundial y su gran experiencia internacional”, dice Liu Chuanzhi, presidente de Lenovo y uno de los fundadores de la empresa.

Fuente: Extracto del artículo de David Barboza, “Chinese Buyer of PC Unit Is Moving to I.B.M. Hometown”, New York Times, 25 de diciembre de 2004, edición electrónica.

3 Conclusiones

La globalización significa muchas cosas: el flujo transfronterizo de bienes y servicios, el movimiento de personas y empresas, la propagación cultural y de ideas entre países y la estrecha integración de los mercados financieros mundiales. Aunque pudiera parecer que la globalización es un fenómeno nuevo, tanto el comercio internacional como la integración de mercados financieros también fueron muy intensos durante las décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial. La contienda y la Gran depresión rompieron estos vínculos globales. A partir de la Segunda Guerra Mundial, el comercio internacional ha vuelto a despegar, creciendo a más velocidad que el propio PIB mundial, de manera que el ratio del comercio con relación al PIB no ha cesado de aumentar. Los organismos internacionales creados tras la Segunda Guerra Mundial han fomentado el crecimiento del comercio: el GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) que dio lugar a la actual Organización Mundial del Comercio, el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización de Naciones Unidas (ONU) y el Banco Mundial fueron creados tras la guerra para fomentar el desarrollo económico y un comercio internacional más libre.

El movimiento de personas es menos libre que la circulación de bienes: todos los países aplican restricciones a la inmigración por temor a que el flujo de trabajadores entrantes pueda disminuir los salarios locales, temor no necesariamente justificado. En el capítulo 5 argumentaremos que en

ocasiones la inmigración puede ser absorbida por un país sin provocar variaciones salariales. La inversión extranjera directa tiene pocas restricciones en los países industrializados pero a menudo se enfrenta a ellas en los países en desarrollo. China, por ejemplo, exige la aprobación de toda inversión extranjera y generalmente requiere que la empresa extranjera cuente con un socio local. Normalmente, las empresas invierten en países en desarrollo para beneficiarse de los menores costes salariales de estos países. Las inversiones, tanto en países en desarrollo como en países industrializados, son una manera de que las empresas amplíen su campo de acción y sus conocimientos de los procesos de producción fuera de sus fronteras. La migración y la inversión extranjera directa son aspectos de la globalización, muy generalizados en la actualidad.

PUNTOS BÁSICOS

1. La balanza comercial de un país es la diferencia entre el valor de sus exportaciones y el valor de sus importaciones y está influida por las condiciones macroeconómicas del país.
2. Una buena parte del comercio internacional se produce entre países industrializados. El comercio dentro de Europa y entre Europa y Estados Unidos representa una tercera parte del total mundial.
3. Si bien buena parte de los modelos de comercio internacional que estudiaremos hacen hincapié en las diferencias entre países, también es posible explicar el comercio entre países similares. Estos países intercambiarán entre sí variedades diferentes de los mismos bienes.
4. Los países más grandes suelen tener ratios de comercio con relación al PIB menores, ya que buena parte de sus intercambios se realizan dentro del territorio nacional. Hong Kong (en China) y Malasia tienen ratios de comercio con relación al PIB que superan el 100% mientras que el ratio para Estados Unidos es del 13%.
5. La mayoría de la emigración mundial se produce entre países en desarrollo debido a las restricciones a la emigración impuestas por los países más ricos e industrializados.
6. El comercio internacional de bienes y servicios actúa como un sustitutivo de la emigración ya que el empleo en los sectores exportadores permite mejorar el nivel de vida de los trabajadores, aun cuando éstos no pueden emigrar para percibir mayores salarios.
7. La mayoría de los flujos mundiales de inversión extranjera directa se produce entre países industrializados. En el año 2000 más de la mitad de la IED mundial se produjo dentro de Europa y entre ésta y Estados Unidos. El 90% de los flujos de IED mundial entraron o salieron de la OCDE.

