

Capítulo V: Comercio internacional e integración económica

«No puede haber población grande, abundancia, esplendor, sin el auxilio de un comercio grande y útil: sin la concurrencia de muchas y buenas manufacturas»

JERÓNIMO DE USTÁRIZ (1670-1732)
Teoría y práctica del Comercio y la Marina, 1724

1. COMERCIO INTERNACIONAL Y DESARROLLO

Entre principios de los cincuenta y los primeros años noventa, el comercio internacional se ha multiplicado aproximadamente por 15 en términos reales.

Para Nurkse (1961) el comercio representó durante el siglo XIX la locomotora del desarrollo en determinados países como el Reino Unido, Alemania o Estados Unidos.

Esta importancia dio lugar a que Kravis (1970) acuñara el término *handmaiden of growth*, señalando que lo principal pasa por el desarrollo de las condiciones internas de un país, y que el comercio representa un estímulo suplementario que cuando menos ayuda al desarrollo de dos maneras:

1. Representa una prueba para la estructura económica del país, al tener que adecuar sus industrias a los precios y costes internacionales.
2. Ayuda a encontrar áreas donde existe alguna ventaja competitiva.

Todas estas cuestiones está aún hoy siendo contrastadas de forma cada vez más intensa. La actualidad de las contrastaciones se debe a que el comercio internacional en la actualidad, según Muñoz (1992), posee estas notas características:

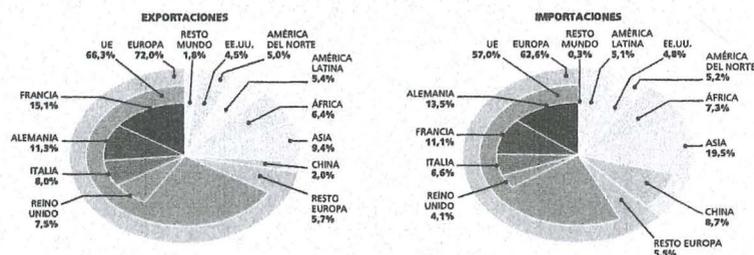
1. Es creciente.
2. Se concentra en los países desarrollados.
3. Suele ser un comercio de productos manufacturados.
4. Los productos a comerciar cada vez son menos intensivos en trabajo y en recursos naturales, y más intensivos en economías de escala, diferenciación y tecnología.

Se advierte que los países desarrollados comercian de forma mayoritaria con productos manufacturados, mientras que los menos desarrollados están mucho más centrados en productos agrarios y materias primas.

También se constata que durante las últimas décadas se ha producido un auge del denominado comercio intraindustrial, denominación debida a Grubel (1967), o comercio entre productos de la misma industria (un país importa pistones para automóviles y exporta volantes para automóviles).

Distribución geográfica del comercio exterior (2016)

Por áreas geográficas
(Estructura porcentual, 2016)



Por países
(millones de euros, 2016)

	Valor	% variación 16/15		Valor	% variación 16/15
Exportaciones españolas (FOB)	254.530	1,9	Importaciones españolas (CIF)	273.284	-0,5
Francia	38.501	-0,4	Alemania	36.838	2,2
Alemania	28.737	6,1	Francia	30.371	1,0
Italia	20.298	9,2	China	23.851	0,8
Reino Unido	19.153	5,1	Italia	18.059	4,9
Portugal	18.189	1,8	Estados Unidos	13.016	1,5
Estados Unidos	11.328	-1,5	Países Bajos	11.714	0,9
Países Bajos	8.199	3,1	Reino Unido	11.184	-11,9
Bélgica	8.009	21,7	Portugal	10.608	-2,5
Marruecos	6.934	13,1	Bélgica	6.968	0,1
Turquía	5.179	2,2	Marruecos	5.675	17,4
Resto del mundo	90.004	-2,3	Resto del mundo	105.000	-2,8

Fuentes: Bases de datos ICEX (www.icex.es); Banco de España (www.bde.es).

Otra característica del comercio internacional en las últimas décadas es la relativa a que los productos manufacturados de exportación de los países desarrollados cada vez poseen un mayor componente de importaciones

También en las últimas décadas han aparecido determinados países que han cambiado el panorama de la estructura del comercio internacional. Se trata de los Nuevos Países Industrializados (NPI) o NIC en inglés: Singapur, Corea del Sur, Taiwan y otros. Para darse cuenta de la presencia reciente de los NPI en la estructura del comercio internacional no hay más que fijarse que los Estados Unidos importaba de los NIC en 1962 un 6,5% del total de sus importaciones, mientras que en 1985 importó un 16,4%.

Hay que hacer notar también que la etapa de transición al desarrollo se constata en la estructura del comercio de un país; en definitiva, cuando el país se industrializa la exportación industrial es la que se hace predominante.

2. MEDICIONES DEL COMERCIO Y PROTECCIONISMO

Escuetamente puede indicarse que no es difícil medir la intensidad comercial de un determinado país. Calculamos el nivel de apertura de los países de diversas formas: (X/PIB) o (M/PIB) o $((X + M)/\text{PIB})$.

De un sector en concreto podrá también calcularse: $M_i/(P_i/M_i)$, siendo P_i la producción del bien i en el país y M_i las importaciones del bien i .

Cuando una nación decide proteger su producción interna a través de mecanismos protectores que mayoritariamente suelen ser arancelarios, puede estar incurriendo mayoritariamente en la generación de importantes deseconomías.

En definitiva, los efectos del proteccionismo pueden resumirse en:

1. Pérdida para los consumidores locales que tienen que comprar producción propia a mayor precio.
2. Ganancia para los productores locales ya que conjuntamente están «monopolizando» el mercado.
3. Ganancia para el Gobierno. Al principio el erario público se beneficia de los impuestos en frontera.

El proteccionismo está en desuso en los países que se definen como desarrollados. Existe, no obstante, una interesante posición que señala que el proteccionismo confiere positivos efectos cuando se trata de proteger una industria naciente en una determinada región del planeta. Sin embargo esta postura deberá ser defendida únicamente si se trata de un proteccionismo temporal, temporalidad que puede venirse al traste frente a la tentación de continuar con dicha protección.

Por otra parte, como señala Olson (1965), suele ser un reducido grupo de personas con un reducido grupo de intereses el que suele presionar en un determinado país para que éste se proteja y en cierto modo se aisle de los flujos comerciales exteriores.

Existen diversas formas de proteccionismo. El arancel, la más común de ellas, no es otra cosa que un gravámen sobre el valor de los productos importados; de esta manera el arancel elevará los precios del producto importado y por lo tanto reducirá su consumo. Otra forma de proteccionismo pasa por establecer cuotas o *contingentes de importación*, de tal manera que se limita la cantidad de producto a importar a una determinada cifra. Una variedad de la anterior forma de protección es la denominada *restricción voluntaria de exportaciones*, de tal manera que un país se compromete a no exportar a otro más allá de una determinada cantidad; como señala Muñoz (1992), a finales de los ochenta el GATT detectó al menos 300 acuerdos de este tipo. Otra fórmula pasa por los *requisitos de contenido local*, de forma que se obliga a que el producto que se venda en el país contenga un determinado porcentaje del valor añadido de producción propia. La *provisión nacional de bienes y servicios* es también un mecanismo protector de tal manera que los agentes económicos de un país —fundamentalmente el sector público— compran producción nacional antes que producción importada de menor precio. Los *subsidios a la exportación* representan también mecanismos protectores en sentido inverso ya que distorsionan sobremanera los mercados internacionales.

Existen varias formas de medir la protección de un país. La protección efectiva, por ejemplo, cuantifica la proporción en la que el precio de un producto i exceda a causa de los derechos arancelarios al precio que correspondería al mismo en régimen de libertad de mercados. De esta manera, la protección efectiva podría calcularse del siguiente modo:

$$PE_i = (P'_i - P_i) / P_i \times 100$$

siendo P'_i el precio interior del producto i y P_i el precio internacional del producto i .

Otra forma de medir la protección consiste en establecer la relación entre los impuestos a la importación y el total de importaciones.

3. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

3.1. La teoría de las ventajas comparativas

Ricardo, como se sabe, fue el primero en formular a principio del XIX la necesidad de que los países se especializaran en aquellos productos en los que fueran capaces de obtener una ventaja en los costes. En definitiva se trata de una especialización productiva y exportadora en aquellos bienes que fueran capaces de producir con mayor eficacia.

De esta manera los costes de los productos para la sociedad serían menores y por lo tanto se generaría una renta que serviría para otros fines productivos.

La Teoría de las Ventajas Comparativas supone la base para el estudio del comercio internacional, de tal manera que a partir de esta, y sobre todo a partir de las críticas de la misma, se han ido formulando otras aportaciones de sumo interés.

Esta teoría sirvió para impulsar políticamente una mayor apertura de los países, sobre la base y la necesidad de crecimiento y desarrollo para las naciones.

Para medir las ventajas comparativas de un país, por otra parte, se utiliza un método *ex-post* denominado Ventajas Comparativas Reveladas. De esta manera, un país que exporta de una determinada rama más que importa y con mayor intensidad, puede señalarse que, dependiendo de dicha intensidad, este país revela una ventaja comparativa en dicha rama. Siendo i la rama sobre la que se intenta calcular su ventaja comparativa, X las exportaciones y M las importaciones, la Ventaja Comparativa Revelada de la rama i se medirá de la siguiente forma:

$$VCR_i = (X_i/M_i) / (\bar{X}_i / \bar{M}_i)$$

3.2. Teorema de Heckscher-Ohlin y Paradoja de Leontief

El Teorema de Heckscher-Ohlin se basa en la observación de que los países tienden a exportar aquellos productos intensivos en el recurso o factor que poseen. Así, una nación con abundancia de mano de obra y escasez de capital, exportará, según este teorema, bienes intensivos en trabajo.

A este respecto, el economista estoniano afincado posteriormente en Norteamérica, Leontief, señaló que siendo los Estados Unidos la nación con más capital del mundo y una relación capital/trabajo en numerosos casos superior a uno, se advertía que, aún así, exportaba productos intensivos en trabajo. Esta es la llamada Paradoja de Leontief.

Sin embargo, el análisis de Leontief se redujo para un período excesivamente limitado de tiempo, por lo que simplemente puede señalarse que el Teorema no se contrasta sino para un determinado país durante un determinado espacio de tiempo, es decir, que se trata de una excepción.

3.3. Las diferencias tecnológicas

Krugman y Obstfeld (1988) entre otros, amparándose en la Teoría de las Ventajas Comparativas, señalaron que los países se especializan en los mercados internacionales a partir de las diferencias tecnológicas existentes entre ellos.

En este aspecto, hay que identificar que las diferencias tecnológicas, para empezar, van a ser el principal modo de dominación de los mercados internacionales. Las patentes o cualquier otra forma de apropiación de las innovaciones supone la mono-

polización de la producción de un determinado producto a escala mundial. A partir de aquí puede entenderse con suma facilidad el dominio del comercio internacional por parte de algunos países durante determinadas etapas históricas. Efectivamente, se contrasta a lo largo de la historia, como un país innovador es capaz posteriormente de dominar los flujos comerciales.

Del mismo modo, puede ampliarse esta formulación señalando que determinados países que poseen un cualitativamente elevado capital humano están mejor preparados para generar productos, servicios, utilidades en suma, que sirvan a los demás países. Una nación con dicho capital humano será capaz de imitar los productos que importa y por lo tanto sustituir dichas importaciones por producción autóctona, incluso, exportar.

3.4. El Modelo del Ciclo del Producto de Vernon

Tuvo que ser Vernon (1966) el que explicitara el ya famoso *Modelo del Ciclo del Producto*. Según este modelo, los flujos comerciales en el mundo tendrán un determinado sentido dependiendo de la etapa del período de vida de dicho producto.

De esta manera se señala que son los países desarrollados los que mayormente generan las más importantes innovaciones. A partir de la aparición de éstas comienza en el país innovador la producción de dicho bien que posteriormente será exportado a otros países de parecido desarrollo al anterior. Al cabo del tiempo, cuando el producto comienza a madurar, empezará a ser producido también en los países del entorno económico del anterior. En una siguiente fase, el producto se ha estandarizado de tal manera que sus costes se han abaratado lo suficiente como para que pueda ser adquirido por países menos desarrollados. Y en cuarto lugar, cuando la estandarización alcanza un cierto límite, es cuando los países menos desarrollados poseedores de recursos menos caros, comienzan a producir dicho producto a través de labores de montaje o métodos de producción similares.

3.5. Diferenciación del producto y comercio intraindustrial

Existe una cuestión que echa por tierra parcialmente la sencilla exposición de la Teoría de las Ventajas Comparativas. Es decir, además del precio existen otros factores que influyen en las relaciones comerciales. Para empezar, la Teoría clásica se presenta con la hipótesis de que en Portugal y en el Reino Unido se produce el mismo vino. Esto trae a colación el hecho de que determinados países se especializan en la *diferenciación de determinados productos*, al ser capaces de incluir unas determinadas variaciones que hacen observar que la Teoría que comenzó a exponer Ricardo goza de gran simplicidad.

En este aspecto, las acciones de marketing, distribución, diseño, etc, juegan, como puede imaginarse, un papel sustancial.

Por otro lado, se constata la existencia de comercio por parte de los países desarrollados en cuanto a distintos productos de un mismo sector. Es decir, principalmente son los países desarrollados los que importan y exportan productos de un mismo sector, rama o industria. Tan es así que el analista puede encontrarse que Alemania exporta a Italia componentes para automóviles, e Italia exporta a Alemania también componentes para automóviles. A este caso se le ha dado en llamar comercio intraindustrial.

3.6. La Hipótesis de Prebisch-Singer

El planteamiento de la denominada relación real de intercambio disfrutó de un fuerte empuje a partir de la crisis de 1973, cuando el incremento de los precios del petróleo y por lo tanto de sus derivados, supuso una clara preocupación por parte de las autoridades y de los técnicos acerca de la escasez de recursos no renovables.

La relación real de intercambio, podemos seguir definiéndola como el cociente entre el índice de precios de los productos exportados y el índice de precios de los productos importados expresados en la moneda del país que se considere. Viene a indicarnos si los precios de los productos que importamos suben más (o menos) que los precios de los que exportamos.

De esta manera, existen diversas formulaciones.

Por un lado, la relación de intercambio neta o de precios unitarios toma la siguiente expresión:

$$Tin = (Px/Pm) \times 100$$

siendo Px y Pm los índices de precios de los productos exportados y los importados respectivamente.

Por otro lado, existe una formulación distinta denominada relación de intercambio de mercancías brutas:

$$Tmb = (Qx/Qm) \times 100$$

siendo Qx y Qm los índices respectivos de cantidades exportadas e importadas.

La primera fórmula, Tin, fue corregida teniendo en cuenta la cantidad de exportaciones y su evolución, midiendo así los ingresos por exportaciones corregidos por el índice de precios de las importaciones; a esto se le denomina relación de intercambio de renta:

$$Tir = (Px/Pm) \times Qx = Tin \times Qx$$

Sin embargo, en algunas ocasiones el índice de precios de las exportaciones disminuye, no porque se haya producido un cambio desfavorable en los mercados inter-

nacionales, sino porque se ha logrado aumentar la productividad en la fabricación de los productos exportados. Por ello, para tener esto en cuenta, se utiliza la *relación de intercambio factorial simple*:

$$Tif s = (P_x/P_m) \times PV_x$$

siendo PV x el índice de productividad de la producción exportadora.

Claro está que tener en cuenta los avances de la productividad también se puede hacer sobre las exportaciones, de tal manera que se obtendría la relación de intercambio factorial doble:

$$Tif d = (P_x Z_x / P_m Z_m) \times 100$$

Hay que señalar que algunos autores intentaron demostrar que el comercio de los países subdesarrollados podría no servir para el desarrollo del propio país ya que su relación real de intercambio empeora al ser estos exportadores de materias primas y productos agrarios, frente al comercio de los países desarrollados, comercio con demanda lo suficientemente alta y menos afectada.

Tanto Prebisch como Singer, intentaron probar que los precios de los productos primarios se deterioran tendencialmente en relación a los de los productos manufacturados, de tal manera que la especialización en productos primarios –como recomienda la teoría de las ventajas comparativas para algunos países– actuaría como un límite al crecimiento a largo plazo para los países menos favorecidos. A esta formulación se la denomina *hipótesis Prebisch-Singer* o *deterioro de la relación de intercambio de los países subdesarrollados*.

De todas formas, existen otras contrastaciones que niegan la hipótesis Prebisch-Singer, haciendo ver que el deterioro de la relación real de intercambio depende del período de tiempo que se analice, la situación de los mercados y, sobre todo, del tipo de productos del que se trate.

4. ESTRATEGIAS COMERCIALES DE DESARROLLO

La importancia de adecuar el comercio internacional de un país a su desarrollo económico, en definitiva, buscar que sus relaciones con el exterior sirvan de efecto expansivo y no limitativo para el desarrollo, es de lo que tratan las denominadas estrategias comerciales de desarrollo.

La cuestión es, por un lado, que el país no desarrollado vaya cambiando sus estructuras productivas adecuándolas al comercio internacional. De este modo aparecen numerosas estrategias que parten de teorías comerciales que a continuación se exponen.

4.1. Las economías de exportación

La *Teoría del vent for surplus* comenzó a desarrollarse por parte de Mynt (1958), de tal manera que señala que las exportaciones primarias de un país no desarrollado generarán unos excedentes como para impulsar el desarrollo del resto del sistema económico. Se trataría de utilizar aquellos factores o recursos sub-utilizados en el país de cara a generar con ellos una renta suficiente como para aplicarla a otros desarrollos del sistema. Mynt utilizó esta teoría a partir del ejemplo sobre los excedentes laborales inmovilizados en la India.

La *staple theory* de Watkins (1963) es un desarrollo de la anterior, tratando de esta manera de analizar la conexión entre las exportaciones primarias y el resto de la economía. El efecto de las exportaciones de *staples* o exportaciones intensivas en recursos naturales, dependerá de la tecnología utilizada en el sector exportador, de los *linkages* o eslabonamientos con el resto de los sectores, de la política del sector público y de la presencia de factores externos.

A partir del modelo dual, se intenta también explicar si el sector exportador primario tira de la economía tradicional aumentando la productividad por el traslado de factores a un sector moderno más productivo.

Bhagwati (1958) señaló la posibilidad de que se produjera un *crecimiento empobrecedor*, es decir, que el desarrollo y el aumento cuantitativo de la exportación de bienes primarios suponga una disminución en los precios internacionales de estos bienes y que por lo tanto el aumento de las exportaciones de estos productos no sirva para el desarrollo.

A partir del modelo centro-periferia y en el que se señala que los beneficios de las exportaciones de los países periféricos son recogidos por los centrales, se apostó por una estrategia encaminada a la diversificación de la economía subdesarrollada hacia otros sectores distintos al primario.

También hay que establecer una estrategia que evite la denominada *enfermedad holandesa*. Efectivamente, a principios de los setenta las exportaciones de gas natural holandés supusieron un importante impulso al *superávit* de la Balanza Comercial de Holanda, lo que dió lugar a la revalorización de la corona y por tanto a una importante afectación negativa sobre el resto de sus exportaciones y positiva para las importaciones.

Sin embargo, hasta ahora el análisis se está centrando en estrategias derivadas de teorías relativas al fomento del desarrollo a partir de las exportaciones primarias. Si bien esto ha ocurrido en algunos países, los fracasos en este aspecto son numerosos. Y es que los principales problemas de este tipo de economías pasan por saber cómo quedarse con los recursos generados, cómo utilizarlos y cómo crear *linkages* que tiren del resto del sistema.

4.2. La estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones

La debilidad de las exportaciones primarias frente al comercio de productos manufacturados es evidente. Los efectos perversos de la especialización primaria pasan por

la baja elasticidad renta de los productos primarios, la aparición de productos sintéticos sustitutivos y el deterioro de la relación de intercambio.

Frente a esto aparece la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones, industrialización que se basa por lo general, aunque no siempre, en dos instrumentos:

1. El aprendizaje industrial incorporando métodos de gestión, de producción y tecnología.
2. El proteccionismo.

En definitiva, se trata de crear el germen industrial de tal manera que éste vaya siendo alimentado por la importación de conocimientos para desarrollarlo protegiéndolo de la competencia internacional. Hay que tener en cuenta que este proteccionismo ha de ser temporal, mientras el nuevo sector se desarrolla, ya que un proteccionismo alargado en el tiempo traerá consigo todos los efectos perversos de éste.

Sin embargo, en numerosos casos esta estrategia fracasó ampliamente. Las causas de los fracasos se deben según Balassa (1971) a:

- a) Ampliación temporal del proteccionismo.
- b) Desprecio de las actividades no industriales.
- c) Aislamiento con respecto a los mercados y precios internacionales.
- d) Deterioro de la Balanza Comercial.

4.3. La industrialización orientada a la exportación

Sin embargo, a diferencia de la estrategia anterior, si la industrialización se orienta a la exportación, los nuevos sectores estarán sometidos a la disciplina que otorgan los mercados internacionales, aunque su debilidad y vulnerabilidad sea mayor al comienzo dado que están desprotegidos.

Por otro lado, esta estrategia supone una ampliación del tamaño del mercado y por lo tanto la posibilidad de generar economías de escala crecientes, al mismo tiempo que se accede con mayor facilidad a los gustos, mercados y tecnologías internacionales, de la misma manera que los recursos y factores se mueven con mayor facilidad.

Precisamente los NPI dirigieron su estrategia comercial hacia la industrialización orientada a la exportación. De esta manera los cuatro dragones asiáticos (Singapur, Corea del Sur, Hong-Kong y Taiwan) representan el 12% del comercio internacional. Sin embargo, no hay que engañarse, esto sólo es en apariencia dado que estos países

tuvieron una etapa primera de proteccionismo, etapa que sirvió para generar aprendizaje industrial, eso sí, mantenida durante un breve espacio de tiempo.

5. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y SUS EFECTOS. VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Integración económica es aquella que se produce entre dos o más unidades de producción o consumo. Siendo las integraciones más importantes son las que se producen entre países, como la UE.

Existe un tipo de relaciones entre naciones que se denomina zonas preferenciales de comercio, como la Commonwealth. Se define como un trato comercial bilateral favorable entre determinados países. La OMC no impulsa estos tratos preferentes, motivo por el cual tienden a su desaparición. Otra cuestión distinta es la relativa al mecanismo de preferencias generalizadas, que impulsado por la UNCTAD se lleva a cabo a través de un trato favorable a los productos de los países subdesarrollados por parte de los países desarrollados.

La integración suele producirse por fases:

- 1.^a Zona preferencial de comercio. Trato comercial bilateral favorable.
- 2.^a Zona de libre comercio. Se eliminan las tarifas intracomunitarias, pero se mantienen por cada país miembro distintas con respecto a terceros.
- 3.^a Unión aduanera. Añade la equiparación de tarifas respecto a terceros.
- 4.^a Mercado común. Se añade la supresión de las dificultades existentes relativas al movimiento de factores (de todos o de algunos).
- 5.^a Unión económica. Se añade la armonización de las políticas económicas nacionales.
- 6.^a Unión Económica y Monetaria. Añade la moneda única.
- 7.^a Integración Económica Total. Se añade la unificación de las políticas económicas y la existencia de una autoridad supranacional real.

Han sido muchos los tratadistas que han trabajado sobre los efectos económicos que genera una unión aduanera. Por ejemplo, Cournot durante los años veinte, o Wicksell durante los años treinta.

Sin embargo fue a partir de 1950, precisamente cuando comenzaba a gestarse la Comunidad Económica Europea, cuando aparecieron los estudios más rigurosos por parte de autores como Byé, Giersch o Viner.

Muchos de los primeros estudios no pretendieron analizar los efectos de la unión aduanera, sino los efectos de su no constitución, es decir, ¿qué pasaría si se elevasen las tarifas? Pueden obtenerse dos tipos de respuestas:

1. La producción de los productores extranjeros con más bajos costes pasará a ser producción doméstica.
2. Se desplaza la demanda de los consumidores, reduciéndose así el bienestar.

Así, siguiendo a Viner, los efectos económicos de una unión aduanera pueden clasificarse en dos grupos:

1. *Efectos estáticos*. Sobre la producción y los flujos del comercio.
2. *Efectos dinámicos*. Economías de escala, aumento del esfuerzo tecnológico, etc.

A su vez, los efectos estáticos son principalmente dos:

1. *Efecto creación de comercio*: Cuando al implantarse una unión aduanera se anula la producción de un determinado bien por parte de un país miembro y se sustituye por un comercio nuevo desde otro país miembro.
2. *Efecto desviación de comercio*: Cuando una vez impuesta la unión aduanera se desplazan las importaciones de terceros países por la de algún país socio de la unión.

Respecto a las ventajas y desventajas de la integración económica, los efectos creación y desviación de comercio anteriormente señalados resultan las dos primeras ventajas. No volveremos a comentarlos; un impulso así al comercio supondrá la generación de excedentes necesarios como para dar lugar a significativos incrementos de renta.

Sin embargo los efectos de la integración económica sobre el bienestar dependerán de otros muchos factores. Así puede decirse que aumentará el bienestar de forma más intensa según:

1. El tamaño de la unión sea mayor.
2. Las economías de los países a integrar sean suficientemente competitivas, y no complementarias
3. La proximidad de los países, ya que cuanto más cercanos mejor se difundirán los efectos, así como serán menores los costes de transporte.
4. Cuanto más elevados sean los aranceles previos, mayores serán obviamente los efectos de la integración.

También conviene resaltar otras consecuencias del tipo:

1. Aumento de la competencia.
2. Producción de economías de escala al incrementarse el tamaño del mercado.
3. Aumento del número de bienes a disfrutar.
4. Aumento de la posibilidad de llevar a cabo nuevas actividades.

6. LA AYUDA AL DESARROLLO

Al terminar la Segunda Guerra Mundial se inicia una Asistencia Técnica que más tarde permitiría el diseño del actual sistema de Cooperación Internacional al Desarrollo bajo las modalidades de Ayuda Multilateral y Bilateral.

6.1. Ayuda Multilateral

Con la ayuda multilateral se inicia la Cooperación al Desarrollo a través de una compleja red de Organismos multilaterales que se convertirían en la pieza clave para la promoción del desarrollo de lo que se denominó en sus orígenes como Tercer Mundo y más tarde como Países En Desarrollo.

Es en 1945 cuando surgen las principales estructuras básicas para la Ayuda al Desarrollo creándose por un lado la familia de las Naciones Unidas y por otro lado al Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) y el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (B.I.R.D.), comúnmente conocido como Banco Mundial.

Sin que inicialmente se hubiera planteado así, estas dos últimas Instituciones el F.M.I. y el B.I.R.D., se fueron consolidando, progresivamente como los dos pilares básicos del soporte financiero del Sistema Internacional, al mismo tiempo que ejercerían de forma creciente la labor de consejeros de las políticas económicas para los Países en Vías de Desarrollo.

EJERCICIOS

1. Siendo el PIB por habitante de un país A, aproximadamente, el 79 por ciento de otro B, y suponiendo un crecimiento medio anual de la economía de A para los próximos años del 3,5% y del 2,5% para la de B. ¿Habrá convergencia real? ¿Y nominal? De haberlas, ¿en cuánto tiempo se produciría?
2. Mismo enunciado anterior siendo los crecimientos medios previstos para los próximos años de A y B, el 2,2 y 1,8% respectivamente. La divergencia de A con respecto a B es del 23%.
3. Analizar y comentar cada uno de los cuadros del capítulo.
4. ¿Qué crecimiento de la economía cabe esperar suponiendo un incremento del capital utilizado del 6%, un incremento del empleo del 3%, y siendo el progreso técnico del 1%? Las participaciones del capital y del trabajo en la producción son respectivamente del 60 y del 40%.

SOLUCIONES

1.

$$PIB_t = PIBA (1 + 0,035)^t$$

$$PIB_t = PIBB (1 + 0,025)^t$$

La convergencia real, año a año

Años	País B	País A	Diferencia PIB/PC B/A
1	100	79	21
2	102,5	81,765	20,735
3	105,062	84,627	20,435
4	107,688	87,588	20,1
5	110,380	90,653	19,727
6	113,139	93,825	19,314
7	115,967	97,108	18,859
8	118,866	100,506	18,36
9	121,837	104,023	17,814
10	124,883	107,664	17,219
11	128,005	111,432	16,573
12	131,205	115,332	15,873
13	134,485	119,368	15,117

Años	País B	País A	Diferencia PIB/PC B/A
14	137,847	123,546	14,301
15	141,293	127,870	13,423
16	144,825	132,345	12,480
17	148,445	136,977	11,468
18	152,156	142,771	59,385
19	155,960	147,768	58,192
20	159,859	152,940	56,919
21	163,855	158,293	55,562
22	167,951	163,833	54,118
23	172,150	169,567	52,583
24	176,453	175,501	50,952
25	108,864	181,643	-0,779

Fuente: Elaboración propia. España ante la convergencia real. C.E.J.V., 1992.

$PIB_t = PIB_t$ porque al cabo de t años el objetivo es que sean igual

$$PIB_A (1,035)^t = PIB_B (1,025)^t$$

como nos dicen que

$$PIB_A = 0,79 PIB_B \Rightarrow 0,79 \cdot 1,035^t = (1,025)^t$$

tomando logaritmos

$$\log 0,79 + t \log 1,035 = t \log 1,025$$

$$\log 0,79 = t (\log 1,025 - \log 1,035)$$

$$-0,10237 = t (0,0107 - 0,0149)$$

$$-0,10237 = t (-0,0042) \Rightarrow t = 24,37 \text{ años}$$

esto es, habrá convergencia real en 25 años. Como curiosidad queda calculada también la evolución, año a año, hacia la convergencia real, de A a B.

La convergencia nominal se cumple, si se cumplen los criterios de convergencia de Maastricht en cuanto a déficit público (3%), deuda pública (60%), inflación (media de los 3 países con menos inflación + 1,5 puntos), tipo de interés (media de los tipos de los 3 países con menos inflación + 2 puntos) y posición en el mecanismo de cambios del sistema monetario Europeo ($\pm 15\%$).

2.

$$PIB_t = PIB_A (1 + 0,022)^t$$

$$PIB_t = PIB_B (1 + 0,018)^t$$

$$PIB_A (1,022)^t = PIB_B (1,018)^t$$

$$PIB_B = 0,77 PIB_A$$

$$0,77 PIB_A (1,022)^t = PIB_B (1,018)^t$$

$$\begin{aligned}\log 0,77 &= t (\log 1,018 - \log 1,022) \\ -0,113509 &= t (0,007747 - 0,0094508) \\ -0,113509 &= -t 0,001703,\end{aligned}$$

se producirá la convergencia real en:

$$t = 66,6 \text{ años}$$

3. El gráfico adjunto ilustra el cuadro sobre el crecimiento económico 1906-1972, con sus oscilaciones, y la entrada en la senda moderna a partir de los años cincuenta.
4. Se refiere a la contabilización de las fuentes del crecimiento económico. En las economías avanzadas se produce incremento de PIB por encima del incremento de los factores. Así la «participación del factor trabajo» (a) y la «participación del factor capital» ($1 - a$), multiplicados respectivamente por el crecimiento del trabajo y el crecimiento del capital, dejan sin explicar una parte del incremento del PIB. Es el progreso técnico (que debe sumarse para calcular el aumento de PIB total) o productividad total de los factores reflejo del alza en la eficiencia general de la economía:

$$3 \times \frac{40}{100} + 6 \times \frac{60}{100} + 1 = 5,8\%$$

de crecimiento de la economía.

5. Normalia es un país que tiene unos medidores del déficit público y de la deuda pública del 3,8 y del 57 por ciento respectivamente; un crecimiento económico del 4% anual en términos nominales y un número de empleados públicos del 35% de los afiliados a la Seguridad Social. El Gobierno mantiene un tipo oficial de interés del dinero del 6%, siendo el crecimiento natural de la población del 2,5 anual. Sostiene 5 canales públicos de televisión, junto a 4 radios y 3 periódicos estatales, siendo el IPC anual del 8%. El Estado controla la actividad bancaria y posee el 100% del capital de las empresas públicas de suministro eléctrico, agua y comunicaciones. El país tiene un suelo fértil, bellos parajes, algún producto minero de interés y cálidas playas. 1) ¿Qué calificación de riesgo-país daría a Normalia; le consideraría un país en "grado de inversión" o "de especulación"? 2) Enumere ordenadamente las medidas y reformas concretas que aconsejaría adoptar a las autoridades de Normalia para su mejor desarrollo y conformación de sus mercados. (Nota: no olvide que en economía se toman decisiones sobre recursos escasos, pudiendo los efectos económicos de cualquier medida ser buenos para un objetivo pero malo para otros.)