CONCEPTOS BÁSICOS

importación, pág. 1	balanza comercial, pág. 3	barreras comerciales, pág. 11
exportación, pág. 1	excedente comercial, pág. 3	cuotas de importación, pág. 12
mercancías, pág. 2	déficit comercial, pág. 3	IED horizontal, pág. 20
exportación de servicios, pág. 2	balanza comercial bilateral, pág. 3	IED vertical, pág. 20
migración, p. 2	aranceles, pág. 6	IED vertical inversa, pág. 22
inversión extranjera directa (IED), pág. 2	Producto Interior Bruto (PIB), pág. 10	

PROBLEMAS

1. Las figuras 1-2, 1-5 y 1-6 utilizan datos de 2000 para representar el comercio, la migración y la inversión extranjera directa mundiales. Cuando se redactó este capítulo no había datos más recientes de migración e inversión extranjera directa, pero sí de comercio internacional. Le pedimos que actualice los datos de comercio internacional que aparecen en la Tabla 1-1.
 - a. Entre en la página web de la Organización Mundial del Comercio (www.wto.org) vaya a la versión en español y busque dichos datos bajo la rúbrica “Recursos” y “Estadísticas comerciales”.¹⁵ En la edición más reciente de las Estadísticas del Comercio Internacional, vaya a “Comercio por regiones” y descargue la hoja excel del “Comercio intrarregional e interregional de mercancías”. Imprímala.

Si no logra encontrar la página web o la hoja de cálculo, utilice la tabla de Comercio Intrarregional e Interregional de Mercancías, 2005 que aparece a pie de página.
 - b. En esta tabla, ¿cuál es el volumen total de comercio dentro de Europa? ¿Qué porcentaje representa esta cifra con relación al comercio mundial?
 - c. ¿Cuál es el volumen total del comercio (en ambos sentidos) entre Europa y Norteamérica? Sume esta cifra al comercio total intraeuropeo y calcule el porcentaje que representa con relación al comercio mundial.
 - d. ¿Cuál es el volumen total del comercio dentro de América (es decir, entre Norteamérica, Centroamérica y Sudamérica y dentro de cada una de estas regiones)? ¿Qué porcentaje representa esta cifra con relación al comercio mundial?
 - e. ¿Cuál es el valor total de las exportaciones de Europa y de América y qué porcentaje representa esta cifra con relación al total mundial?
 - f. ¿Cuál es el valor total de las exportaciones de Asia y qué porcentaje representa esta cifra con relación al total mundial?
 - g. ¿Cuál es el valor total de las exportaciones de Oriente Medio y de la Comunidad de Estados Independientes¹⁶ y qué porcentaje representa esta cifra con relación al total mundial?
 - h. ¿Cuál es el valor total de las exportaciones de África y qué porcentaje representa esta cifra con relación al total mundial?
 - i. Compare sus respuestas a los apartados b a h con los datos de la tabla 1-1.

Comercio intrarregional e interregional de mercancías, 2005 (miles de millones de dólares)

Región de origen	Región de destino							
	América del Norte	América del Sur y Central	Europa	CEI	África	Oriente Medio	Asia	Mundo
América del Norte	824	87	238	7	18	34	270	1478
América del Sur y Central	118	86	68	6	10	6	48	355
Europa	398	58	3201	109	112	122	332	4372
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	19	7	178	62	5	11	40	340
África	60	8	128	1	26	5	49	298
Oriente Medio	66	3	87	3	15	54	281	538
Asia	608	51	498	37	54	89	1424	2779
Mundo	2093	301	4398	224	240	321	2443	10 159

Fuente: Organización Mundial del Comercio

¹⁵ Las estadísticas comerciales de la OMC en español se encuentran en http://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2007_s/its07_world_trade_dev_s.htm.

¹⁶ La Comunidad de Estados Independientes está formada por Azerbaiyán, Armenia, Bielorrusia, Georgia, Kazajistán, Kirguistán, Moldavia, Rusia, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán.