



PARTE  
**IV**

## **ECONOMÍA INTERNACIONAL Y MACROECONOMÍA DE UNA ECONOMÍA ABIERTA**



*economía para*  
**NO ECONOMISTAS**



# ECONOMÍA INTERNACIONAL Y LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

## 11.1. La economía internacional

En la segunda mitad del siglo veinte se dio un incremento notorio de los lazos económicos internacionales, es decir, de las transacciones económicas en las que participan agentes económicos que residen en distintos países. Se habla de la globalización creciente de la economía mundial, refiriéndose tanto al aumento del comercio internacional como de las inversiones extranjeras directas, de las transacciones financieras internacionales o la internacionalización de las empresas, que cada vez más tienden a operar en varios países. La economía uruguaya no es ajena a dicho proceso.

Normalmente las transacciones entre residentes y no residentes no son tan fluidas como entre residentes. Esto ocurre por varios motivos. Primero, porque los países tienen distintos gobiernos y sistemas legales y normativos, y muchas veces se imponen trabas a las transacciones con el resto del mundo. Segundo, porque existen costos de transporte y otros costos asociados a pasar las fronteras nacionales que tienden a aumentar los precios de los bienes y servicios producidos en otros países. Tercero, como los países tienen distintas monedas, cualquier transacción entre residentes y no residentes implica pasar por el mercado cambiario. Esto es lo que le otorga un campo específico de estudio a la *economía internacional*.

Muchos de los problemas y de las recetas que surgían en un ámbito de economía cerrada no son fácilmente trasladables a economía abierta y es necesario otorgar respuestas a nuevos problemas. En ese contexto, en el ámbito académico, se lleva a cabo un desarrollo significativo de la economía internacional, que estudia los problemas especiales que surgen en una economía cuando se establecen relaciones económicas con otras economías. Habitualmente se divide en dos grandes partes: el comercio internacional y finanzas internacionales. La primera, pone el acento en las transacciones reales mientras que la segunda se centra en los aspectos monetarios de las transacciones internacionales.

## 11.2. El comercio internacional

La teoría del comercio internacional analiza los problemas vinculados al intercambio de bienes y servicios entre distintas economías. En la literatura especializada los principales problemas planteados se resumen en torno a tres grandes cuestiones:

*i)* ¿Por qué se intercambian bienes y servicios entre distintos países? y ¿cuáles son los determinantes del comercio y la especialización internacional?

*ii)* ¿Cómo se determinan los precios relativos de los bienes en los mercados internacionales?

*iii)* ¿Cuáles son los beneficios asociados al comercio internacional?

Las dos primeras preguntas son de carácter positivo, se orientan a explicar los patrones de comercio y el sistema de precios. En primer lugar, se indaga sobre el origen del comercio internacional, sobre sus determinantes y cómo estos afectan los patrones de especialización.

El segundo problema refiere a la determinación de los términos de intercambio (relación de precios entre bienes exportables e importables) en el comercio internacional.

Por último, la teoría normativa del comercio internacional se construye a partir del examen de la naturaleza de los beneficios asociados al mismo.

### ¿Por qué existe el comercio internacional?

El comercio internacional ocurre por las mismas razones que ocurre el intercambio al interior de los países. Existen dos grandes motivos para ello. Primero, los individuos son diferentes y pueden sacar partido de esas diferencias. Cada individuo puede especializarse en hacer aquello para lo que está más capacitado, vender los bienes o servicios que produce en el mercado y adquirir el resto de los bienes y servicios que consume. Segundo, es posible aumentar la eficiencia produciendo a mayor escala. Aún cuando dos individuos tengan exactamente las mismas capacidades pueden beneficiarse de la especialización si existe la posibilidad de aprovechar economías de escala. En efecto, si al aumentar la escala de producción incrementa la eficiencia (disminuyen los costos) aumentaría el bienestar, si cada individuo se especializara en una actividad.

Es de notar que una condición indispensable para que los individuos se beneficien de la división del trabajo es que tengan la posibilidad de obtener otros bienes y servicios que desean consumir a través del intercambio. Por lo tanto, la especialización y el intercambio son inseparables. Lo mismo ocurre cuando se trata de la división del trabajo entre países donde éstos pueden recurrir al

intercambio comercial para aprovechar sus diferencias o para aprovechar las ventajas de la especialización por economías de escala. Como veremos en esta sección, en el primer caso, el comercio se deriva de ventajas comparativas, en el segundo, del aprovechamiento de economías de escala.

La inserción internacional de los países puede caracterizarse por los bienes y servicios que intercambian con el resto del mundo. En las economías modernas, mientras que las pautas de consumo tienden a parecerse cada vez más, las estructuras productivas se mueven en una dirección distinta caracterizada por el creciente grado de especialización productiva. El comercio internacional resuelve esta aparente paradoja: las economías se pueden especializar desde el punto de vista productivo porque pueden comerciar. Las economías autárquicas son aquellas en donde la estructura del consumo y la producción son idénticas y por tanto no necesitan comerciar.

La idea central sobre la que se construye la mayor parte de la teoría del comercio internacional deriva de la asimetría en el tratamiento de bienes y factores de producción. Por un lado se asume que los bienes pueden transarse internacionalmente sin costo de transporte. En contraste, los factores de producción no pueden ser transados en el mercado internacional porque se supone que no pueden trasladarse de un país a otro. Por lo tanto, existe un mercado doméstico de factores de producción y un mercado internacional de bienes. El equilibrio en el mercado doméstico de factores permite establecer la oferta de bienes de cada país, en función de los precios internacionales de los productos y la dotación de factores de cada economía. La demanda de bienes depende del precio de los productos y del nivel de ingreso de los consumidores. Los modelos de comercio internacional combinan elementos del comportamiento de la demanda con las características de la producción, en un contexto de equilibrio general.

### **Teoría de las ventajas comparativas**

Existen dos grandes tradiciones en economía que se encuentran en la base de las ideas de especialización y comercio. La más antigua de ellas se remonta a Adam Smith y su influencia estuvo de algún modo adormecida hasta tan sólo unas décadas atrás. La idea central de Adam Smith es que el desarrollo económico redundaba en una mayor división del trabajo en los procesos productivos y que este fenómeno es una fuente de ganancias en la productividad del uso de los factores de producción. Una idea menos antigua pero con mayor influencia en el desarrollo de los modelos convencionales de comercio corresponde a David Ricardo y a su famoso concepto de las *ventajas comparativas*. A principios del siglo pasado Ricardo postuló que cuando los países tienen costos de producción distintos siempre habrá un motivo para el intercambio comercial, dado que ambos tendrán una ganancia si se especializan en aquellos bienes en los que registran costos comparados de producción menores.

La teoría de las *ventajas comparativas* se asienta en tres hipótesis centrales.

La primera hipótesis sostiene que las diferencias en los costos marginales relativos entre los países dan origen al comercio y a sus beneficios. El bienestar aumenta en relación a la situación de pre-comercio: es el denominado teorema de ganancias del comercio. Esta primera idea de las ventajas comparativas permite entender por qué el comercio tiene lugar, pero no explica qué magnitud va a tener.

La segunda hipótesis se vincula con las causas que permiten explicar estas diferencias de costos. Existen dos grandes enfoques. En primer término, se encuentra *el modelo clásico* que atribuye las diferencias de costos a diferencias en las tecnologías de producción entre los países, en términos de la productividad en el uso de los factores de producción. Este modelo formulado originalmente por David Ricardo, en su versión actual se completa con los aportes de John Stuart Mill en una perspectiva de equilibrio general. De ahí que en la literatura este modelo sea conocido también con el nombre de modelo Ricardo-Mill. El modelo clásico es útil para entender el principio de las ventajas comparativas y las ganancias del comercio asociadas a ellas. Es posible tener una idea clara de las ventajas comparativas en este modelo mediante un ejemplo numérico sencillo.

**Cuadro 11.1 Diferencias tecnológicas, precios relativos en autarquía y ventajas comparativas.**

Pais Bienes	(A)	(B)	Eficiencia Relativa (A)/(B)	Cantidad de trabajo por producto a nivel mundial (A)+(B)
(1) Trigo (T)	1/2	2/5	5/4	9/10
(2) Maquinas (M)	1/2	1/5	10/4	7/10
Precio relativo de las máquinas en unidades de trigo = (2)/(1)	1	0,5		
Costo en trabajo por país (1)+(2)	1	3/5		8/5

Supóngase que la economía internacional está formada por dos países (A y B) que producen sólo dos bienes con un único factor de producción, que asumimos es el trabajo. El Cuadro 11.1 resume la información tecnológica de acuerdo a los supuestos del modelo clásico. Para cada economía y en cada bien se presentan los coeficientes técnicos del trabajo (cantidad de trabajo por unidad de bien). En el caso de la economía A, en condiciones de no comercio (autarquía) el precio de las máquinas en unidades de trigo es 1 y en la economía B es 0,5. Otra manera de entender esta relación es en términos de costos de oportunidad. En el ejemplo la economía A necesita dejar de producir una unidad de trigo para producir una unidad adicional de máquina, en tanto que para la economía B basta dejar de producir media unidad de trigo para producir una unidad adicio-

nal de máquina. En este sentido es que se señala que las máquinas son relativamente más baratas en la economía B, es decir tiene ventaja comparativa en máquinas. Por su parte, la economía A tiene ventaja comparativa en trigo dado que es relativamente menos ineficiente en su producción (ver columna Eficiencia Relativa).

En el modelo clásico las diferencias tecnológicas entre los países explican los costos comparados de producción diferentes, o *ventajas comparativas*.

Observemos que la economía B tiene *ventajas absolutas* en la producción de ambos bienes, es decir, registra coeficientes técnicos menores en cada sector y es por tanto más productiva en cada uno de ellos. A pesar de esto, el modelo clásico provee un motivo para que la economía B se especialice en la producción y exportación de máquinas, sector en el que tiene ventajas comparativas, e importe todo el trigo que consume, sector en el cual tiene una desventaja comparativa. Asimismo, la economía A, que es más ineficiente en la producción de cada uno de los bienes, tiene ventaja comparativa en la producción de trigo y esto determinará su especialización productiva y comercial. En el Cuadro 11.2 se presenta un resumen de la información de la economía internacional cuando la misma está especializada de acuerdo a las ventajas comparativas de cada país. El ejercicio de comparación se realiza contabilizando la cantidad de trabajo necesaria para producir una misma cantidad de bienes (2 unidades de trigo y 2 unidades de máquina) en situación de autarquía y con comercio. El ejemplo permite ver que se necesita menos trabajo para producir la misma cantidad de bienes cuando la economía internacional se especializa de acuerdo al patrón de ventajas comparativas: en la situación de autarquía a nivel mundial se requieren  $8/5$  unidades de trabajo, mientras que con comercio se necesitan  $7/5$  para obtener la misma producción.

Cuadro 11.2 Ganancias del comercio

País Bienes	(A)	(B)	Cantidad de trabajo por producto a nivel mundial (A)+(B)
(1) Trigo (2T)	$1=1/2 \times 2$		1
(2) Maquinas (2M)		$2/5=1/5 \times 2$	$2/5$
Costo en trabajo por país (1)+(2)	1	$2/5$	$7/5$

La segunda perspectiva, que denominaremos *modelo neoclásico*, considera como variable relevante a las diferentes dotaciones de recursos entre los países. Se supone que las diferencias relativas en dotación de factores de producción son estructurales (duraderas), a diferencia de lo que sucede con

las tecnológicas. Las primeras versiones de este modelo corresponden a los economistas suecos Heckscher-Ohlin. En tanto Samuelson realizó una generalización y completó analíticamente la presentación de este modelo, en la literatura es conocido como el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson. Es sin duda el modelo más utilizado en los análisis convencionales sobre los efectos normativos de las política comercial, de ahí que también sea conocido como el modelo estándar de comercio.

► El *teorema de Heckscher-Ohlin* plantea que un país tiene una ventaja comparativa en la producción del bien que usa intensivamente, el factor de producción que es relativamente abundante en ese país, y por lo tanto ese bien será exportable.

Este enfoque considera que los bienes y servicios emplean los factores de producción con distinta intensidad relativa: hay bienes intensivos en trabajo, otros intensivos en capital y otros intensivos en recursos naturales. Por tanto, los países relativamente bien dotados en un factor dispondrán del mismo en forma más barata y por lo tanto menor será el costo de producir los bienes que lo usan intensivamente, en relación a los que usan intensivamente otros factores. Desde esta óptica, en tanto Uruguay puede fácilmente ser definido como una pradera fértil escasamente poblada debido a que la disponibilidad relativa de recursos productivos aptos para la producción agropecuaria es alta, en particular para los productos agroalimentarios. En consecuencia, estos factores productivos serán baratos y efectivamente lo son. Por lo tanto, de acuerdo a lo que las ventajas comparativas indican seremos exportadores de bienes agropecuarios, y efectivamente se registra este patrón de especialización.

Los modelos clásico y neoclásico explican el comercio bajo supuestos muy simplificados. Los modelos dentro de la teoría de las ventajas comparativas se distinguen por variaciones en la especificación de la producción, compartiendo la misma especificación de las demandas. Las fuentes de *las ganancias del comercio* en estos modelos son las ventajas comparativas, que se explican de forma distinta en función del modelo que se seleccione.

► El libre comercio genera ganancias potenciales para los países que lo practican derivadas de que cada país se especializa, ya sea en forma completa o incompleta, en aquello que produce más eficientemente, permitiendo a cada país acceder a una canasta de consumo que no era alcanzable en la situación de autarquía.

Sin embargo, las ganancias a nivel de toda la economía no necesariamente implican ganancias para todos y cada uno de los individuos, es decir que no asegura que cada individuo goce de un mayor bienestar o al menos no se encuentre peor que en autarquía. El comercio internacional modifica los precios relativos y en consecuencia cambia la distribución del ingreso y por lo



tanto genera ganadores y perdedores, motivo por el cual las medidas de política comercial suelen generar fuerte oposición por parte de los grupos afectados. En consecuencia, desde el punto de vista de la política comercial, un tema relevante a analizar es el de los efectos del comercio sobre la distribución del ingreso.

El modelo ricardiano soslaya el tema de la distribución del ingreso pues parte del supuesto de que existe un único factor de producción que es perfectamente móvil entre sectores. Por tanto, no se plantea un problema de distribución: si se beneficia la economía en su conjunto también se está beneficiando a todos y cada uno de los trabajadores. En el enfoque neoclásico, en cambio, el teorema de Stolper-Samuelson sostiene que existirá una distribución desigual de los beneficios del comercio que favorecerá a los propietarios del factor relativamente abundante. Esto implicaría que la política comercial debería generar reacciones antagónicas entre los propietarios del factor abundante y los propietarios del factor escaso.

Sin embargo, la realidad muestra frecuentemente que frente a cambios en las políticas comerciales se registra una conjunción de intereses entre los distintos factores de producción que se emplean en el mismo sector y un antagonismo respecto a los factores ocupados en otros sectores. Este fenómeno sugiere que la remuneración de los factores está estrechamente ligada al producto que contribuyen a crear y que, probablemente, la movilidad de algunos sea limitada. El *modelo de factores específicos* levanta el supuesto de perfecta movilidad de factores entre sectores, lo que permite convalidar este tipo de resultados distributivos. En dicho modelo cada país posee un gran número de factores productivos, muchos de los cuales no pueden utilizarse más que en un uso particular o bien son difícilmente transferibles a otro uso. Esa especificidad puede provenir de obstáculos a su desplazamiento, de la existencia de costos de transporte elevados o de la incompatibilidad técnica de un factor para su utilización en un proceso diferente, pudiendo este hecho ser permanente o transitorio. Se entiende que los obstáculos a la movilidad y adaptación de los factores actúan fundamentalmente en el corto plazo, mientras que en el largo plazo aumenta el grado de movilidad. En este sentido, el modelo de factores específicos podría concebirse como un caso particular del modelo neoclásico aplicable al corto plazo.

La tercera hipótesis en la teoría de las ventajas comparativas argumenta que el desarrollo del comercio, bajo ciertas condiciones, eliminaría las diferencias en el precio de los factores que prevalecían en autarquía y conduciría a un resultado similar al que se obtendría en un mundo totalmente integrado con factores de producción perfectamente móviles entre fronteras. El equilibrio mundial tendría las mismas características en términos de asignación de factores, niveles de producción y precios que el equilibrio con libre movilidad de factores. Los países abundantes en trabajo exportarían el servicio de este factor incorporado en los bienes que los usan intensivamente, que son los

exportables, e importarían el factor escaso, capital, incorporado en los bienes intensivos en capital que son importados. Este proceso es el que conduciría, en las condiciones ideales del modelo, a un arbitraje internacional en el precio de los factores de producción, a pesar de que los mismos sean supuestos inmóviles entre países.

### Las Nuevas Teorías del Comercio

Las teorías clásica y neoclásica del comercio internacional predicen el intercambio entre países basados en la presencia de ventajas comparativas que originan un proceso de especialización productiva y comercial caracterizado por un patrón *interindustrial*, donde se exportan e importan bienes diferentes pertenecientes a distintos sectores industriales. Sin embargo, en las últimas tres décadas de este siglo la realidad cuestiona estas predicciones, mostrando un fuerte crecimiento del comercio de productos similares y entre países con dotaciones de recursos similares.

▶ Una gran proporción del intercambio mundial de productos manufacturados ocurre entre los propios países desarrollados y gran parte de este comercio es de tipo *intraindustrial*, donde se intercambian bienes pertenecientes a un mismo sector industrial, es decir, sustitutos próximos en el consumo o la producción.

Esta aparente contradicción entre las predicciones teóricas y las tendencias del comercio mundial han conducido a una serie de desarrollos, tanto en el plano empírico-metodológico como a nivel teórico. Desde un enfoque metodológico, se discute cuál es la forma apropiada de medir el comercio intraindustrial y el concepto de industria: algunos autores sostienen que el comercio intraindustrial no constituye un problema teórico sino una ilusión derivada de la agregación de productos en las clasificaciones usadas en los registros de comercio.

En el plano teórico surgen nuevos desarrollos que recurren a imperfecciones del mercado para explicar el comercio intraindustrial, lo que da origen a las *nuevas teorías del comercio*. Una vez que se apartan del paradigma de competencia perfecta no existe un modelo general de competencia imperfecta, sino que los modelos son más específicos y sus resultados están estrechamente ligados a la naturaleza de las imperfecciones de mercado supuestas.

▶ En contraste con las perspectivas convencionales, que se valen de las diferencias entre los países para explicar el comercio y sus beneficios, los nuevos enfoques se orientan a explicar el intercambio entre economías similares incorporando las *economías de escala* en la producción y otras *imperfecciones de los mercados* como determinantes del comercio y de las ganancias derivadas.

A diferencia de los modelos convencionales, posibles de exponer con una especificación básica y un número reducido de generalizaciones, en este caso se apoyan en un conjunto muy vasto de estructuras que explican la especialización a partir de distintas modalidades de imperfección de los mercados internacionales. Existen al menos tres grandes vertientes:

*i)* La primera de ellas supone que los países tienen demandas algo distintas lo cual les genera ventajas para la producción de ciertos productos en los cuales se especializarán. En estos modelos cuanto más parecidos sean dos economías (aproximado a través del ingreso per capita) más comerciarán y este comercio será de naturaleza intraindustrial. Las fuentes de la especialización en este caso tiene que ver con las preferencia por la variedad que caracteriza a las funciones de bienestar de los consumidores.

*ii)* La segunda vertiente se vincula con desarrollos recientes de la organización industrial que tienen un campo fértil de aplicación a diversas situaciones del comercio internacional. Los conceptos centrales que se introducen son la existencia de economías de escala y estructuras de mercado no competitivas en el comercio internacional. Las fuentes de la especialización son la mayor eficiencia en la producción y las ganancias pro-competitivas del comercio.

*iii)* La tercera vertiente permite establecer las raíces de una teoría del comercio basada en la geografía. La concentración geográfica de la producción económica es el hecho más destacable de la localización de la actividad económica. Dicha concentración es una señal de que existe algún tipo de rendimiento creciente que lleva a que las actividades económicas se aglomeren en centros, de forma de aprovechar estas economías de escala. Esta corriente teórica sostiene que las mismas fuerzas que gobiernan la especialización de las distintas regiones dentro de una nación operan a escala internacional. Esto es especialmente cierto cuando se rompen las barreras artificiales que impone la política comercial y un área económica se integra en un espacio mayor. Los fenómenos de la localización pueden estudiarse a distintos niveles: localización de industrias específicas, localización de zonas de aglomeración de población y actividad económica (ciudades), localización a nivel de regiones. El modelo centro-periferia es una construcción analítica útil para interpretar los fenómenos a nivel meso o macroeconómico, pero no para explicar procesos particulares de especialización industrial. El hecho objetivo que interesa estudiar está referido al análisis de porqué la manufactura, en general, se concentra en unas pocas regiones (centros) con las otras regiones ocupando un papel periférico al corazón manufacturero.

## «Inserción internacional del Uruguay».

Para analizar la inserción de Uruguay en el mundo y la región es necesario considerar tres elementos claves: sus ventajas comparativas, el tamaño relativo en relación a sus vecinos y su geografía. Estos factores interactúan entre sí y confieren al país un patrón muy peculiar, planteando tanto oportunidades como problemas.

Tres categorías certeramente referidas por ilustres historiadores nacionales definen nuestro destino como nación: pradera, frontera y puerto. Estos tres pilares fundacionales de la sociedad uruguaya, vuelven a surgir con fuerza en este fin de milenio, de la mano de la apertura comercial y el nuevo marco de integración regional, ambos beneficiosos para el bienestar de la población. *La pradera* ha resurgido por la diversificación de la estructura agropecuaria y de los rubros exportables. Uruguay como frontera está ubicado en un nodo natural de la Cuenca del Plata que articula con naturalidad diversas regiones entre sí y a éstas con otras áreas, y esto disminuye los costos de acceso a los mercados. La revitalización que realice el país de su condición de puerto parece esencial al momento de vincularse con el área y el resto del mundo...

*Fuente: Vaillant, M. (1997)  
"Pradera, frontera y puerto, otra vez", Cuadernos del CLAEH.*

### 11.3. Protección versus libre cambio

Hemos analizado en las secciones anteriores las ganancias que se obtienen mediante el comercio según las distintas teorías. Vimos que la existencia de comercio permite una asignación internacional de recursos más eficiente que conduce a una mejora en el bienestar de todos los países. Sin embargo, existen obstáculos para el comercio que provocan dificultades y fricciones en la libre comercialización entre países.

Estos obstáculos al comercio pueden ser naturales o artificiales. La distancia entre países y más en general la geografía (accidentes geográficos como montañas o ríos) pueden considerarse como obstáculos naturales al comercio, que implican un costo adicional en que es necesario incurrir para comerciar. Este costo de transporte está obviamente muy asociado a la exis-

tencia y calidad de la infraestructura requerida para el traslado de mercaderías. Existen asimismo obstáculos artificiales al comercio. En algunos casos países geográficamente cercanos no realizan ningún tipo de intercambio comercial entre ellos, a pesar de las ventajas que ello le podría reportar, por motivos extra económicos, ya sea por razones políticas (por ejemplo Estados Unidos y Cuba) o por razones religioso-culturales (como por ejemplo la India y Pakistán).

En otros casos, a pesar de las ganancias provenientes de la existencia del comercio, que señalamos desde el punto de vista teórico, existen razones económicas que pueden justificar la erección de barreras comerciales entre países. De hecho, existen argumentos a favor y en contra de la protección, lo que se conoce como el debate *libre comercio versus proteccionismo*.

El aspecto negativo que se señala del proteccionismo está dado por el costo que implica para la economía la ineficiencia introducida en la asignación de recursos. Así es que, por ejemplo, cuando se pone una tarifa a los bienes importados se favorece la producción doméstica de ese bien en detrimento de las importaciones, es decir, que se reduce el comercio en aquellos bienes en los que el país no tiene ventajas comparativas y se favorece la producción doméstica ineficiente.

Por otra parte, uno de los puntos más señalados en favor del proteccionismo es el argumento de protección a la industria naciente. El fundamento esgrimido en este sentido es que algunas industrias son ineficientes en las primeras etapas de entrada en funcionamiento, pero con el tiempo desarrollan un proceso de aprendizaje que conduce a una situación competitiva. En estos casos entonces se justifica proteger inicialmente la industria y posteriormente levantar la protección en la etapa de madurez, es decir, que este argumento justifica una protección de carácter transitorio.

#### **11.4. La política comercial y sus instrumentos**

Todo instrumento de política económica que discrimina a los bienes y servicios por el origen en donde son producidos (domésticos o resto del mundo) tiene un efecto equivalente al de la aplicación de la política comercial. Los objetivos con que se utiliza la política comercial pueden ser los siguientes: modificar la asignación de recursos en la economía, incrementar la recaudación fiscal, o afectar la distribución del ingreso.

La política comercial dispone de una serie de instrumentos que pueden ser aplicados persiguiendo alguno de los objetivos mencionados. Algunos instrumentos tratan de obstaculizar el ingreso de bienes importados mediante la imposición de tarifas o restricciones de tipo cuantitativo. Otras medidas tratan de favorecer a los exportadores domésticos frente a exportadores de otros países en terceros mercados, por ejemplo mediante la aplicación de subsidios a las

exportaciones. A continuación describiremos brevemente los principales instrumentos de la política comercial.

*i) Aranceles o tarifas.* La política comercial impone un tratamiento diferencial a los bienes en función de que los mismos sean producidos en el territorio doméstico o en el resto del mundo. Aquellos bienes producidos en el resto del mundo que ingresan al país deben pagar un impuesto llamado arancel o tarifa. Estos instrumentos pueden ser específicos o ad valorem. Un arancel específico es un impuesto aplicado a cada unidad de producto, lo que significa que el precio del bien en el mercado doméstico cumple la siguiente relación:

$$P = P^* + \tau$$

donde  $P$  es el precio doméstico,  $P^*$  es el precio internacional y  $\tau$  es el impuesto específico por unidad de producto. Por su parte, un arancel ad valorem es un impuesto por unidad de valor. La relación entre el precio doméstico e internacional de dicho bien se indica en la siguiente expresión:

$$P = P^* \times (1 + t)$$

donde  $t$  es la tarifa ad valorem. Obviamente, en ambos casos el precio doméstico y el internacional coinciden solamente en caso que  $\tau$  ó  $t$  sean cero, y por tanto para cualquier valor positivo del arancel el precio doméstico estará por encima del internacional. Consideremos a continuación los efectos que tiene la aplicación de un arancel mediante el análisis de la Figura 11.1.

En la Figura 11.1 se considera un país pequeño, que es tomador de precios internacionales, donde se representan las curvas de oferta ( $O$ ) y demanda ( $D$ ) domésticas para determinado bien. Suponemos que el precio internacional  $P^*$  es inferior al precio doméstico de autarquía, por lo que al precio internacional hay exceso de demanda medido por el segmento  $O_1D_1$ . Para ver los efectos de la protección en dicha economía, consideremos que se aplica un arancel (específico, para facilitar la exposición gráfica) a la importación del bien. El precio doméstico pasa a ser  $P^* + \tau$  y en consecuencia la cantidad demandada en el mercado doméstico se reduce de  $OD_1$  a  $OD_2$ , la producción doméstica aumenta de  $OO_1$  a  $OO_2$ , y las importaciones se reducen de  $O_1D_1$  a  $O_2D_2$ . Resumiendo entonces, la aplicación de una tarifa produce un aumento del precio doméstico que implica una protección a la producción doméstica que se expande y un perjuicio a los consumidores.

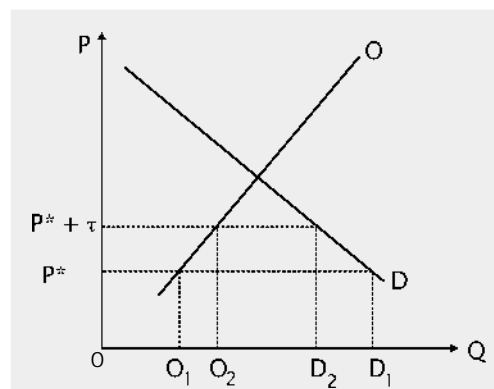


Figura 11.1 Efectos de un Arancel

res que reducen su consumo ante el aumento del precio.

*ii) Restricciones cuantitativas a las importaciones o cuotas.* Este instrumento de protección funciona estableciendo un tope a las cantidades importadas. Se trata de instrumentos no tarifarios que implican en forma indirecta un incremento de los precios de los bienes importados por restricción de la oferta. La cuota tiene los mismos efectos que la fijación de una tarifa, y en efecto, para cada nivel de cuota existe una tarifa equivalente. Sin embargo, una diferencia importante entre ambos instrumentos es que en el caso del arancel existe un ingreso tarifario que es recaudado por el Estado, mientras que en la cuota son los que acceden a una licencia de importación los que se apropian de la renta de la cuota (es decir, el sobreprecio generado por la restricción en la cantidad importada).

*iii) Subsidio a las exportaciones.* La política comercial también puede ser utilizada para promover las exportaciones domésticas mediante el pago de subsidios. El empleo de este instrumento implica la realización de pagos por parte del gobierno a los exportadores con el objetivo de favorecer las condiciones de competitividad frente a exportadores de otros países en terceros mercados. Estos instrumentos también pueden ser *específicos* o *ad valorem*.

*iv) Restricciones voluntarias a las exportaciones.* Este tipo de medida consiste en un acuerdo entre países de limitar voluntariamente las exportaciones. Si bien puede existir una amenaza implícita por parte del país importador de aplicarle una cuota o tarifa de no aceptar una restricción voluntaria, el país exportador obtiene una ganancia con este tipo de acuerdo ya que lo que de otra manera sería ingreso tarifario o renta de los importadores, es apropiada por los productores del país exportador.

*v) Existen otras barreras no arancelarias* que son un conjunto de instrumentos originalmente no creados para la protección pero que se convierten en trabas discriminatorias. Se trata, por ejemplo, de la especificación de normas técnicas o estándares de productos, controles de Aduana, licencias de comercio exterior, etc., que pueden llegar a obstaculizar, demorar e inclusive impedir el comercio con un deliberado fin proteccionista.

## 11.5. Alternativas de liberalización comercial

Ante cambios en la coyuntura económica, un país que se encuentra protegido mediante un conjunto de instrumentos de política comercial puede decidir levantar la protección, para lo que cuenta con distintas alternativas para llevar adelante esta política.

En primer lugar, es posible que la liberalización comercial sea total o parcial. En este último caso, solo se desgrava una parte de los bienes comercializados o simplemente se realiza una reducción de barreras comerciales sin llegar a eliminarlas totalmente. Por otra parte, la reducción o eliminación de aranceles puede tener o no un carácter discriminatorio. La discriminación implica que, por ejemplo, el mismo bien puede ser importado libre de aranceles (o a menores aranceles) desde un socio, mientras tiene que pagar tarifa (o una tarifa

mayor) cuando proviene de países de fuera del acuerdo.

Por último, otra alternativa posible que interesa considerar es si la política de apertura es llevada adelante en forma unilateral o recíproca, es decir, si la liberalización implica concesiones mutuas entre quienes participan de la negociación o si se otorga sin ningún tipo de contrapartida.

Estas tres dimensiones mencionadas son las seleccionadas para realizar una tipología de las estrategias de liberalización comercial, que se presenta en el Cuadro 11.3, las que comentaremos brevemente a continuación.

**Cuadro 11.3 Estrategias de liberalización comercial**

	No Discriminatorias		Discriminatorias	
	No recíprocas	Recíprocas	No recíprocas	Recíprocas
<b>parcial</b>	<b>Reducción unilateral</b>	<b>Rondas GATT/OMC</b>	<b>Concesiones</b>	<b>Acuerdos preferenciales</b>
<b>total</b>	<b>Libre comercio unilateral</b>	<b>Libre comercio multilateral</b>	<b>Concesiones</b>	<b>Integración</b>

Fuente: Robson (1987) y Dornbusch (1989)

El sistema multilateral estuvo institucionalmente regulado por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (conocido por la sigla en inglés GATT) desde 1947, y en la actualidad a partir de los acuerdos de la Ronda Uruguay se transformó en la Organización Mundial del Comercio (OMC). El GATT ha sido desde su formación el ámbito más importante de negociación comercial multilateral, permitiendo importantes avances en materia de liberalización comercial. En el contexto del marco multilateral el GATT ha provisto de un código de prácticas en el comercio internacional y un foro para resolver las disputas comerciales. Los países miembros del acuerdo tienen derechos y obligaciones simétricos en sus relaciones comerciales, siendo sus principios fundamentales: *no-discriminación*, *reciprocidad* y *transparencia*. Asimismo son aplicables los principios de comercio justo, liberalización gradual de medidas comerciales restrictivas, uso excepcional de restricciones cuantitativas a las importaciones, y tratamiento preferencial para los países en desarrollo.

La formación de áreas integradas, siendo excepciones al principio de no discriminación, son admitidas dentro del marco regulatorio del GATT/OMC. Las uniones aduaneras o zonas de libre comercio son admitidas expresamente, siempre que no incrementen los niveles de protección respecto al resto del mundo y que tengan por objetivo una total liberalización comercial al interior de la zona integrada. A fines de los ochenta y más acentuadamente



desde principios de los noventa, la estrategia de integración regional se ha fortalecido tanto en países desarrollados como en desarrollo. Ejemplos de ello son la creación del NAFTA (Área de Libre Comercio de América del Norte) y el Mercosur (Mercado Común del Sur) y el fortalecimiento de la Unión Europea a partir de 1992. Asimismo, el ALCA (Acuerdo de Libre Comercio de las Américas), recientemente dinamizado en una vasta agenda de negociación no restringida solo a la temática comercial, alienta la expectativa de un incremento de la integración a nivel continental.

El caso de los Acuerdos Preferenciales son también admitidos como excepción al principio de no discriminación para los países en desarrollo, en el entendido de que los mismos pueden tener un efecto favorable en el proceso de desarrollo; tal es el caso de la ALADI (Área Latinoamericana de Integración). Otra alternativa posible dentro de las opciones de liberalización comercial esta constituida por la estrategia discriminatoria y no recíproca. Esta situación se plantea crecientemente entre las economías industrializadas y aquellas de nivel de desarrollo relativo menor. Se trata de concesiones unilaterales que buscan promover el desarrollo de las economías beneficiadas. Como ejemplo de liberalización parcial, discriminatoria y no recíproca tenemos el caso del Sistema Generalizado de Preferencias aplicado por Estados Unidos en sus relaciones comerciales con países de menor desarrollo. Por su parte, como ejemplo de liberalización total, discriminatoria y no recíproca tenemos el Acuerdo de Lomé de las ex-potencias coloniales europeas con sus previas colonias en Asia, Caribe y Pacífico

### 11.5.1. Integración regional

Los procesos de *integración* pueden asumir diversos estatutos formales pero todos ellos responden a las características de ser estrategias de liberalización comercial discriminatorias, totales y recíprocas.

Consideraremos a continuación las distintas alternativas que la estrategia de integración puede asumir, y en la siguiente sección analizaremos los efectos que la misma implica.

*i) Zonas de libre comercio.* En este tipo de acuerdo los países que se integran eliminan totalmente las barreras arancelarias y no arancelarias al interior de la zona integrada y mantienen independencia en la política comercial con respecto al resto del mundo.

*ii) Unión aduanera.* En este esquema de integración los países acuerdan, además de eliminar las barreras al comercio entre socios, el establecimiento

de una política comercial común con el resto del mundo. En particular se establece un arancel externo común con el resto del mundo, y mas en general una política comercial y una estrategia de negociación común respecto al resto del mundo.

*iii) Mercado Común.* Este tipo de acuerdo reúne las características concernientes a una unión aduanera donde además se establece la libre movilidad de factores de producción (personas y capitales) al interior de la zona integrada.

*iv) Unión Económica.* Este esquema de integración reúne las características de un mercado común donde se establece además la completa unificación de políticas monetarias y fiscales. Asimismo, se establece una autoridad central supranacional para ejercer control sobre los miembros en los puntos del acuerdo.

*v) Integración Política Completa.* Este es un esquema total de integración donde los países participantes establecen un acuerdo que reúne las características de una unión económica mas el establecimiento de una autoridad central, con la misma jerarquía que el gobierno de una nación. De hecho el área integrada se vuelve una única nación.

Es común señalar que estas alternativas constituyen categorías independientes y no etapas de un mismo proceso, si bien en la práctica los esquemas de integración suelen presentar diversas transformaciones que pueden llevarlos de una a otra categoría. Por ejemplo, la integración en Europa ha pasado por diversas etapas. El Tratado de Roma firmado en 1957 establece la creación de la Comunidad Económica Europea consistente en una unión aduanera entre siete socios europeos. Luego de la incorporación de nuevos miembros, y el logro de nuevos acuerdos ha pasado a ser luego de varias décadas de existencia la actual Unión Europea a partir de 1992, consistente en una unión económica formada por doce miembros.

Asimismo, es común que durante un periodo inicial de transición no se encuentran presentes todas las características acordadas, existiendo usualmente un cronograma de puesta en funcionamiento del acuerdo. En este sentido, el Mercosur también prevé pasar por distintas etapas. El Mercosur, creado por el Tratado de Asunción de 1991, es un acuerdo económico que tiene por objetivo la construcción de un mercado común entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. No obstante, en una primera etapa los compromisos se han restringido a los aspectos comerciales, previéndose dos etapas para la puesta en funcionamiento: total libre comercio en la zona para 1999 y unión aduanera completa para el año 2006. En ambos planos existe actualmente una amplia lista de excepciones al régimen general del acuerdo, por lo que actualmente funciona como una unión aduanera incompleta.

### 11.5.2. Efectos económicos de la integración

Hasta mediados de este siglo se consideraba que los acuerdos de integración eran siempre económicamente beneficiosos, en el entendido de que constituyen un movimiento, aunque parcial, en el sentido del libre comercio. En 1950 aparece el trabajo del economista Jacob Viner que aporta un nuevo enfoque del fenómeno, identificando efectos positivos y negativos asociados a las políticas comerciales discriminatorias, de cuyo saldo dependerá el efecto neto sobre el bienestar de los países que se integran.

Dicho análisis, que supone bienes homogéneos (sustitutos perfectos entre sí), tecnología de costos constantes, inexistencia de costos de transporte y términos de intercambio dados, identifica beneficios y costos de la integración: por un lado, los países socios que se integran se benefician con la creación de comercio, por otra parte, existe un efecto negativo en estos acuerdos por *el desvío de comercio*.

Se entiende por *creación de comercio* el reemplazo de producción doméstica ineficiente por importaciones más baratas desde un socio comercial.

Se define como *desvío de comercio* el reemplazo de importaciones inicialmente compradas al resto del mundo eficiente, por importaciones desde el socio comercial ineficiente.

El análisis de estos conceptos puede ser ilustrado mediante un ejemplo muy simplificado. Consideremos que existen tres países llamados A, B y C, que producen el mismo bien con una tecnología de costos constantes. Los tres países difieren en cuanto a su eficiencia productiva, lo que es recogido en los Cuadros 11.4 y 11.5 donde se muestra el costo de producción en cada país. Analicemos qué sucede si A y B deciden integrarse. A continuación se analizan los efectos del acuerdo desde el punto de vista del país A, partiendo de una situación inicial donde se cobran tarifas no discriminatorias a las importaciones desde todos los orígenes.

i) Caso 1. En la situación inicial el país A cobra aranceles no discriminatorios de nivel alto, por ejemplo 100%. En dicha situación al país A le conviene producir el bien domésticamente, con libre comercio lo importaría desde C. Con el acuerdo de integración, al eliminarse los aranceles entre los socios al país A le conviene dejar de producir y pasar a importar a menor precio desde el socio (país B), como se indica en el Cuadro 11.4. Este es el efecto de creación de comercio, donde se ha sustituido producción local ineficiente por importaciones desde el socio más eficiente. Este efecto es positivo ya que implica un aumento de la eficiencia productiva en la región y en el mundo.

Cuadro 11.4 Creación de comercio

Países	Costo unitario	Situación inicial Costo mas tarifa (100%)	Unión aduanera Costo mas tarifa discr.
A	100	100	100
B	80	160	80
C	60	120	120

ii) Caso 2. También suponemos que inicialmente el país A cobra aranceles no discriminatorios, pero en este caso de nivel moderado, por ejemplo 50%. En esta situación al país A le conviene importar el bien desde el resto del mundo (país C) que es el productor más eficiente a nivel mundial. Luego del acuerdo de integración al país A le conviene pasar a importar desde el socio (país B) a pesar de ser un productor de mayor costo que el país C, por efecto de la discriminación, como se indica en el Cuadro 11.5. Este es el efecto de desvío de comercio, donde sólo ha habido una sustitución de proveedores que favorece al país socio más ineficiente que el resto del mundo. Este efecto es negativo, ya que empeora la asignación internacional de recursos.

Cuadro 11.5 Desvío de comercio

Países	Costo unitario	Situación inicial Costo mas tarifa (50%)	Unión aduanera Costo mas tarifa discr.
A	100	100	100
B	80	120	80
C	60	90	90

En consecuencia, del análisis anterior se desprende que, si el comercio extra que tiene lugar entre los países que se integran representa una adición al comercio mundial (*creación de comercio*) el acuerdo aumenta la eficiencia en la asignación de recursos y es por tanto económicamente beneficioso. Pero si solo se produce una sustitución de proveedores eficientes del resto del mundo por proveedores ineficientes del país socio (*desvío de comercio*) la asignación internacional de recursos empeora y en consecuencia el acuerdo es perjudicial.

En general, como consecuencia del esquema de integración ambos efectos se encuentran presentes simultáneamente, entonces, si predomina el primer efecto el acuerdo es favorable, siendo desfavorable en el caso contrario.

Posteriormente al trabajo de Viner, aparecen en la literatura sobre integración generalizaciones a contextos mas realistas, que evidencian fenómenos relevantes no incluidos en este simplificado esquema. Algunas variaciones que se han realizado sobre el mismo, y que no desarrollaremos en este libro, conciernen a la cantidad de bienes y países que intervienen, el esquema de circulación de bienes, presencia de asimetrías, etc.

Más allá del enfoque tradicional, las líneas de desarrollo de la teoría de la integración se han ampliado en múltiples direcciones. En particular, en la literatura se ha señalado reiteradamente la importancia de la geografía y proximidad geográfica en el análisis de los efectos de los acuerdos de integración. El argumento hace notar que la proximidad geográfica entre socios y los consiguientes menores costos de transporte en relación a los del resto del mundo, pueden hacer que el acceso al mercado vecino sea privilegiado.

Para ilustrar este argumento supongamos que los costos de transporte en la región son muy bajos, supongamos por ejemplo el caso extremo en que son nulos mientras que con el resto del mundo son muy altos. En este caso, un bien desde el resto del mundo llega al precio internacional más el costo de transporte (fletes) al mercado de nuestro socio, mientras que los bienes producidos por los exportadores de nuestro país llegan a dicho mercado vecino al precio internacional (no hay necesidad de pagar fletes). Por tanto, el costo del transporte hace que el resto del mundo no resulte competitivo en mercados geográficamente cercanos a nuestro país. En este caso, dentro de la banda establecida por los costos de transporte, el acuerdo de integración constituye efectivamente un movimiento hacia el libre comercio porque los socios regionales son los proveedores de costo más bajo (es decir, un costo que no tiene necesidad de incluir fletes), por tanto como no hay desvío de comercio la integración es beneficiosa sin ambigüedad.

Siguiendo esta línea de razonamiento se considera como *bienes regionales* aquellos en que los costos de transporte son bajos en la zona y altos con el resto del mundo. El caso típico de bienes regionales es el de aquellos que por sus características de perecibilidad no pueden recorrer grandes distancias sino acondicionados de una forma especial que resulta costosa, o asimismo puede ser el caso de bienes que tienen escaso valor por unidad de volumen o peso. Para Uruguay tenemos como ejemplo el caso de la leche fresca dentro de los bienes agrícolas perecederos de carácter regional, así como también pueden ser considerados dentro de los bienes regionales los materiales de cantera para construcción (por ejemplo, arena).

Una generalización del concepto de bienes regionales nos conduce a la noción de *bloques naturales*, en el caso de que los costos de transporte sean bajos en la zona y altos con respecto al resto del mundo para todos los bienes comerciados en la región. En la práctica, podemos considerar el siguiente principio como guía útil para identificar la presencia de bloques naturales.

Un conjunto de países constituye un *bloque natural* si la mayor parte del comercio que llevan a cabo los países es intrazona y si, además, existe una diferencia significativa entre los costos de transporte dentro y fuera de la región para todos los bienes comerciados.

La importancia de la identificación de un bloque natural radica en que, dado que los altos costos de transporte fuera de la región hacen que el resto del mundo no resulte competitivo en la zona, la integración provocará un desvío de comercio muy reducido y por tanto el acuerdo resultará beneficioso.

Otra posible línea de desarrollo de la teoría de la integración fuera del enfoque tradicional la constituye la consideración de tecnologías de producción de costos decrecientes, es decir, con economías de escala, y la existencia de productos diferenciados. Intuitivamente es fácil entender las ganancias derivadas de la presencia de economías de escala. La integración habilitará en estos casos a concentrar la producción en algunos bienes, aumentando el volumen de aquellos producidos, y por tanto aprovechando economías de escala, e importando desde el socio los bienes no producidos, habilitando también a aprovechar economías de escala en el otro país.

Recientemente se han desarrollado modelos de integración que incorporan la presencia de economías de escala y diferenciación de producto en un contexto de competencia imperfecta, los que han sido de vasta utilización en trabajos aplicados. Uno de los hallazgos más importantes de la literatura en esta línea, está constituido por el hecho de que existe evidencia empírica de que la aplicación de este tipo de modelos reporta ganancias de los acuerdos de integración significativamente más importantes que en el caso de la aplicación de los modelos tradicionales. Ello encontraría explicación en la presencia de nuevas fuentes de ganancias que no son consideradas por la teoría convencional.



## «Creación y desvío de comercio en el Mercosur».

El examen de los posibles impactos sobre el bienestar general y la eficiencia productiva de la formación del Mercosur en los países miembros, y en especial en Uruguay, puede hacerse en base a dos tipos de análisis, uno ex-ante y otro ex-post.

Entre los aspectos favorables ex-ante se destacan: los altos niveles de protección existentes antes de la puesta en marcha, el proceso de apertura comercial que acompaña su implementación, y la situación geográfica como un "bloque natural" relativamente lejano del resto del mundo. Entre los aspectos desfavorables se ha señalado la pequeñez del bloque en relación al resto del mundo, la similitud en los patrones de especialización entre sus miembros y las diferencias respecto al resto del mundo.

Uno de los rasgos más notorios que se desprenden del análisis ex-post de los flujos de comercio, es la dinámica que ha adquirido el comercio intrarregional, acompañada por el crecimiento del comercio con el resto del mundo. Gran parte del crecimiento del comercio intrarregional es un resultado natural del aumento de la participación de los socios en el comercio mundial derivado de su crecimiento económico y de su apertura. A pesar de la pequeñez del bloque y de la disparidad respecto al resto del mundo, las políticas de apertura que acompañaron su formación parecen haber evitado incrementar los costos de desvío de comercio.

En el caso de Uruguay, el crecimiento reciente se asocia a ramas en las que existen ventajas comparativas. Las estimaciones de creación y desvío de comercio muestran que el crecimiento de las importaciones desde la región no ha tenido fuertes costos de desvío de comercio. La apertura comercial de la economía uruguaya ha sido significativa lo que ha implicado un ajuste; en la mayor parte de las ramas se observa un desplazamiento de la producción doméstica por importaciones. La apertura ha sido suficientemente importante como para que predomine la creación de comercio por sobre el desvío. Este último fenómeno se evidencia en muy pocas ramas (química básica, farmacia y medicamentos e industrias básicas de metales no ferrosos). Estos resultados, sin embargo, deben ser asumidos con cautela dado que la puesta en plena vigencia del Arancel Externo Común del Mercosur puede provocar desvío de comercio en muchas ramas proveedoras de maquinarias y equipos, que hoy se adquieren a terceros mercados.

*Fuente: Terra, I. (1998) "El comercio exterior de Uruguay en los noventa. Creación y desvío de comercio en la región" y "Uruguay en el Mercosur: perspectivas del comercio intrarregional", CEPAL.*

11

## Conceptos claves

- ventajas comparativas
- modelo clásico
- ventajas absolutas
- modelo neoclásico
- teorema de Heckscher-Ohlin
- ganancias del comercio
- modelo de factores específicos
- nuevas teorías de comercio
- comercio interindustrial
- comercio intraindustrial
- economías de escala en la producción
- libre comercio versus proteccionismo
- aranceles o tarifas
- restricciones cuantitativas
  - a las importaciones o cuotas
- subsidio a las exportaciones
- restricciones voluntarias
  - a las exportaciones
- integración
- zonas de libre comercio
- unión aduanera
- mercado común
- unión económica
- integración política completa
- creación de comercio
- desvío de comercio
- bienes regionales
- bloques naturales

## PROBLEMAS Y PREGUNTAS

1. Considere dos países A y B que producen dos bienes, agricultura y manufactura, con un solo factor de producción, trabajo. Los coeficientes técnicos son los siguientes:

	Agricultura	Manufactura
A	2	3
B	4	9

- a) Defina ventajas comparativas. En función de las mismas determine el patrón de especialización en ambos países.
  - b) Defina ventajas absolutas. En función de las mismas determine el patrón de especialización en ambos países.
2. El modelo clásico y neoclásico explican las ventajas comparativas apelando a distintos motivos. Compare las explicaciones brindadas por ambas escuelas.
  3. Piense en el siguiente ejemplo: Brasil es relativamente abundante en trabajo y Uruguay en tierra. La agricultura es intensiva en tierra y la producción de textiles es intensiva en trabajo. Describa el intercambio entre estos países con libre comercio según predice el modelo neoclásico.
  4. Dado que Argentina y Uruguay son países similares, en tecnologías, dotación de factores, gustos, etc., ¿qué tipo de comercio se puede esperar que ocurra entre estos países?
  5. En la etapa actual de los compromisos, ¿definiría al Mercosur como un mercado común? ¿El Mercosur constituye un bloque natural?
  6. En base al trabajo de Viner, ¿se podría afirmar que un acuerdo regional es siempre favorable?



## EL MODELO MACROECONÓMICO DE UNA ECONOMÍA ABIERTA

### 12.1. La balanza de pagos

Como vimos en el capítulo 6, la contabilidad nacional, basándose en identidades contables, registra las transacciones que se realizan en una economía. La identidad global del sistema es posible expresarla como:

$$Y = C + I + G + (X-M)$$

en esta expresión se agrupan, presentándolas entre paréntesis, las transacciones económicas entre residentes y no residentes de la economía, las mismas constituyen el llamado *saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos*, y son objeto de análisis de este capítulo.

La *balanza de pagos* es, básicamente, un registro de las transacciones económicas entre los residentes de una economía y los residentes del resto del mundo.

A grandes rasgos, estas transacciones son de dos clases: por una parte las *reales*, principalmente referidas a transacciones que involucran bienes y servicios. Por otro lado, transacciones *financieras*, las cuales incluyen no sólo los flujos de capital en general, sino en particular las variaciones en las reservas internacionales del Banco Central.

En el cuadro 12.1 presentamos el esquema básico de la balanza de pagos del Uruguay en los años 1995 a 1999.

Cuadro 12.1 Balanza de pagos

	1995	1996	1997	1998	1999*
Cuenta Corriente	-212,5	-233,5	-297,8	-475,5	-604,8
Cuenta Capital y Financiera	403,9	224,7	538,9	697,4	401,4
Variación de Reservas Internacionales Netas	-209,4	-143,8	-330,4	-361,9	-13,2
Errores y Omisiones	18,0	152,6	89,3	139,9	216,6
Saldo de la Balanza de Pagos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: Boletines Estadísticos del Banco Central del Uruguay.

NOTA: Las cifras están expresadas en millones de dólares.

El signo negativo implica incremento de las reservas internacionales netas en poder de la Autoridad Monetaria.

\* Cifras preliminares.

La *cuenta corriente* de la balanza de pagos(CC) registra la diferencia entre ingresos y egresos de bienes y servicios, sean estos últimos de carácter factorial como no factorial.

La cuenta corriente, como señalamos anteriormente, está constituida por las transacciones que se llevan a cabo tanto en bienes como en servicios. El cuadro 12.2 presentamos la evolución de la misma en Uruguay en los últimos doce años.

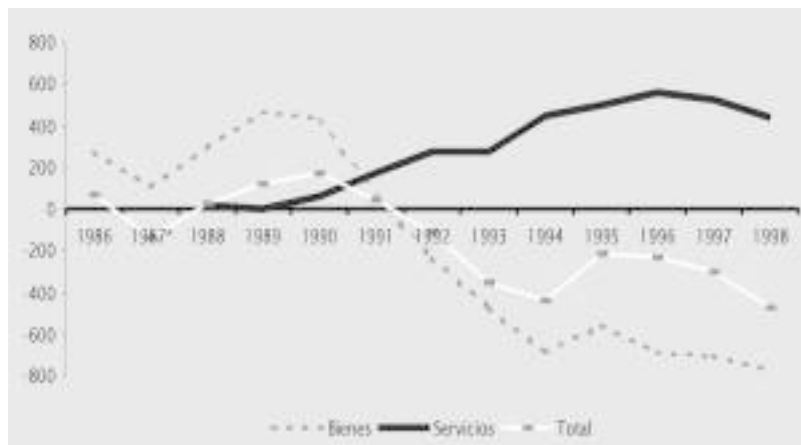
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*
Bienes	292,3	462,8	425,9	61,0	-234,2	-473,0	-686,2	-563,0	-686,9	-704,4	-772,3	-868,3
Servicios	19,0	-0,6	57,2	173,7	277,0	275,1	449,5	501,5	559,6	525,2	436,6	384,9
Transportes	-27,3	-15,0	-22,1	-17,8	60,0	-20,7	16,5	23,5	-51,8	-83,1	-109,3	-123,0
Viajes	64,3	61,4	126,9	232,8	277,0	318,1	397,8	374,3	524,8	495,2	429,9	373,0
Otros	-18,0	-47,0	-47,6	-41,3	-60,0	-22,3	35,2	103,7	86,7	113,0	116,0	134,9
Renta	-305,5	-348,9	-321,3	-232,4	-187,1	-193,0	-243,1	-227,1	-188,7	-192,7	-198,8	-191,4
Transferencias corrientes	21,3	8,0	8,1	40,1	28,6	37,6	41,2	76,0	82,5	74,2	59,0	70,0
Saldo Total de la Cuenta Corriente	27,1	121,4	169,9	42,4	-115,7	-353,3	-438,6	-212,5	-233,5	-297,8	-475,5	-604,8

Cifras en millones de dólares. \* Cifras preliminares. Fuente: Banco Central del Uruguay

La *balanza comercial* de la balanza de pagos registra las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios no factoriales de una economía. Por convención, las exportaciones se registran con signo positivo y las importaciones con signo negativo. Cuando las importaciones son mayores que las exportaciones decimos que existe un *déficit de balanza comercial*. Por el contrario, cuando las exportaciones son mayores que las importaciones registramos un *superávit*.

En particular, el intercambio de *servicios no factoriales* ha tenido un desarrollo muy importante desde mediados de la década pasada, y se ha constituido en la parte más dinámica de este agregado. El aporte de estos rubros a la cuenta corriente ha sido generalmente positiva, contribuyendo a reducir los déficits que se generan en las transacciones de bienes. En particular, esto se evidencia a partir de 1992 desde cuando se registra un saldo negativo de la balanza comercial, esto es en el movimiento netos de bienes.

El superávit de las transacciones en servicios en 1999, en dólares corrientes, superaba al registrado en 1988 en 20 veces. Dicho saldo ascendía ese año a 384,9 millones de dólares, lo que contrasta con el saldo negativo de la balanza comercial de 868,3 millones de dólares y conduce a que el déficit de la cuenta corriente ascendiera a 604,8 millones de dólares. El aumento en el saldo se debe a que la venta de servicios al extranjero se incrementó a un ritmo más acelerado que la compra de servicios del exterior. Efectivamente, los ingresos por venta de servicios en 1999 eran más de 20 veces superiores a los registrados en 1988.



NOTA: El total no corresponde a la suma de los componentes presentados en la gráfica.

Fuente: BCU

Figura 12.1 Saldo de la cuenta corriente y sus componentes

El rubro más dinámico de la balanza de servicios no factoriales, en particular en la década del 90, lo constituye el referente a viajes, que incluye, principalmente, los ingresos resultantes del movimiento de turistas. Como se observa en el cuadro 12.2 y en la figura 12.1 los saldos son siempre positivos y se multiplican por casi 6 entre 1988 y 1999. Por su parte, otro rubro relevante es el de servicios de transportes, pero que se caracteriza por registrar saldos negativos en la mayor parte del período.

Otro componente de la balanza de pagos que reviste particular interés es la *cuenta capital y financiera*.

La *cuenta de capital y financiera*, refleja los flujos de capitales con el exterior, presentándose desagregado los movimientos de capitales del sector público y del sector privado, discriminando las operaciones de carácter financiero de las que no lo son.

Es necesario aclarar que existen distintos enfoques en la interpretación de los resultados de la balanza de pagos que se analizarán en el capítulo 13, en tanto tienen una vinculación muy estrecha con la temática financiera que es el objeto de este capítulo.

Finalmente, hay que destacar una cuenta de particular relevancia dado que involucra la solvencia financiera del banco central, y por lo tanto la del gobierno, la *variación de reservas internacionales*.

La *variación de reservas internacionales*, refleja el incremento o la disminución de los medios de pago (principalmente oro y divisas) de aceptación internacional bajo el control de la autoridad monetaria para hacer frente a sus obligaciones.

Como observamos en el cuadro 12.1, sumando la cuenta corriente y la de capital y financiera se obtiene la variación de reservas internacionales. Un signo negativo, implica que se están aumentando las reservas oficiales y uno positivo, que están disminuyendo.

Desde el punto de vista contable, la variación de reservas internacionales, puede presentarse como resultado final de la balanza de pagos o incluirla como un componente de la misma. En este último caso el resultado de la balanza de pagos será cero.

No siempre existe un registro completo de las operaciones entre residentes y no residentes, debido a que no todas las transacciones reales y financieras se informan y registran oficialmente.

► El saldo de *errores y omisiones* corresponde a operaciones entre residentes y no residentes que no se han registrado, debido a la falta de información sobre las mismas.

Por ejemplo, movimientos de bienes no registrados por no utilizar las vías legales (contrabando), o de los capitales que ingresan o salen del país sin ser registrados por el sistema financiero (fuga de capitales).

Un signo positivo en errores y omisiones implica una entrada de capitales y/o una salida de bienes del país no declarados. Como observamos en el cuadro 12.1 esta es la situación de Uruguay en los últimos años. Se especula que en parte se debe a las exportaciones fictas hechas por los free shops, por los ingresos por ventas de mercaderías a los turistas y los ingresos de capitales no declarados al circuito tradicional.

## 12.2. Oferta y demanda agregada en economía abierta

En una economía abierta tenemos que revisar los conceptos de oferta y demanda agregada, considerando tanto las transacciones que se dan al interior de la economía, entre residentes de un mismo país, como aquéllas que se dan entre residentes de distintos países.

Si una economía se abre al comercio internacional, sus habitantes pueden adquirir bienes y servicios en el extranjero o pueden vender parte de los bienes y servicios que producen en el extranjero. En el primer caso se produce una *importación*, en el segundo, una *exportación*.

Cuando un habitante de Uruguay adquiere un automóvil japonés o una botella de whisky escocés está gastando sus ingresos en un bien importado. Asimismo, cuando contrata una excursión a Cancún está adquiriendo servicios producidos en el extranjero y está realizando una importación de servicios. Por otra parte, cuando una empresa adquiere maquinarias o cuando adquiere sus insumos en el extranjero realiza una importación.

► Cuando un residente extranjero vende un bien o un servicio a un residente de la economía doméstica se produce una *importación*. Asimismo, cuando un residente vende un bien o un servicio a un no residente se produce una *exportación*. Vamos a adoptar un concepto amplio de exportaciones o de importaciones en el que se consideran tanto las ventas de bienes como las de servicios entre residentes y no residentes.

Normalmente, el comercio internacional de mercancías es más fácil de identificar porque se concreta cuando las mercancías en cuestión pasan las fronteras y porque los gobiernos llevan a cabo controles en las fronteras. Cuando se trata de comercio de servicios, la exportación o importación se produce en el momento en que se presta un servicio entre un residente y un no residente. Las transacciones en servicios no factoriales pueden asimilarse a las transacciones en mercancías porque constituyen exportaciones o importaciones de servicios. Dentro de las transacciones en servicios no factoriales se incluyen los fletes y seguros internacionales, el turismo y los servicios internacionales brindados por empresas financieras. Por lo tanto, el saldo de la balanza comercial, en sentido amplio, incluye las ventas netas de servicios no factoriales.

En economía abierta, *la oferta agregada se compone de todos los bienes y servicios producidos por empresas domésticas en un lapso de tiempo, o el producto bruto nacional (PNB), más los bienes y servicios importados. La demanda agregada es la suma de la demanda de bienes y servicios para el consumo final del sector privado, del gobierno, de la inversión pública y privada y las exportaciones. Es la suma de la demanda interna más la demanda externa o exportaciones.*

En economía abierta, el producto no tiene por qué ser igual al gasto porque:

*i)* Los habitantes de un país pueden gastar más de lo que producen, si importan más bienes y servicios de los que exportan. Esto lo pueden hacer endeudándose con el resto del mundo que les financia el exceso de gasto o gastando reservas que tengan acumuladas.

*ii)* Pueden gastar menos de lo que producen, generar superávit comercial y acumular reservas o prestarle al extranjero.

*iii)* Pueden destinar su ingreso a adquirir una canasta de bienes distinta a la que se produce en esa economía, dado que pueden exportar parte de los bienes y servicios que producen internamente y comprar otros bienes y servicios distintos. De hecho, en una economía abierta los residentes de un país no gastan todos sus ingresos en bienes producidos en el país porque consumen o invierten en bienes importados.

La *balanza comercial* de la balanza de pagos registra las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios no factoriales de una economía. Por convención, las exportaciones se registran con signo positivo y las importaciones con signo negativo. Cuando las importaciones son mayores que las exportaciones decimos que existe un *déficit de balanza comercial*. Por el contrario, cuando las exportaciones son mayores que las importaciones registramos un *superávit*.

En el largo plazo, el gasto de una economía debería ser igual a su produc-

ción, dado que un país no puede endeudarse permanentemente con el exterior. Temporalmente, los residentes de un país pueden gastar más de lo que produce endeudándose con no residentes o gastando las reservas que tienen acumuladas. Sin embargo, en el largo plazo tendrán que ajustar su economía porque llega un momento en que tienen que pagar esas deudas (o que las reservas acumuladas se agotan) y para hacerlo tienen que disminuir su consumo y producir más bienes y servicios de los que consumen o invierten, generando un *superávit comercial*.

Un déficit de balance comercial puede tener un significado muy distinto de acuerdo a la composición del gasto interno. No es lo mismo, incurrir en un déficit de balance comercial para financiar el gasto corriente que hacerlo para financiar la inversión en capital físico. En este último caso, el endeudamiento puede ser una consecuencia natural de un proceso de crecimiento económico.

### 12.3. Medición de importaciones y exportaciones

Los países llevan registros de sus importaciones y exportaciones. Las importaciones y las exportaciones de bienes se registran en el momento en que se produce la transferencia de la propiedad de un bien por parte de un no residente a un residente. Estas transacciones se realizan en una moneda aceptada en ambos países. Muchos países utilizan el dólar americano como moneda de cambio para sus transacciones internacionales, sin embargo, pueden llevarse a cabo con otras monedas como el yen, el marco alemán o el ECU.

▶ Las importaciones se registran al *valor CIF*, esto es el valor que tienen esos bienes y servicios en la frontera por la que ingresan al país, lo que incluye el precio en origen más los fletes y seguros pagados para trasladar esas mercancías hasta el puerto de entrada al país importador.

▶ Las exportaciones se registran al *valor FOB*, que es el valor que tienen en el puerto de salida del país exportador, el que incluye el precio que recibe el fabricante más todos los gastos de comercialización y transporte para poner la mercancía en el puerto de salida.

Normalmente, los registros de comercio exterior incorporan información sobre el tipo de producto importado, el volumen físico, el precio y el país de origen. Las importaciones o exportaciones de un determinado período de tiempo se obtienen sumando los valores declarados en todos los registros del período. Estos valores están registrados a valores corrientes, medidos a los precios vigentes en el momento en que se realizó la transacción.

### 12.3.1. Valores nominales y valores reales

Si queremos analizar la evolución del comercio exterior a lo largo del tiempo es conveniente considerar la evolución real o en términos físicos de esas transacciones. A estos efectos, se requiere evaluar todas las transacciones a los precios de un solo período, eliminando los efectos de las variaciones en los mismos. Para llevar a cabo esas correcciones, como vimos en el capítulo 1, se utilizan índices de precios de importación o de exportación.

En el Cuadro 12.3 presentamos un ejemplo que nos puede ayudar a comprender la importancia de este punto. Un país hipotético denominado "Flores" importa petróleo ecuatoriano, trigo argentino y automóviles brasileños. En el cuadro se presentan los volúmenes físicos, los precios y los valores importados en 1970 y en 1999. En el largo plazo, las importaciones aumentaron un 80%. Sin embargo, ¿el consumo real de bienes importados ha aumentado en esa proporción? La respuesta es no. Los volúmenes físicos de importaciones de petróleo y de trigo no variaron y las importaciones de automóviles aumentaron un 50%, por lo tanto, el consumo real de bienes importados no puede haber aumentado un 80%. Ha aumentado mucho menos que lo que muestra esa cifra porque el crecimiento del valor importado es resultado del incremento en la cantidad de bienes importados y en sus precios.

Cuadro 12.3 Importaciones de Flores, 1970 y 1999

Producto	Importaciones 1970			Importaciones 1999		
	Precio	Volumen	Valor	Precio	Volumen	Valor
Automóviles	5	10	50	8	12	80
Trigo	0.5	40	20	0.6	40	24
Petróleo	10	3	30	20	3	60
<b>Total</b>			100			180

El aumento en los precios puede explicarse por varios motivos:

*i)* Las importaciones se registran en dólares americanos y el dólar americano ha perdido valor a lo largo del tiempo. La cantidad de bienes y servicios que puede adquirir una persona que dispone de un salario de US\$ 1.000 no es la misma que la que podía adquirir con el mismo salario en 1970, ha habido inflación en dólares.

*ii)* No sólo ha cambiado el nivel general de precios (o el valor de la moneda americana), sino que también han cambiado los precios relativos; los precios de algunos bienes han aumentado más que otros. De acuerdo al ejemplo, el precio del petróleo aumentó un 100%, el de los automóviles un 60% y el del trigo un 20%. La cantidad de petróleo que se puede adquirir con una tonelada de trigo en 1999 no es la misma que podía adquirirse en 1970.

iii) Ha cambiado la composición de las importaciones al aumentar las importaciones de automóviles y mantenerse constantes las de petróleo y trigo. Esto cambia el precio promedio de las importaciones.

Por lo tanto, para conocer la evolución real de las importaciones de "Flores" tenemos que valorar las importaciones de ambos años a los precios de uno de ellos. Necesitaríamos información adicional sobre como evolucionaron los precios. Por el momento, supongamos que sabemos que el índice de precios de importación aumentó un 64%. Para llevar las importaciones de 1999 a precios de 1970 necesitamos dividir el valor importado por el índice de precios 1999 y multiplicarlo por el de 1970:

$$M_{570}^{99} = M_{597}^{99} \frac{IPM_{70}}{IPM_{99}} \qquad M_{570}^{99} = 180 \times \frac{100}{164} = 110$$

De esta manera, tenemos valuadas todas las importaciones a los mismos precios y los cambios ocurridos pueden atribuirse a variaciones en las cantidades físicas importadas. Si por el momento, aceptamos que los precios promedio aumentaron un 64%, concluimos que el incremento real de las importaciones fue de un 10%.

### 12.3.2. Índices de precios

Dado que las importaciones están compuestas por una gran variedad de bienes, se requiere usar un índice de precios de importación que resuma la variación promedio de los precios de una canasta de bienes representativa.

Si "Flores" importara solo petróleo, el problema lo resolveríamos en forma muy simple conociendo la evolución de los precios del petróleo. Sin embargo, el problema es más complejo de lo que muestra el ejemplo. Normalmente, a lo largo de un año los precios del petróleo sufren variaciones. No todas las compras de petróleo se realizan al mismo precio. Por otra parte, dado que las importaciones están compuestas por una gran variedad de bienes, se requiere usar un índice de precios de importación que resuma la variación promedio de los precios de una canasta de bienes representativa de las importaciones.



*Los índices de precios de importación y exportación se construyen como la suma ponderada de las variaciones de los precios de los distintos bienes que componen la canasta.*

Los ponderadores son las cantidades importadas en el año base. En el ejemplo presentado en el cuadro 12.3 podemos construir un índice de pre-



cios en que tomemos las variaciones en los precios utilizando la canasta de importaciones de 1970:

$$IPM_{i,0} = \frac{\sum_i q_{i,0} P_{i,t}}{\sum_i q_{i,0} P_{i,0}} \times 100 = \left( \frac{10 \times 8 + 40 \times 0,6 + 3 \times 20}{10 \times 5 + 40 \times 0,5 + 3 \times 10} \right) \times 100 = 164$$

donde  $q$  es la cantidad importada,  $P$  el precio y los subíndices  $t$  y  $0$  se refieren al año 1999 y 1970 respectivamente. Este procedimiento resulta más complejo cuando se trata de construir índices de precios sobre importaciones que pueden estar compuestas por más de 9.000 ítems arancelarios como es el caso de Uruguay. Sin embargo, el procedimiento para su construcción es básicamente el mismo. Uno de los problemas más serios que plantean estos índices es la pérdida de actualidad de las canastas de bienes. A lo largo del tiempo los productos importados cambian, aparecen nuevos productos, se producen cambios tecnológicos o cambios en las políticas comerciales por los que se empiezan a importar nuevos bienes y se dejan de importar otros y la canasta básica, sobre la que se construyen los índices, pierde vigencia.

### 12.3.3. Medición en Uruguay

En Uruguay, las transacciones de comercio exterior son registradas por la Aduana en el momento en que las mercaderías importadas ingresan o salen del país. En el "documento único de importación" consta el nombre de la mercancía, la cantidad importada, el precio y el valor total de cada operación. El valor al que se registran las importaciones es el valor CIF, en puerto de entrada, lo que incluye el precio de venta y los fletes y seguros desde el puerto de salida del país del exportador al puerto de entrada al país del importador. Las importaciones de un año se calculan sumando todas las importaciones que realizan agentes uruguayos en el lapso de ese año.

En los últimos años ha habido un esfuerzo por simplificar la documentación necesaria para exportaciones e importaciones.

El Banco Central del Uruguay construye índices de precios de importación y exportación. Esos índices son los que utiliza para pasar las importaciones y exportaciones a precios constantes en las estadísticas de cuentas nacionales. En 1998 se publicó un nuevo índice de precios de exportación mientras que para las importaciones se sigue usando un índice con base 1983. Actualmente se está construyendo un nuevo índice.

## 12.4. Apertura de la economía

En el mundo moderno se ha dado un incremento notorio de las transacciones internacionales y del *grado de apertura* de las economías.

El comercio internacional representa un porcentaje creciente de la actividad económica de muchos países. En el ámbito financiero se ha dado una integración creciente de los mercados financieros internacionales. Estas transacciones han sido facilitadas por la disminución de los costos de transporte y de las comunicaciones internacionales, que ha sido acompañada por políticas económicas nacionales e internacionales que han facilitado ese movimiento.

En el ámbito multilateral, los acuerdos alcanzados en las sucesivas rondas de negociación del GATT han tendido a favorecer el intercambio de bienes acordando reglas de juego más estables para el comercio internacional y evitar presiones proteccionistas. Por otra parte, muchos países en desarrollo han implementado con éxito reformas económicas que han tendido a disminuir los aranceles y otros instrumentos de protección, liberalizando sus mercados internos y, en muchos casos, negociaciones en ámbitos más restringidos han culminado en acuerdos de integración que favorecen el libre comercio entre un grupo de países. La profundización y ampliación de la Comunidad Económica Europea, la formación del NAFTA y del Mercosur son algunos de los ejemplos más notorios.

**Cuadro 12.4 Población y comercio exterior**

	POBLACIÓN (Millones de personas)	EXPORTACIÓN (Miles de millones de US\$)	IMPORTACIÓN (Miles de millones de US\$)	EXPOR/HAB (Miles de US\$ por habitante)	IMPOR/HAB (Miles de US\$ por habitante)
Argentina	35,3	23,8	23,7	0,7	0,7
Brasil	162,7	47,8	56,9	0,3	,8
Canadá	30,0	201,6	175,2	6,7	5,8
Chile	14,3	15,4	17,8	1,1	1,2
China	1210,0	151,2	138,9	0,1	0,1
Estados Unidos	265,6	624,5	817,8	2,4	3,1
Italia	57,5	250,8	206,9	4,4	3,6
México	95,8	95,9	89,5	1,0	0,9
Paraguay	5,0	2,8	4,2	0,6	0,8
Singapur	3,4	125,0	131,3	36,8	38,6
Uruguay	3,2	2,4	3,1	0,8	1,0

Fuente: BID, Naciones Unidas

NOTA: Cifras correspondientes al año 1996

En 1996, las importaciones uruguayas ascendieron a 3.1 miles de millones de dólares. Esta cifra puede parecer pequeña cuando se la compara con las importaciones de Brasil, de Argentina, de Estados Unidos o Italia (véase cuadro 12.4). Uruguay es un país pequeño en el concierto mundial. Sin embargo, si en lugar de comparar las importaciones totales comparamos las importaciones

por habitante las importaciones de Uruguay no resultan tan pequeñas. En 1996, las compras de bienes en el exterior ascendieron a unos mil dólares por habitante, superando a las de nuestros vecinos del Mercosur y superando también a las de años anteriores para Uruguay. Esta cifra es la más alta en la historia reciente del país. No obstante, sigue siendo pequeña respecto a otros países como Singapur, Canadá, Estados Unidos o Italia.

Las importaciones por habitante tienden a aumentar cuando aumenta el nivel de ingreso y el grado de apertura de una economía. Una economía es más abierta cuando mayor es el volumen de sus transacciones con el resto del mundo respecto al total de transacciones que se dan a su interior. Esas transacciones pueden ser de carácter real o financiero.

#### 12.4.1. Medición de la apertura

El grado de apertura de una economía se mide recurriendo a indicadores que relacionen el volumen de las transacciones entre residentes y no residentes con el total de transacciones. Pueden utilizarse indicadores que midan el grado de apertura en el sector real y en el sector financiero de la economía. No obstante, dado que los problemas estadísticos para medir el grado de apertura financiera son mayores que para medir el grado de apertura real, es más frecuente contar con indicadores de la apertura real de una economía.

En el sector real se mide el peso del comercio exterior respecto a la actividad económica global del país. El comercio exterior se puede medir usando las importaciones, las exportaciones, la suma de ambas o su promedio.

*Un índice de apertura frecuentemente usado es el cociente entre el comercio con el resto del mundo y el PBI de un país.*

En términos algebraicos se define como:

$$A = \frac{\text{Exportaciones} + \text{Importaciones}}{\text{PBI}}$$

donde las exportaciones e importaciones pueden remitirse al comercio de bienes o al comercio de bienes y servicios. Como alternativa podría medirse el grado de apertura relacionando el comercio exterior con la demanda nacional, donde podría estimarse la demanda nacional como el PBI más las importaciones menos las exportaciones.

En general, estos indicadores muestran una evolución creciente en las últimas décadas para muchos países. Los países miembros de la Comunidad Económica Europea han visto aumentar su grado de apertura desde un valor promedio de 30.6% en la década del sesenta a un valor promedio de 46.6% en los ochenta. La participación de las importaciones en la demanda doméstica

ha aumentado desde un 5% a un 12% entre 1960 y 1991 en el caso de Estados Unidos, desde un 10% a un 15% en la Comunidad Económica Europea y desde un 8% a un 14% en el caso de Japón.

Los países pequeños tienden a ser más abiertos que los países grandes. En general, los primeros tienden a especializarse en la producción de un número limitado de productos exportables e importan el resto. Las economías más grandes tienden a tener aparatos productivos más diversificados y depender menos del resto del mundo.

#### 12.4.2. Indicadores de la apertura de la economía uruguaya

Hasta mediados de la década del setenta, los lazos comerciales de la economía uruguaya con el resto del mundo eran escasos. El comercio con el resto del mundo, medido como la suma de las exportaciones más las importaciones, representaba un 26% del PBI en 1970. Las importaciones estaban gravadas por elevados aranceles y recargos, existían otras restricciones no arancelarias y las exportaciones tradicionales estaban sujetas a impuestos (detracciones). A mediados de la década comienza un proceso de apertura económica.

En el área comercial, se implementaron políticas de liberalización de las importaciones y promoción de las exportaciones. En 1983, el coeficiente de apertura ascendía a un 49%. A comienzos de la década del ochenta la economía uruguaya enfrentó fuertes desequilibrios de balanza de pagos y debió ajustar sus cuentas externas. Para restablecer el equilibrio externo se requirió generar superávits de balanza comercial que permitieron hacer frente al servicio de la deuda. En este período la reducción de aranceles avanzó más

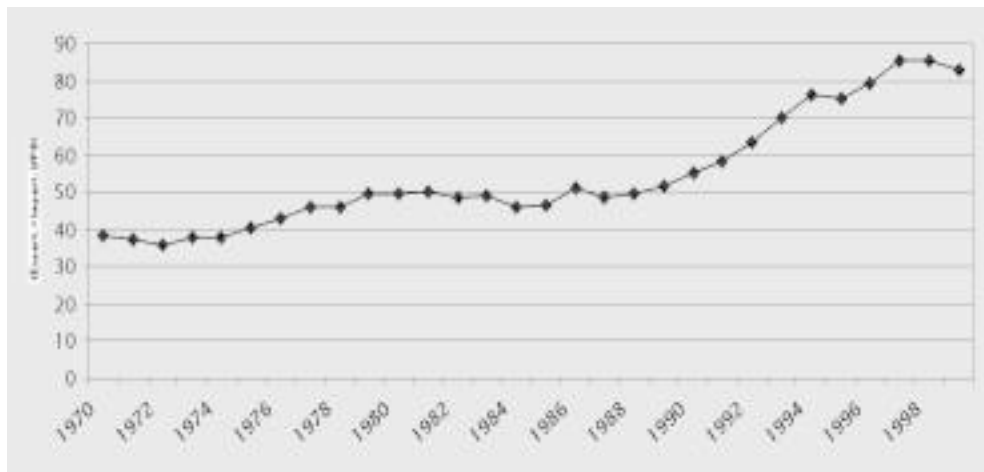


Figura 12.2 Uruguay: evolución del grado de apertura

lentamente y los indicadores de apertura externa muestran una reversión hasta 1985 y un aumento gradual en los años siguientes. En 1990, el grado de apertura, medido a precios constantes de 1983, ascendía a 56%. En la década del noventa, superados los problemas de balanza de pagos, se aceleró la apertura comercial del Uruguay. Las exportaciones e importaciones crecieron en forma sostenida y el grado de apertura superaba el 80% luego de 1996. (véase figura 12.2) Ese crecimiento es más intenso en las importaciones que pasan de representar un 26% del PBI en 1990 a superar el 45% a partir de 1996 .

La evolución del coeficiente de apertura medido a valores constantes es un indicador adecuado de la evolución de las relaciones comerciales entre agentes domésticos y externos. Sin embargo, puede no resultar adecuado para comparaciones con otros países. A estos efectos, se debería medir el grado de apertura a precios constantes de algún año en que se hubiera dado una relación adecuada entre los precios domésticos e internacionales; la selección del año es un tema opinable. En la figura 12.2, se presenta la serie a precios de 1983 porque es el año base usado para las estadísticas de cuentas nacionales que elabora el Banco Central. Sin embargo, puede no ser el mejor año dado que fue un año en que los precios de los bienes y servicios producidos para el mercado doméstico, medidos en dólares, eran bajos respecto a los internacionales, porque, a fin del año anterior, había perdido valor el peso uruguayo. Si el producto valía poco respecto a las exportaciones e importaciones, el indicador de apertura a precios constantes debe estar sobrevaluado.

## 12.5. Importaciones de Uruguay

Uruguay es un país pequeño con escasa o nula capacidad de incidir en los precios de sus importaciones. Su participación en las importaciones mundiales no llegaba a un 0.1% en 1999. En el largo plazo, las importaciones uruguayas han mostrado un crecimiento muy significativo pero con fuertes fluctuaciones en el mediano y corto plazo. Estas fluctuaciones se asociaban a crecimientos significativos de las importaciones, crisis de balanza de pagos y ajustes del gasto interno que resultaban en una contracción de las importaciones. La última gran caída de las importaciones ocurrió en 1983, con la crisis de balanza de pagos.

### 12.5.1. Evolución de las importaciones en Uruguay

En la figura 12.3, se presenta la evolución de un índice de volumen físico de las importaciones uruguayas desde 1955 a 1999. Este índice fue construido usando la serie de las importaciones a precios constantes de 1983. De acuerdo a esta evolución pueden distinguirse las siguientes etapas:

*i)* Hasta mediados de la década del setenta las importaciones uruguayas estuvieron sujetas a fluctuaciones sin mostrar una tendencia clara. Entre 1955

y 1965 muestran una tendencia decreciente, crecen en el quinquenio siguiente, y se estabilizan entre 1970 y 1975.

*ii)* Entre 1975 y 1981 vuelven a expandirse, alcanzando una tasa de crecimiento promedio de más de un 9% anual.

*iii)* Entre 1982 y 1985 las importaciones cayeron en forma abrupta como consecuencia de la crisis externa. El país no podía hacer frente a las obligaciones de la deuda externa y tuvo que ajustar su economía contrayendo las importaciones.

*iv)* Desde 1985 han mostrado un dinamismo sin precedentes, creciendo a una tasa media de 9% entre 1985 y 1990 y a 15% en el quinquenio siguiente. En 1991 se recuperan los niveles de importación de una década antes, previo a la crisis de la deuda.

Ese crecimiento de las importaciones responde a una política deliberada de apertura que han llevado a cabo los gobiernos uruguayos desde mediados de la década del setenta y que se profundizó en los noventa.

### 12.5.2. ¿Qué importa Uruguay?

Una alta proporción de las importaciones uruguayas responde a las necesidades de aprovisionamiento de insumos importados por parte de las empresas. Tradicionalmente, las importaciones uruguayas han tenido una fuerte participación de los insumos importados, en 1990 éstos representaban el 72% del total de importaciones y en 1983 llegaron a representar el 73%. En 1999, un

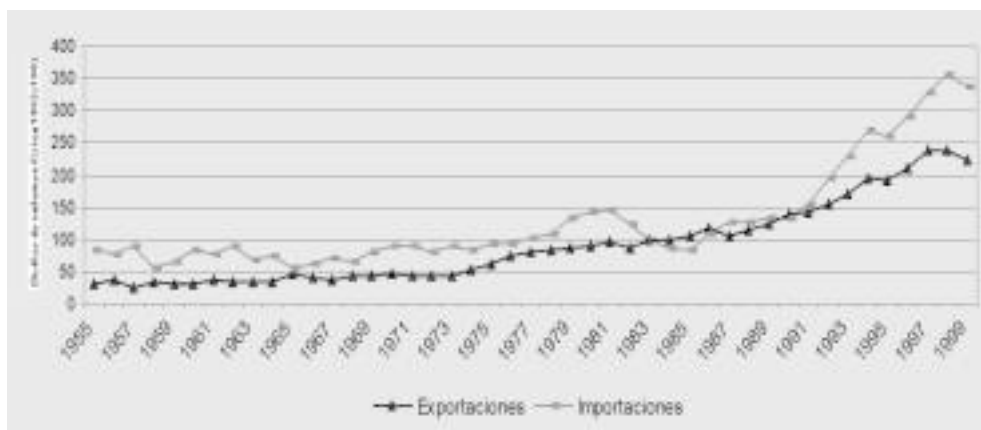


Figura 12.3 Comercio exterior de Uruguay 1975-1999

56% de las importaciones eran insumos intermedios, un 16% bienes de capital y un 28% productos de consumo final.

En el cuadro 12.5 se presenta la composición de las importaciones uruguayas por grandes categorías económicas y en el cuadro 12.6 por divisiones de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU, revisión 2, 2 dígitos). De estos cuadros se desprende:

*i) Uruguay ha montado una estructura productiva que tiene una fuerte dependencia de insumos importados.* Uruguay es un país pequeño con una estructura productiva poco diversificada y que depende del aprovisionamiento externo de insumos importados. El petróleo es un insumo especialmente importante en la estructura de importaciones de Uruguay, en 1983, llegó a representar un 35% de las importaciones totales. En los años posteriores, a medida que aumentaron las importaciones de otros bienes y cayeron los precios del petróleo, perdió participación. En general, en los períodos de ajuste, en los que se contrajo el gasto y las importaciones, aumentó la participación de los insumos intermedios en las importaciones totales. Esto ocurrió, por ejemplo, en 1983. Por su parte, las importaciones de bienes de consumo final han tenido mayor flexibilidad frente a cambios en las condiciones económicas coyunturales.

*ii) La liberalización del comercio de Uruguay, ocurrida en los últimos años, ha producido un aumento y una diversificación de las importaciones de bienes de consumo final, que aumentaron su participación en las importaciones uruguayas.* Des-

Cuadro 12.5 Importaciones por destino económico 1980 -1999

	Millones de dólares				Participación (%)			
	1980	1990	1996	1999	1980	1990	1996	1999
<b>CONSUMO</b>								
Alimentos y bebidas	59	46	233	256	3,5	3,4	7,0	7,6
Duraderos	86	94	311	274	5,1	7,0	9,4	8,1
Otros	33	59	322	409	2,0	4,4	9,7	12,2
<b>Total</b>	<b>178</b>	<b>200</b>	<b>866</b>	<b>939</b>	<b>10,6</b>	<b>14,9</b>	<b>26,1</b>	<b>28,0</b>
<b>CAPITAL</b>								
Máquinas y equipos	202	159	487	458	12,0	11,8	14,7	13,6
Equipo de transporte	74	20	91	84	4,4	1,5	2,7	2,5
<b>Total</b>	<b>276</b>	<b>179</b>	<b>578</b>	<b>542</b>	<b>16,4</b>	<b>13,3</b>	<b>17,4</b>	<b>16,0</b>
<b>INTERMEDIOS</b>								
Petróleo y destilados	455	202	338	331	27,1	15,1	10,2	9,8
Piezas y acces. de máq. y ap.	43	24	106	103	2,5	1,8	3,2	3,1
Alimentos y bebidas	48	43	103	74	2,9	3,2	3,1	2,2
Piezas y acces. de transporte	110	100	138	182	6,6	7,5	4,1	5,4
Suministros Ind. básicos y elab.	536	583	1172	1139	31,9	43,4	35,3	34,0
Otros bienes intermedios	35	11	23	47	2,1	0,8	0,7	1,4
<b>Total</b>	<b>1227</b>	<b>964</b>	<b>1879</b>	<b>1876</b>	<b>73,0</b>	<b>71,8</b>	<b>56,5</b>	<b>56,0</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1680</b>	<b>1343</b>	<b>3323</b>	<b>3357</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaborado en base a información del B.C.U.

de mediados de la década del setenta Uruguay ha implementado políticas que tienden a eliminar las trabas como aranceles u otras restricciones no arancelarias que operan sobre las importaciones. Este proceso se aceleró en la década del noventa. Como consecuencia las importaciones tuvieron un incremento significativo y han cambiado su composición. Al disminuir los aranceles han aumentado y se han diversificado las importaciones de bienes de consumo final. En los primeros años crecieron mucho las importaciones de bienes de consumo duradero como los electrodomésticos o los automóviles, en los últimos años lo hicieron las de otros bienes de consumo como alimentos, bebidas y tabaco y textiles.

*iii) Los principales productos de importación de Uruguay son productos metálicos, maquinaria y equipo y sustancias químicas, petróleo carbón y plásticos.* Esto responde a un esquema de ventajas comparativas basada en la abundancia de recursos naturales por el cual nuestro país es exportador de productos agrícolas, alimentos, textiles, vestimenta y cuero e importador de productos químicos, maquinaria y equipo. En el período 1997-1999, las importaciones de maquinarias y equipos representaban un 40% del total de importaciones y las de sustancias químicas un 24%.

**Cuadro 12.6 Composición de las importaciones 1990-1992 y 1997-1999**

Productos	1990-1992		1997-1999		Variación media 1990-1999
	(mill. US\$)	(%)	(mill. US\$)	(%)	
Agropecuarios	85	5,3	144	4,0	7,8
Alimentos, Bebidas y Tabaco	67	4,1	287	7,9	23,1
Prod. Alimenticios	49	3,0	251	6,9	23,0
Textiles, Vestimenta y Cueros	102	6,3	233	6,4	12,6
Textiles	55	3,4	124	3,4	12,4
Químicos, Petróleo, Carbón y Plásticos	399	24,7	867	23,9	11,7
S. Químicas industriales	241	14,9	391	10,8	7,2
Otros químicos	80	4,9	245	6,8	17,5
Refinería de petróleo	44	2,8	102	2,8	12,5
Prods. metálicos, maquinaria y equipo	592	36,7	1437	39,6	13,5
Maquinaria no eléctrica	201	12,4	483	13,3	13,4
Maquinaria eléctrica	130	8,1	356	9,8	15,4
Material de transporte	193	12,0	433	11,9	12,2
Otros productos	368	22,8	659	18,2	8,7
Petróleo	185	11,5	200	5,5	1,1
Papel y cartón	44	2,7	141	3,9	18,2
Metálicas básicas	59	3,7	112	3,1	9,6
Resto	80	4,9	207	5,7	14,6
<b>Total</b>	<b>1612</b>	<b>100,0</b>	<b>3627</b>	<b>100,0</b>	<b>12,3</b>



iv) *El crecimiento de las importaciones ocurrido en la década del noventa fue acompañado por su diversificación, sin embargo, gran parte del crecimiento de las importaciones fue consecuencia del crecimiento de las importaciones de bienes que corresponden a quince agrupaciones industriales.* Entre éstas, la mayor contribución al crecimiento de las importaciones fue de maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica, material de transporte, sustancias químicas industriales, otros químicos, alimentos y productos agropecuarios.

### 12.5.3. ¿Dónde se adquieren las importaciones de Uruguay?

Las compras de bienes importados de Uruguay se encuentran muy concentradas en nuestros socios del Mercosur, donde se adquirió un 43% del total de importaciones en 1998. Sin embargo, esto no siempre fue así, en 1990, las importaciones desde el Mercosur representaban un 40% y en 1980 un 27% del total. En los últimos veinte años se ha dado una reorientación geográfica de las compras de Uruguay aumentando la participación de Argentina y Brasil, en desmedro de la de otros países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), de la Unión Europea y del Resto del Mundo.

En 1998, el principal mercado de origen de las importaciones uruguayas fue Argentina donde se adquirieron un 22.1% de las compras externas, seguido por Brasil con un 20.8% y por la Unión Europea con un 20.7%.

El mercado de origen de los distintos productos depende, frecuentemente, de las ventajas comparativas de nuestros socios comerciales, de las posibilidades de especialización, aprovechamiento de economías de escala y de las políticas comerciales. En algunos productos, donde los costos de los fletes internacionales son altos, la proximidad geográfica puede jugar un rol importante. Gran parte de las importaciones de petróleo se adquieren en países petroleros como Irán o Nigeria, sin embargo, también se adquiere petróleo en Argentina y

**Cuadro 12.7 Importaciones por origen 1990 y 1998**

	Participación (%)		Variación
	1990	1998	media anual 1990-1998
Argentina	16,5	22,1	18,1
Brasil	22,5	20,8	12,8
Mercosur	39,9	43,3	15,1
Resto de Aladi	8,7	5,2	6,7
Estados Unidos	10,2	12,1	16,3
Unión Europea	19,3	20,7	14,9
Resto del Mundo	20,4	17,7	11,9
<b>Total (millones de U\$S)</b>	<b>1343</b>	<b>3810</b>	<b>13,9</b>

Fuente: *Elaboración propia en base a información del BCU.*

Ecuador. Los principales proveedores de productos químicos son Argentina, Brasil, Estados Unidos y la Unión Europea. Brasil y Europa Occidental son los grandes proveedores de automóviles, Estados Unidos y la Unión Europea de maquinaria eléctrica, Brasil, la Unión Europea y Estados Unidos de maquinaria no eléctrica y Argentina de alimentos.

## **12.6. Las exportaciones de Uruguay**

Uruguay es un exportador de productos elaborados sobre la base de materias primas agropecuarias como carnes, cueros, lanas y arroz. Sin embargo, en los últimos veinte años han crecido mucho las exportaciones de productos no tradicionales, muchos de los cuales incorporan mayor valor agregado. Mientras que las exportaciones a Europa, Estados Unidos y al resto del mundo se componen básicamente productos de origen agropecuario, en los que Uruguay tiene fuertes ventajas comparativas, las exportaciones a los países del Mercosur y ALADI se encuentran más diversificadas. En 1999, las exportaciones totales ascendieron a U\$S 2.237 millones.

### **12.6.1. Evolución de las exportaciones de Uruguay**

Desde mediados de la década del setenta las exportaciones uruguayas aceleraron su crecimiento. Este crecimiento contrasta con la lenta expansión de las dos décadas anteriores. Si tomamos un índice de volumen físico de exportaciones con base 1973, en 1999 el mismo ascendió a 524. En valores reales, las exportaciones se multiplicaron por cinco (véase la figura 12.3).

En un principio, ese crecimiento fue alentado por políticas de promoción de exportaciones que utilizaron instrumentos como los subsidios a las exportaciones no tradicionales, créditos preferenciales, promoción de inversiones, régimen de importación en admisión temporaria y acuerdos bilaterales con las economías vecinas. Sobre fines de la década del setenta, Uruguay adhirió al código de subsidios del GATT y llevó a cabo un desmantelamiento progresivo de esos apoyos. En 1982, se sustituyeron los reintegros por la devolución de impuestos indirectos, cuyas tasas disminuyeron en los años posteriores.

### **12.6.2. ¿Qué exporta Uruguay?**

Las estadísticas de comercio exterior de Uruguay distinguen entre exportaciones *tradicionales* y *no tradicionales*. Las primeras, se componen de los productos que históricamente Uruguay ha exportado. Entre ellos se destacan la carne vacuna enfriada y congelada, la carne ovina y equina, la lana sucia, lavada y los tops de lana, los cueros secos y sin curtir. Se trata de productos con muy poca elaboración, en los que Uruguay tiene ventajas comparativas basadas en los recursos naturales. Por su parte, las no tradicionales son productos cuyas exportaciones se han desarrollado en forma más tardía.

La figura 12.4 y el cuadro 12.8 se presenta la composición de las exportaciones uruguayas. En el primero se observa la evolución de las exportaciones tradicionales y no tradicionales entre 1975 y 1999. En el cuadro se presenta la composición de las exportaciones de Uruguay clasificadas por principales divisiones de la CIIU y por ramas productivas para los períodos 1990-1992 y 1997-1999. De esta información puede destacarse que:

*i) El crecimiento de las exportaciones no tradicionales explica gran parte del crecimiento exportador de las últimas décadas. Casi inexistentes hasta mediados de la década del sesenta, muestran un crecimiento sostenido desde mediados de los setenta. En 1970, las exportaciones no tradicionales representaban un 25% de las totales, en tanto, debido a un comportamiento más dinámico en los años siguientes, pasaron a representar un 74.4% de las exportaciones totales en 1999. En efecto, en 1999 se exportaron U\$S 2.236.8 millones, de los cuales U\$S 581.8 millones correspondieron a productos tradicionales y U\$S 1.655 a productos no tradicionales. Desde 1990 a 1999 las exportaciones crecieron a una tasa media anual de 7%, mientras las exportaciones tradicionales crecieron a una tasa media menor al 4% anual y las no tradicionales lo hicieron a 9% anual.*

*ii) Las exportaciones tradicionales, si bien han mostrado una tendencia creciente, han estado sujetas a mayores fluctuaciones en función de la evolución de los precios internacionales de los productos básicos.*

*iii) Los principales productos de exportación de Uruguay son productos elaborados utilizando materias primas de origen agropecuario. Entre estos se destacan las exportaciones de carne, arroz, lácteos, lana y cuero. En el período 1997-1999, las exportaciones de tres ramas productivas representaban en promedio el 73.3% del total exportado. Estas ramas son alimentos, bebidas y taba-*

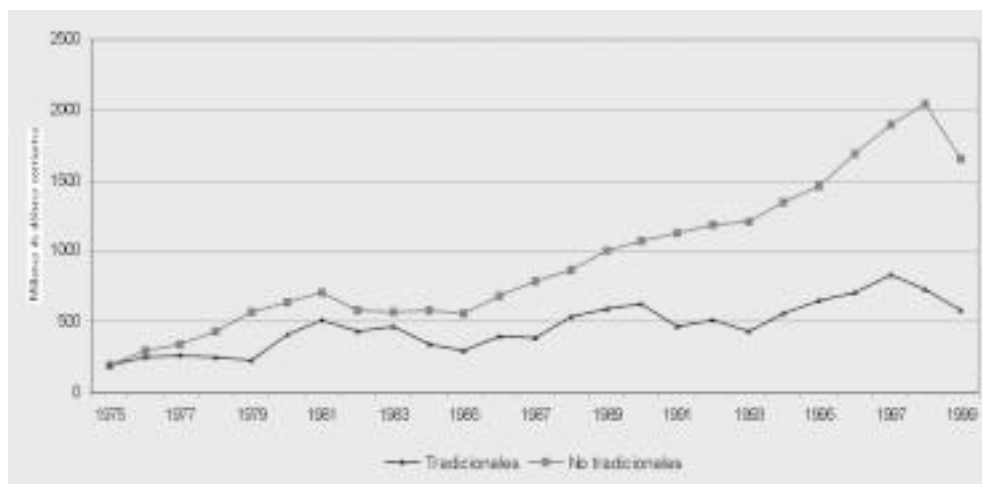


Figura 12.4 Exportaciones tradicionales y no tradicionales. 1975-1999

Cuadro 12.8 Composición de las exportaciones uruguayas 1990/1999

Productos	1990-1992		1997-1999		Variación media
	(mill. U\$S)	(%)	(mill. U\$S)	(%)	1990-1999
Productos Agropecuarios	136	8,3	227	8,8	7,6
Alimentos, Bebidas y Tabaco	586	35,9	1056	41,0	8,8
Frigoríficos	268	16,4	474	18,4	8,5
Lácteos	62	3,8	160	6,2	14,6
Pesca	88	5,4	68	2,6	-3,6
Molinería	109	6,7	206	8,0	9,5
Otros	59	3,6	148	5,7	14,1
Textiles, Vestimenta y Cueros	639	39,2	606	23,5	-0,7
Textiles	303	18,6	250	9,7	-2,7
Vestimenta	123	7,5	119	4,6	-0,4
Curtiduría	120	7,4	180	7,0	6,0
Productos de cuero	39	2,4	3	0,1	-29,6
Calzado	20	1,2	15	0,6	-3,9
Otros	34	2,1	39	1,5	1,9
Químicos, Petróleo, Carbón y Plásticos	138	8,5	223	8,6	7,1
Químicas básicas	22	1,4	27	1,0	2,9
Abonos y plaguicidas	19	1,2	20	0,8	0,9
Resinas Mat. Plásticas	28	1,7	42	1,6	6,1
Productos Farmacéuticos	12	0,7	25	1,0	11,7
Refinería de petróleo	0	0,0	12	0,5	140,3
Productos de caucho	10	0,6	7	0,3	-3,9
Otros	47	2,9	89	3,4	9,4
Prods. metálicos, maquinaria y equipo	49	3,0	200	7,8	22,2
Maquinaria no eléctrica	4	0,3	23	0,9	27,5
Maquinaria eléctrica	8	0,5	32	1,3	21,0
Automotriz	29	1,7	117	4,5	22,3
Otros	8	0,5	28	1,1	19,9
Otros productos	84	5,1	266	10,3	17,9
Papel y cartón	21	1,3	64	2,5	17,1
Metálicas básicas	10	0,6	48	1,8	24,8
Resto	52	3,2	154	6,0	16,7
<b>Total</b>	<b>1631</b>	<b>100,0</b>	<b>2578</b>	<b>100,0</b>	<b>6,8</b>

co (41% del total de exportaciones), los productos textiles, vestimenta y cueros (un 23.5%) y los productos agropecuarios (un 8.8%). Sin embargo, esto no es lo único que Uruguay exporta. Las exportaciones de productos químicos, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico representaban un 8.6% del total de exportaciones y los productos metálicos maquinaria y equipo un 7.8%.

*iv)* Entre los *productos alimenticios*, los principales rubros eran las carnes, los lácteos, el arroz y la cebada malteada. En los últimos años, el mayor dinamismo exportador se constató en los productos lácteos, el arroz y otros alimentos. En estos rubros, Uruguay tiene una fuerte complementariedad comercial con Brasil. Este último es un gran importador de productos alimenticios y Uruguay un exportador. El mercado brasileño es un mercado muy grande y de fácil acceso para los exportadores uruguayos, en la medida que se encuentra muy cercano geográficamente y forma parte del Mercosur. Las exportaciones uruguayas de alimentos han encontrado un marco propicio para su desarrollo en el Mercosur. No obstante, desde la devaluación brasileña de 1999 esos sectores enfrentan serias dificultades.

*v)* Los *textiles, vestimenta y cueros* representaban un 23.5% de las exportaciones uruguayas en el período 1997-1999. Uruguay tiene fuertes ventajas para la exportación de productos de lana y cueros curtidos. En otros productos, en los últimos años, los productores uruguayos han tenido problemas para competir con proveedores de mercados asiáticos, de Europa Oriental o de centroamérica. Por ejemplo, Uruguay era un gran exportador de vestimenta a Estados Unidos hasta 1991. La vestimenta es un producto intensivo en mano de obra poco calificada y Uruguay tenía problemas para competir. En los años siguientes, reorientó sus exportaciones hacia los mercados de Argentina y Brasil, mercados más protegidos y en los que gozaba de una preferencia arancelaria. Los principales productos son las lanas lavadas y los tops de lana y los cueros curtidos.

*vi)* Las exportaciones de *productos químicos*, derivados del petróleo, carbón y plástico ascendieron a U\$S 223 millones promedio en el período 1997-1999. En los últimos años han crecido a un ritmo similar que las exportaciones totales mostrando un comportamiento dispar entre las distintas ramas. Las exportaciones de productos farmacéuticos, resinas sintéticas y refinería de petróleo crecieron en forma significativa, mientras las de productos químicos básicos, abonos, plaguicidas y productos de caucho perdieron participación.

*vii)* Las exportaciones de *productos metálicos maquinaria y equipo*, que tenían muy poca importancia en 1990, crecieron en forma significativa en los años posteriores pasando de U\$S 49 millones en el período 1990-1992 a U\$S 200 millones en el período 1997-1999. Entre estas se destacan las exportaciones de la industria automotriz que ascendieron a U\$S 117 millones en el período 1997-1999 y la de maquinaria no eléctrica que se multiplica por seis.

### 12.6.3. ¿Dónde se venden las exportaciones uruguayas?

Los principales mercados de destino para las exportaciones uruguayas son Brasil, Argentina, Estados Unidos, China, Alemania, Hong Kong, Reino Unido, Italia, Países Bajos y España. En el cuadro 12.9 se presenta la participación de los principales socios en las exportaciones de Uruguay en 1990 y en 1998 y las tasas de crecimiento acumulativas anuales durante ese período. En 1998, el Mercosur fue el destino de un 55% de las exportaciones uruguayas, le siguieron en importancia la Unión Europea y Estados Unidos. En los últimos años se observa una importancia creciente del Mercosur como destino de las exportaciones y del resto de los países latinoamericanos.

**Cuadro 12.9 Exportaciones por destino 1990 y 1998**

	Participación (%)		Variación
	1990	1998	media anual
	<b>1990</b>	<b>1998</b>	<b>1990-1998</b>
Argentina	4,8	18,5	25,7
Brasil	29,6	33,8	8,1
Mercosur	34,9	55,3	12,7
Resto de Aladi	4,4	7,0	12,7
Estados Unidos	9,6	5,7	-0,3
Unión Europea	24,6	16,5	1,1
Resto del Mundo	24,5	13,9	-1,0
<b>Total (millones de U\$S)</b>	<b>1693</b>	<b>2769</b>	<b>6,3</b>

*Fuente: Elaboración propia en base a información del BCU.*

Se observa, asimismo, una fuerte asociación entre algunos productos y mercados. El principal destino de las carnes uruguayas es la Unión Europea mientras que el arroz y los lácteos se destinan preferentemente a Brasil. China es el principal destino de las exportaciones de lanas de Uruguay, mientras que la Unión Europea aparece como destino de textiles, tops de lana y cueros curtidos. Los países del Mercosur son el principal destino de las exportaciones de vestimenta, productos químicos, productos agropecuarios, papel y maquinaria y equipo.

## 12.7. Especialización comercial

Como ya mencionamos en el capítulo anterior, cuando las características económicas de los países que participan en el intercambio son muy diferentes, pueden aprovechar esas diferencias intercambiando productos distintos. A este tipo de comercio, que responde a ventajas comparativas y supone el intercambio de productos esencialmente distintos o productos de distintas industrias, se lo denomina *comercio interindustrial*. Podemos decir que esta fue la modalidad tradicional de comercio de Uruguay, exportaba lana, carne y cueros e importaba una gran variedad de productos manufacturados. Esta modalidad de comercio supone la especialización comercial y, por ende, productiva. Los países se especializan en la producción y exportación de productos de ciertas industrias e importan el resto.

Por otra, como también se mencionó, en las últimas décadas, en la economía real ha adquirido importancia el comercio de productos similares entre países similares, fundamentalmente en el caso de los países desarrollados. Este comercio, que denominamos *comercio intraindustrial*, no responde a ventajas comparativas. El ejemplo más notorio es el intercambio de productos manufacturados entre los países de la Unión Europea. El comercio intraindustrial supone que un país sea al mismo tiempo exportador e importador del mismo producto. Por ejemplo, cuando Uruguay exporta papel o galletitas a la Argentina e importa otras variedades de papel o galletitas ese comercio es intraindustrial y no puede explicarse por las diferencias en las condiciones para producir esos bienes entre Uruguay y Argentina.

### 12.7.1. Indicadores de especialización

A los efectos de estudiar la especialización comercial y productiva de un país pueden usarse distintos indicadores. Algunos indicadores se construyen utilizando exclusivamente datos de comercio exterior, otros indicadores combinan datos de comercio exterior y producción. La elección de indicadores depende de los objetivos del estudio y de la disponibilidad de información estadística adecuada.

El *Saldo Comercial*, que constituye un indicador muy sencillo de la especialización comercial, se define como la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de una determinada industria. Si el saldo es positivo, las exportaciones son mayores que las importaciones y el país es un exportador de esos productos. En caso contrario es importador. Otro indicador que puede darnos un indicio sobre la modalidad de especialización comercial de un país es la participación de los distintos bienes en sus exportaciones e importaciones.

Existen otros indicadores más elaborados que nos permiten medir la especialización comercial y el comercio intraindustrial.

### 12.7.2. Especialización comercial de la economía uruguaya

Uruguay muestra un patrón de especialización comercial basado en ventajas comparativas derivadas de la abundancia de recursos naturales aptos para la producción agropecuaria. Es un exportador de productos agropecuarios, alimentos, textiles, cueros y prendas de vestir y un importador de petróleo, productos químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico y maquinarias y equipos. El comercio intraindustrial representa cerca de un 20% del comercio.

En el cuadro 12.10 se presentan algunos indicadores de especialización comercial para Uruguay en el año 1999. Todos los indicadores fueron calculados sobre la base de los flujos de comercio agregado por "división" de la clasificación industrial internacional uniforme (corresponde a dos dígitos de la CIU, rev. 2). En la primera y segunda columna se presenta la participación de cada grupo de productos en las exportaciones y en las importaciones totales. En la tercera columna se presenta el saldo comercial. A partir del cuadro se pueden derivar algunas conclusiones:

*i) Uruguay muestra ventajas comparativas muy claras en tres divisiones: productos agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco y productos de la industria textil, vestimenta y cuero. Estos grupos tienen una participación muy alta en las exportaciones totales, representando un 75.3% de las mismas. Asimismo, son exportadores netos. En tanto el saldo comercial es positivo. Las exportaciones de productos agropecuarios superan en cuatro veces las importaciones, las de alimentos son casi cinco veces mayores y las de textiles tres veces superiores a las exportaciones. Uruguay tiene una estructura exportadora orientada a esos productos.*

Cuadro 12.10 Especialización comercial del Uruguay, 1999

CIU	Denominación	Participación en porcentajes del total		Saldo Comercial (*)
		Export.	Import	
11	Agropecuarios	15,5	3,7	230
31	Alim. Bebidas y Tabaco	38,5	8,2	608
32	Textiles, Vestim y calzado	21,3	6,2	283
35	Química, petróleo	8,9	25,8	-615
37	Metálicas básicas	1,7	2,6	-42
38	Maquinaria y Eq.	8,1	36,2	-962
	Resto	5,8	20,9	-532

(\*) Millones de dólares



*ii) Uruguay no tiene ventajas comparativas y es un importador en tres grandes grupos de productos: productos químicos, derivados del petróleo, carbón y plásticos (CIIU división 35), maquinaria y equipo (CIIU división 38) y petróleo (CIIU división 22). En conjunto, estas tres divisiones representan un 68.5% de las importaciones y sus saldos comerciales son negativos.*



# 12

## Conceptos claves

importación	grado de apertura de la economía
exportación	índice de apertura
oferta agregada en economía abierta	exportaciones tradicionales
demanda agregada en economía abierta	exportaciones no tradicionales
balanza comercial	exportaciones uruguayas
déficit de balanza comercial	importaciones uruguayas
superávit de balanza comercial	destino de exportaciones
valor CIF	origen de importaciones
valor FOB	comercio interindustrial
índice de precios de importación	comercio intraindustrial
índice de precios de exportación	especialización comercial

## PROBLEMAS Y PREGUNTAS

1. Defina balanza de pagos y saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos. En base a la información que brinda el cuadro 12.1, analice la incidencia en el saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos del Uruguay, de las transacciones en bienes y en servicios.
2. Defina importaciones y exportaciones y explique brevemente como se miden en el caso de Uruguay.
3. ¿Qué significa la apertura de una economía y cómo se mide?
4. ¿Qué importa Uruguay?
5. ¿Qué exporta Uruguay?
6. ¿Qué especialización comercial presenta Uruguay?

## ELEMENTOS DE FINANZAS INTERNACIONALES

### 13.1. El mercado de cambios

El *mercado de cambios* es el ámbito donde se realizan las transacciones de compra-venta de moneda extranjera.

El *tipo de cambio* -también conocido como *cotización* es el precio de la moneda extranjera, expresado como la cantidad de moneda nacional que debe pagarse por cada unidad de aquella.

Siendo que la moneda extranjera es un bien como cualquier otro de la economía, la determinación de su precio presenta distintas alternativas. En particular, podríamos considerar los siguientes casos:

*i)* En un extremo, si el precio es determinado libremente por el mercado sin ninguna clase de intervenciones, se habla de *tipo de cambio flotante*. Cuando el tipo de cambio flota, se conoce como *depreciación* de la moneda el caso en que el tipo de cambio aumenta, o como *apreciación* si el tipo de cambio disminuye. En particular, la apreciación de la moneda se identifica habitualmente con su *fortalecimiento* en términos relativos, frente a las demás.

*ii)* En el otro extremo, si el precio es fijado administrativamente por las autoridades competentes (normalmente, un banco central), se habla de que el *tipo de cambio es fijo*. Para que ello suceda, el banco central ofrece comprar o vender toda la moneda extranjera que el mercado desee a ese precio predeterminado. Obviamente, cuando esas son las reglas del juego, ningún operador estaría dispuesto a pagar por la moneda extranjera más que el precio al cual el banco

central vende, ni dispuesto a recibir menos que el precio al cual el banco central compra. Por lo tanto, no puede haber un precio en el mercado diferente del precio fijado por el banco central. En este escenario, cuando el tipo de cambio es fijado administrativamente, se habla de *devaluación* de la moneda en el caso en que el tipo de cambio aumenta, o de *revaluación* si el tipo de cambio disminuye.

Entre estas soluciones extremas existen diferentes alternativas. Algunas de ellas que resultan de particular interés son:

*iii) La flotación sucia, o gestionada:* el tipo de cambio es básicamente determinado por el mercado, pero en ciertas oportunidades las autoridades se reservan el derecho de intervenir puntualmente para influenciar sobre éste de acuerdo a sus objetivos de política. Estas intervenciones periódicas han sido relativamente normales durante las últimas décadas en los principales países desarrollados.

*iv) La paridad deslizante, o crawling peg:* el tipo de cambio es básicamente determinado por el banco central, el cual lo desplaza con cierta regularidad. Este desplazamiento puede ser eventualmente anunciado de antemano, para que el mercado conozca el precio futuro y ello contribuya a que las expectativas converjan a las pautas de política (como se intentó en el caso de la "tablita", utilizada en Uruguay entre 1978 y 1982).

*v) El control de cambios:* para algunas transacciones de naturaleza preestablecida (comerciales, turísticas, etc.), existe la obligación de realizar las compraventas con el banco central al precio que éste dispone. Esta clase de reglamentación normalmente conduce a la aparición del *mercado* negro o paralelo, los cuales reflejan más libremente las condiciones de mercado imperantes.

*vi) Las bandas de flotación:* el tipo de cambio es libre de flotar entre un valor mínimo y un valor máximo. El valor mínimo es determinado por el precio al cual el banco central ofrece comprar moneda extranjera, mientras que el valor máximo es determinado por el precio al cual el banco central ofrece vender. En el momento en el cual el tipo de cambio tienda a sobrepasar el borde superior de la banda, los compradores encontrarán más conveniente adquirirle la moneda extranjera al banco central en lugar de hacerlo en el mercado, y viceversa. Por ese motivo, el tipo de cambio se encuentra restringido a fluctuar entre esos límites.

## 13.2. La operativa del mercado de cambios

Básicamente, existen dos mercados. Un mercado es el minorista, el cual funciona principalmente a nivel de las casas de cambio. Por otra parte, existe un mercado interbancario, que es un mercado mayorista, involucrando transacciones de mayor envergadura entre bancos y otras instituciones financieras. En Uruguay, este segundo mercado se configura a dos niveles: los corredores de cambio, y la Bolsa Electrónica de Valores S.A. (BEVSA). Los corredores de cambio son comisionistas que compran y venden por encargo de terceros. A veces se recurre a ellos en función de su experiencia y su conocimiento del mercado, en particular cuando los montos son importantes. En los últimos años, sin embargo, se ha venido desarrollando una operativa interbancaria a través de BEVSA, cuyos asociados tienen una terminal de computador en la cual aparecen, anónimamente, las distintas ofertas de compra y de venta. Cuando alguien desea aceptar alguna de las ofertas que allí aparecen, simplemente la marca y el sistema informático realiza automáticamente la transacción. Al final de cada jornada, el Banco Central del Uruguay realiza una síntesis de ambos mercados reflejándolo en un precio *de cierre* del mercado. Este precio de cierre es importante debido a que es tomado como un precio de referencia para algunas liquidaciones de operaciones en moneda extranjera.

Es normal observar dos precios para la moneda extranjera, uno de compra (*bid*) y otro de venta (*ask*). La diferencia entre ambos se conoce como *margen* o *spread*, y representa la ganancia del intermediario. Esta diferencia es normalmente mayor cuanto menor es el mercado, o cuanto mayor es la volatilidad del tipo de cambio en cuestión, debido a la posibilidad de que el intermediario pueda hacer pérdidas en caso de que un cambio en las condiciones de mercado lo obliguen a vender por debajo del precio al cual compró.

El mercado usual es el *mercado de contado* o *spot*, en el cual la compra-venta queda efectivizada de acuerdo a las condiciones de mercado del momento en que se realiza. Toda transacción se caracteriza por un monto y un precio. También podría suceder que ambas partes se pusieran de acuerdo para pactar ese monto y ese precio de antemano, por ejemplo, uno, dos o tres meses antes de la fecha. Eso da lugar a un *mercado a término* o *forward*. Su utilidad es eliminar la incertidumbre respecto del tipo de cambio futuro, y en consecuencia eliminar el *riesgo cambiario*. Así, por ejemplo, cualquier persona o empresa que deba hacer un pago en moneda extranjera en una fecha predeterminada podría fijar el precio de compra desde ya, asegurándose el monto equivalente en moneda nacional. De esta forma elimina el riesgo de tener que comprar la moneda extranjera a un precio más alto que el previsto en su momento, aunque por otra parte no se beneficia de eventuales bajas en el precio.

### 13.3. Tipos de cambio fijos vs. tipos de cambio flotantes

Existe una permanente discusión acerca de las virtudes relativas de cada uno de estos regímenes, y cuál resultaría más conveniente para cada país en particular. Entre las propiedades de los tipos de cambio flotantes se encuentran, principalmente:

*i) Funcionan como estabilizadores automáticos de la economía ante caídas de la demanda.* Si por algún motivo el nivel de gasto disminuye (por ejemplo, las exportaciones), también lo hará la demanda de dinero y en consecuencia la tasa de interés. Cuando esta cae, se demanda más moneda extranjera ya que el rendimiento de los activos financieros en moneda nacional disminuye. Esta demanda de moneda extranjera aumenta el tipo de cambio, lo cual hace que los precios internos, expresados en moneda extranjera disminuyan y la economía se vuelva más competitiva. Como resultado, la cuenta corriente tiende a mejorar y eso compensa –al menos parcialmente– la caída inicial del gasto.

*ii) Son disciplinadores desde el punto de vista fiscal.* Si el gobierno tiende a endeudarse más para financiar un déficit, la tasa de interés tiende a subir, lo cual hace que ingresen capitales y el tipo de cambio cae debido a la oferta incrementada de moneda extranjera. Como consecuencia, el déficit fiscal produce un deterioro en la cuenta corriente. A veces, inclusive, se habla de “los déficit gemelos” para referirse a las consecuencias del déficit fiscal sobre el déficit en cuenta corriente.

*iii) Facilitan los ajustes en cuenta corriente,* porque si la economía debe corregir un nivel de precios internos muy desajustado para estándares internacionales, siempre es más fácil cambiar el tipo de cambio que todos y cada uno de los precios domésticos en pesos. Por otra parte, en la medida en que ese ajuste lo hace el propio mercado, se evita la discusión acerca del nivel óptimo del tipo de cambio, la cual a menudo está presente cuando éste es fijado administrativamente por la autoridad monetaria.

*iv) Finalmente, no comprometen las reservas internacionales del banco central.* Al no haber compromiso cambiario, el banco central no está obligado a poner a disposición del mercado sus reservas en moneda extranjera al precio que ha fijado. Por ese motivo es frecuente que la salida a las crisis cambiarias en la cual se especula contra el tipo de cambio fijado por el banco central sea la flotación, una vez que el banco central ha perdido una parte significativa, o eventualmente la totalidad de sus reservas.

A pesar de ello, los tipos de cambio fijos poseen a su vez múltiples ventajas. Algunas de ellas los hacen particularmente apropiados para economías pequeñas y en vías de desarrollo:

*i) Evitan la volatilidad característica de los tipos de cambio flotantes.* Cuando el tipo de cambio es volátil, como los precios internos no suelen serlo, ello se traduce en fluctuaciones de la competitividad que desalientan el comercio, con la pérdida de bienestar que ello implica. Por ello es frecuente que países pequeños y en vías de desarrollo fijen sus tipos de cambio en función del área monetaria en la cual se encuentran. En nuestro caso, el área Dólar.

*ii) Son disciplinadores desde el punto de vista monetario.* Si un banco central quisiera ceder a la tentación de llevar adelante expansiones monetarias, la tasa de interés tendería a caer con lo cual los capitales saldrían, provocando una tendencia a la depreciación del tipo de cambio. Cuando el tipo de cambio es fijo, el mercado encuentra conveniente comprar la moneda extranjera al banco central, el cual pierde reservas. En otras palabras, toda expansión monetaria no demandada producirá una pérdida de reservas.

*iii) Son estabilizadores automáticos de distorsiones monetarias.* Cuando el mercado dispone de menos moneda nacional de la que desea, esta relativa iliquidez presiona al alza la tasa de interés, incentivando un ingreso de capitales y una tendencia a la apreciación del tipo de cambio. Ello resulta en que el banco central compre moneda extranjera, entregando a cambio la moneda nacional que era requerida en un principio. Esta capacidad de los tipos de cambio fijos para regular el stock de dinero interno permite afirmar que el mercado es capaz de importar o exportar el dinero que requiere, o que le sobra, a través de la balanza de pagos. En otras palabras, vendiéndole o comprándole moneda extranjera al banco central.

*iv) En países con fuerte historial inflacionario, contribuyen a estabilizar el nivel de precios.* Dado un nivel de precios internacional, expresado en moneda extranjera, la fijación del tipo de cambio contribuye a fijar el precio en pesos de todos aquellos bienes que son internacionalmente comercializables. Como el precio del resto de los bienes de la economía debe guardar una cierta relación con éstos, indirectamente contribuye a determinar también el precio de éstos. El tipo de cambio es, por otra parte, una forma transparente y fácilmente controlable por el mercado del grado de compromiso y del cumplimiento que manifieste el gobierno con su política de estabilización.

#### **13.4. El régimen cambiario uruguayo**

El régimen cambiario uruguayo actualmente en vigencia opera desde setiembre de 1990, y consiste en una banda de flotación para el tipo de cambio. A diferencia de la mayor parte de las bandas de flotación, esta no está definida como un porcentaje alrededor de una paridad central. Al comienzo, la amplitud de la banda fue de un 2% medida respecto del límite inferior, pero

al año siguiente fue aumentada a un 4% y luego a un 7% en Mayo de 1992. Esta amplitud se mantuvo hasta Abril de 1998, mientras que a partir de esa fecha la distancia se redujo a un 3%. Cuando el precio de mercado tiende a situarse por debajo o por encima de la banda, las transacciones son realizadas con el BCU, de tal modo que el precio siempre se queda dentro de la banda de flotación.

Cada día, los tipos de cambio que corresponden al piso y al techo de la banda son devaluados por el BCU de acuerdo a ciertos criterios. Primero, debe tenerse en cuenta que el tipo de cambio es el ancla para el sistema de precios de acuerdo al plan de estabilización que fuera implementado desde 1990, de tal modo que la pauta devaluatoria está estrictamente relacionada a los objetivos en materia de inflación. De hecho, por este motivo la banda de flotación fue angostada de un 7% al 3%: de otro modo, permitir fluctuaciones del tipo de cambio de un orden de un 7% podría implicar fluctuaciones en los precios en una magnitud similar, lo cual provocaría sensibles apartamientos en cuanto al objetivo declarado de reducir la inflación a niveles menores del 10% anual. En este sentido, sería deseable que la pauta devaluatoria fuera lo más reducida posible, como se explica más adelante.

En el otro lado de la balanza, la reducción de la pauta devaluatoria no debe hacerse bruscamente. Por una parte, para dar tiempo a los precios internos de converger a la evolución del tipo de cambio y evitar distorsiones bruscas en el sistema de precios que perjudique la competitividad de la economía. Por otra parte, debido a que la devaluación de la moneda representa una forma de financiamiento para el gobierno estrechamente ligada a lo que se conoce como *financiamiento inflacionario*. En efecto, la devaluación del tipo de cambio influye sobre el nivel de inflación. Cuando los precios aumentan, entonces la cantidad real de dinero en el mercado disminuye. Si la demanda de moneda, en términos reales, es más o menos estable, entonces los agentes buscan recomponer su stock de medios de pago consiguiendo más moneda nacional. En el Uruguay, el modo que tienen de hacerlo es vendiéndole moneda extranjera al BCU. Esta moneda extranjera es utilizada, ya sea para financiar los objetivos que se tengan respecto de la acumulación de reservas internacionales, o bien para satisfacer otras necesidades financieras del sector público.

Ese delicado equilibrio entre devaluación, inflación y financiamiento se resuelve a través de un proceso de programación financiera que se realiza cada año. En la medida en que las necesidades de financiamiento inflacionario del sector público disminuyan, la tasa de devaluación puede también disminuir de modo consistente sin crear presiones de naturaleza fiscal. En consecuencia, también tenderá a disminuir el nivel de inflación.

La tasa de devaluación fue fijada en un 2% mensual en Octubre de 1992, disminuyendo sostenidamente a un 1.8% en Abril de 1996, 1.4% en Setiembre del mismo año, 1.2% en Mayo de 1997, 1% en Agosto y 0.8% en Noviembre del mismo año, y a partir del 20 de Abril de 1998 se encuentra situada en un nivel



del 0.6%. Aún se esperan sucesivas reducciones de esta tasa, como forma de contribuir a mayores reducciones en los índices inflacionarios. En particular, esta disminución de la pauta de devaluación permitió disminuir la tasa de inflación desde un pico del 129% en 1990 hasta un 8.6 % en 1998.

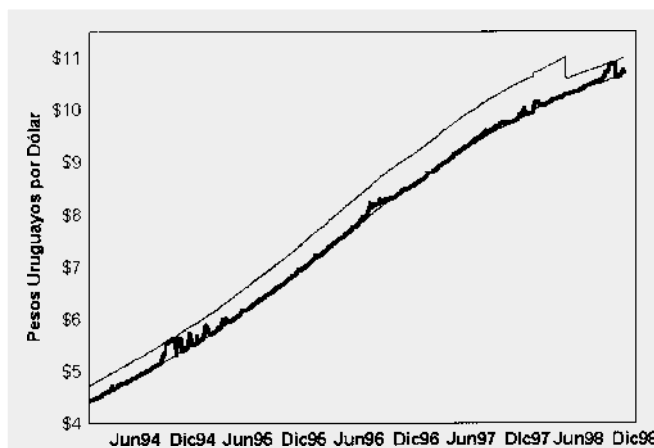


Fig. 13.1 Mercado Interbancario. Banda y Cierres Diarios 1994-1998

## 13.5. Arbitrajes, tasas de interés, paridades y riesgo

### 13.5.1. Arbitraje entre monedas

Hasta la primera guerra mundial, las monedas tenían una relación fija con el oro. Cada país fijaba un precio por medida de oro (usualmente, una onza troy, equivalente a unos 31 gramos). Esto hacía que los tipos de cambio entre las distintas monedas quedaran automáticamente determinados por un mecanismo de *arbitraje*. El resultado era un tipo de cambio fijo igual al cociente de los precios del oro entre dos países. Por ejemplo, si Alemania fijaba el precio del oro a 3 Marcos la onza, mientras que Inglaterra lo hacía a 2 Libras, entonces el precio de la Libra en términos de Marcos no podría ser otro que 1.50. Si esto no fuese así, entonces alguien podría hacer una ganancia totalmente libre de riesgo comprando barato y vendiendo caro. Supongamos que el tipo de cambio de la Libra respecto del Marco fuese de 1.80 en lugar de 1.50 en ese caso, resultaría conveniente pedir vender 1 Libra y convertirla en 1.80 Marcos. Con ellos, se pueden adquirir 0.60 onzas de oro en el banco central alemán, las que llevadas a Inglaterra se convierten en 1.20 Libras. Una Libra compensa la venta inicial que dio inicio a la cadena, y la ganancia de la triangulación, totalmente libre de

riesgo, es de 0.20! Esta operación se conoce como *arbitraje*, y las personas que se ocupan de identificar estas oportunidades de negocios se llaman *arbitrajistas*.

El principio de arbitraje es igualmente válido para los tipos de cambio fijos en general. Esto es sumamente intuitivo para el caso de dos monedas, donde hay solamente un tipo de cambio entre ambas. En el caso general, si existen  $N$  monedas, obviamente habrá  $N(N-1)/2$  tipos de cambios bilaterales, moneda a moneda, pero sólo habrá  $N-1$  tipos de cambio relevantes. Fijados estos, todos los otros tipos de cambio quedan fijos por acción del arbitraje.

### 13.5.2. Tasas de interés y paridades

El arbitraje no se reduce a los tipos de cambio. La acción de comprar donde se encuentra más barato, y vender donde es más caro, se extiende a cualquier otro activo. En particular, también se extiende a los activos financieros.

Tomemos el caso uruguayo, donde cualquier agente es libre de adquirir activos financieros en moneda nacional o en moneda extranjera: depósitos bancarios, títulos, etc. Cada uno de estos activos posee un rendimiento, expresado en su propia moneda. Por ejemplo, un depósito a 90 días en moneda nacional puede pagar una tasa anualizada equivalente a  $i$ , mientras que el mismo depósito en moneda extranjera paga una tasa  $i^*$ . Esta libertad de los agentes de mantener la *posición* deseada en una moneda u otra, la asociamos a la idea de *libre movilidad de capitales*. Esta movilidad puede registrarse tanto físicamente dentro del país, como es el caso de Uruguay, o de modo transfronterizo si no existen restricciones a los flujos internacionales.

Si ambos activos son perfectos sustitutos, los agentes serán indiferentes entre uno y otro en la medida en que ambos ofrezcan el mismo rendimiento nominal, esto es, expresado en una misma moneda. Si ello no fuera así, entonces el mercado se quedaría con el activo que ofrezca un mayor retorno y descartaría inmediatamente el otro. Por lo tanto, el único modo en que ambos activos pueden coexistir es que ofrezcan el mismo rendimiento.

El rendimiento del activo en moneda nacional es igual a su tasa de interés  $i$ . El rendimiento del activo en moneda extranjera, expresado en moneda nacional, es igual al producto de su tasa de interés ( $i^*$ ) y de la variación esperada del precio de la moneda extranjera. En otras palabras, la depreciación esperada ( $\delta^e$ ):

$$1 + i = (1 + i^*) (1 + \delta^e)$$

Para valores relativamente pequeños de  $i^*$ , los que normalmente se han situado en los últimos años en valores en el entorno del 5% si la referencia es el Dólar, puede demostrarse que esta fórmula converge, en términos aproximados, a:

$$i = i^* + \delta^e$$

Teniendo en cuenta que esto se puede escribir, alternativamente, como:

$$\delta^e = i - i^*$$

entonces puede aceptarse que observar el diferencial de tasas de interés permite formarse una opinión acerca de la tasa de incremento del precio de la moneda extranjera que espera el mercado. En el caso uruguayo, podría contrastarse el diferencial de tasas de interés con la evolución de la pauta devaluatoria preanunciada por el gobierno. Si ambas convergen, entonces puede asumirse que la política cambiaria es creíble. Si la tasa de interés aumentara sensiblemente por sobre esta paridad, ello podría estar reflejando una desconfianza sobre el mantenimiento de la política, o en otros términos, una creencia de que la tasa de devaluación será mayor que la preanunciada.

Existe una relación muy estrecha entre la tasa de interés y el tipo de cambio, la cual es explotada para fines de política monetaria y cambiaria. Dadas las expectativas que el mercado tenga sobre el valor futuro del tipo de cambio ( $S^e$ ), la depreciación esperada equivale a:

$$\delta^e = i - i^* = \frac{(S^e - S)}{S}$$

de donde es inmediato observar que existe una relación inversa entre el tipo de cambio ( $S$ ) y la tasa de interés.

Si el objetivo de las autoridades es bajar la cotización de la moneda extranjera, necesariamente deberá aumentar la tasa de interés. Cuando la tasa de interés aumenta, los agentes cambian su posición saliéndose de moneda extranjera y pasándose a moneda nacional, la cual se vuelve más atractiva. Esa oferta de moneda extranjera en el mercado deprime su cotización. El proceso se detiene cuando el tipo de cambio bajó lo suficiente como para que la paridad se restaure.

### 13.5.3. El riesgo cambiario

La paridad de tasas de interés, en la forma vista más arriba, supone que los agentes se encuentran absolutamente seguros de la evolución futura del tipo de cambio, o bien que son indiferentes ante esta incertidumbre. La incertidumbre normalmente representa un riesgo, y los agentes son normalmente aversos a éste. Esto afecta la determinación de las tasas de interés, de tal modo que los agentes demanden una prima, por encima de la paridad, como remuneración frente al riesgo que se ven obligados a asumir.

El *riesgo cambiario* se deriva del hecho de que los agentes tienen la *posición abierta* en una moneda. Por posición abierta, se entiende que el agente posee activos y pasivos denominados en moneda extranjera por distintos montos: el monto de sus bienes y derechos es diferente que el monto de sus obligaciones. Cuando ello sucede, el valor del patrimonio se afecta ante cualquier modificación del tipo de cambio.

Las posiciones *abiertas* se clasifican en *compradas* (o *largas*) y *vendidas* (o *cortas*). En el primer caso, el agente se beneficia cuando el tipo de cambio aumenta. En el segundo, se perjudica. En cualquier caso, las posiciones abiertas son *especulativas*, en el sentido de que el agente asume las ganancias o las pérdidas derivadas de la composición de sus activos y pasivos.

Lo opuesto a una posición *abierta* es una posición *cerrada*. En este caso, las variaciones del tipo de cambio no afectan a los agentes, los cuales cubren sus pasivos en moneda extranjera con la misma cantidad de activos, o viceversa. De este modo, el riesgo cambiario desaparece.

#### «Cobertura de riesgo para importadores».

Supongamos que una firma realiza una importación de productos por un monto de 200.000 Dólares, para cuyo pago obtiene un crédito a 90 días de plazo. Este importador los vende a su vez en el mercado interno, en moneda nacional. Dado que la firma tiene ingresos en moneda nacional, la alternativa de esperar el cumplimiento del plazo para comprar la moneda extranjera representa un riesgo cambiario: las obligaciones son en moneda extranjera, en tanto que los activos se encuentran en pesos. Por lo tanto, cuanto más aumente el tipo de cambio, más se perjudica la firma. ¿Qué alternativas pueden existir para cerrar su posición y eliminar este riesgo?

1. Comprar los 200.000 Dólares ahora e invertirlos mientras tanto a la tasa en moneda extranjera  $i^*$ . Con ello cierra la posición, y sólo pierde la oportunidad de invertir los pesos que tiene disponibles ahora a la tasa  $i$ .

2. Comprar los 200.000 Dólares en el mercado *a término*. De ese modo, no necesita disponer de la moneda nacional desde ahora y se asegura el precio al cual comprará la moneda extranjera.

Nótese que en cualquiera de los dos casos, la posición se cierra adquiriendo un activo en moneda extranjera por el mismo monto que la deuda. En el primer caso, se adquiere directamente la moneda extranjera. En el segundo, el derecho de comprarla en una fecha determinada a un precio determinado.

## 13.6. Tipo de cambio real y competitividad

Hasta ahora, nos hemos referido al tipo de cambio de modo nominal ( $S$ ), esto es, definido como el precio en moneda nacional de una unidad de moneda extranjera. Es posible definir alternativamente un tipo de cambio *real*, no ya como un precio absoluto.

El *tipo de cambio real* se define como el precio relativo de dos canastas de bienes, expresados ambos en una moneda común.

Si bien existen múltiples alternativas, en su forma más usual el tipo de cambio real puede definirse como:

$$R = S \times \frac{P^*}{P}$$

donde  $S$  es el tipo de cambio nominal, y  $P$ ,  $P^*$  corresponden a los precios de las canastas en moneda nacional y en moneda extranjera, respectivamente.

El tipo de cambio real da una idea de la *competitividad* de la economía, midiendo el grado de encarecimiento interno respecto del resto del mundo.

Cuanto más elevado este valor, se estima que la economía es relativamente más barata, y por lo tanto, más competitiva.

### 13.6.1. La ley de un solo precio

En su versión más restringida,  $P$  y  $P^*$  se refieren al precio de un único bien. Si todos los bienes fueran internacionalmente comercializables sin costo alguno (en otras palabras, si existen oportunidades de libre arbitraje entre ellos), entonces el precio de un mismo bien, expresado en una misma moneda, debe ser igual en cualquier parte y  $R$  es igual a la unidad. Esto se conoce como la *Ley de un solo precio*.

Lamentablemente, este postulado difícilmente se verifica en la vida real. Si bien existen bienes por cuya naturaleza la Ley de un solo precio se cumple con un elevado grado de aproximación (por ejemplo, el precio del oro), en el caso de otros las diferencias son notorias (por ejemplo, el precio de un corte de pelo). Básicamente, este imperfecto arbitraje puede deberse a la existencia de cualquiera de los siguientes factores:

- i) No todos los bienes son internacionalmente comercializables.
- ii) Costos de transporte.
- iii) Aranceles y otras restricciones al comercio.
- iv) Diferenciación de mercados.
- v) Falta de información acerca de las oportunidades de arbitraje.

Si no se comercializan todos los bienes, podemos separar los mismos en transables y no transables. En ese caso, el tipo de cambio real se redefine de la siguiente manera:

$$R = \frac{P_T}{P_{NT}} = \frac{S \times P^*}{P_{NT}}$$

donde  $P_T$  y  $P_{NT}$  son los precios de los transables y no transables respectivamente,  $S$  es el tipo de cambio nominal y  $P^*$  son los precios externos de los bienes transables.

### «El Índice BigMac®»

Un típico ejemplo de no cumplimiento de la Ley de Un Solo Precio, resulta de la comparación internacional del precio de una hamburguesa BigMac. Este bien es perfectamente homogéneo, ya que es elaborado de acuerdo a un estándar internacional. Sin embargo, su precio es diferente según los países, de acuerdo a lo que puede apreciarse en los ejemplos que se citan en la tabla más abajo. Las razones para ello son múltiples: este bien no es internacionalmente comercializable; se elabora domésticamente, con componentes del costo que son diferentes según los países, bajo estructuras impositivas diversas, y para mercados muy diferenciados.

Precio de una hamburguesa BigMac (en dólares, a Abril 2000)

Israel	3.58
Inglaterra	3.00
Japón	2.78
Francia	2.62
USA	2.51
Argentina	2.50
Chile	2.45
Alemania	2.37
Polonia	2.28
México	2.22
España	2.09
<b>Uruguay</b>	<b>1.93</b>
Indonesia	1.83
Brasil	1.65
Rusia	1.39
Hong Kong	1.31
China	1.20

Fuente: Revista *The Economist*

### 13.6.2. La Paridad de Poderes de Compra

Una forma menos restrictiva de la Ley de Un Solo Precio es no exigir que el arbitraje se cumpla para todos y cada uno de los bienes, aunque sí para el conjunto de ellos. Cuando  $P$  y  $P^*$  se refieren a canastas de bienes, entonces la *Paridad de Poderes de Compra* (PPC) postula que el precio de esta canasta debe ser el mismo en todas partes:  $P = S \cdot P^*$ . Obviamente, si la Ley de Un Solo Precio se cumple para cada bien en particular, y si la ponderación de los distintos bienes en las canastas es la misma, entonces la PPC también debe necesariamente verificarse.

Aún así, la PPC difícilmente se cumple en su versión más estricta. En parte, debido a los motivos mencionados en el apartado anterior, y en parte debido a que las ponderaciones de los bienes en las canastas no son iguales. Es evidente que las ponderaciones de los distintos bienes no tiene por qué ser necesariamente la misma en la canasta de consumo uruguaya, japonesa o canadiense.

Una formulación alternativa de la PPC, más corrientemente utilizada, es su versión *relativa*. Esta supone que si bien la PPC no se cumple para los niveles de precios, sí se cumple en tasas de variación. Esto equivale a asumir que la tasa de inflación interna ( $\pi$ ) es aproximadamente igual a la tasa de inflación internacional ( $\pi^*$ ) más la tasa de devaluación ( $\delta$ ):

$$\pi = \pi^* + \delta$$

Esta afirmación es consistente con el supuesto de que si bien puede haber diferencias de precios a nivel internacional debido a los costos de arbitraje, estos costos no varían en el tiempo.

### 13.6.3. Inflación, devaluación y competitividad

La PPC relativa es una referencia corrientemente utilizada para hablar de *adelanto* o de *atraso cambiario*. En particular, cuando la tasa de inflación doméstica es mayor que la suma de la inflación internacional más la tasa de devaluación se habla de atraso cambiario, y esto se asocia a la idea de una pérdida de competitividad para la economía, la cual se encarece respecto del resto del mundo.

Sin embargo, esto no es necesariamente así. Aunque pueden citarse múltiples argumentos, para demostrar que el atraso cambiario no es un buen indicador de pérdida de competitividad alcanza con el siguiente razonamiento:

Supongamos, para mantener el análisis simple, que el tipo de cambio y el nivel de precios internacionales están absolutamente fijos. Supongamos, adicionalmente, que en la economía se producen dos clases de bienes. Unos son de origen manufacturero e internacionalmente comercializables, por lo cual puede asumirse que para ellos se verifica la Ley de Un Solo Precio. En la medida en que la inflación internacional sea nula, y que el tipo de cambio esté fijo, su precio interno también está fijo. La otra clase de bienes no está sujeto a comercio internacional, por lo que su precio se determina internamente de acuerdo a las condiciones del mercado. Estos bienes suelen ser más intensivos en la utilización de mano de obra, y normalmente se asocian a la actividad del sector productor de servicios.

El hecho de que un bien sea o no comercializable depende de los costos de arbitraje. Si el costo del arbitraje (transporte, aranceles, etc.) es virtualmente nulo en relación al precio, el bien tenderá a mantener un precio internacional uniforme, y en una economía pequeña su precio interno estará determinado por el precio internacional. Si el arbitraje es relativamente costoso, por ejemplo debido a las distancias, entonces el bien no estará sujeto a comercio internacional y su precio se determinará domésticamente. Entre ambos casos extremos, puede definirse una clase de bienes que sólo son comercializables regionalmente dado que sus costos no permiten el arbitraje más allá de los países vecinos. En el Uruguay, entre otros casos, podría imaginarse así a los servicios turísticos, donde tres de cada cuatro turistas ingresados provienen de Argentina o Brasil.

Por su propia naturaleza, es normal que el sector manufacturero incorpore un mayor progreso tecnológico que aumente la productividad de la mano de obra. Cuando la productividad en este sector aumenta, los salarios también tienden a hacerlo. No así el precio de su producto, ya que este se encuentra determinado a nivel internacional. En esta situación, el sector que produce bienes no comercializables debe contratar mano de obra encarecida por la competencia del otro sector, por lo cual traslada este costo a sus propios precios. Como puede apreciarse, el índice general de precios de la economía aumenta, aunque el tipo de cambio y los precios internacionales estén fijos, porque en su composición el precio de los bienes no comercializables ha aumentado. En resumen, el progreso tecnológico en el sector manufacturero produce una tasa de inflación superior a la tasa de devaluación más la inflación internacional. Esto aparece como atraso cambiario, pero en realidad es una situación de equilibrio donde no ha habido pérdida de competitividad de la economía. Por el contrario, ha habido una mejora tecnológica que aumenta la productividad de la mano de obra. Esta es la razón por la cual un corte de pelo cuesta normalmente más caro en Tokyo que en Montevideo, aunque un televisor pueda costar aproximadamente lo mismo, y ello no implique un problema de competitividad para el comercio exterior japonés.



### 13.7. Enfoques de la Balanza de Pagos

La balanza de pagos es, como se vió en el capítulo 12, un registro de las transacciones económicas entre los residentes de una economía y los residentes del resto del mundo.

Las transacciones financieras que se incluyen en la Balanza de Pagos son un aspecto sumamente importante, ya que establece el vínculo entre la misma y el balance monetario del banco central: si el banco central compra o vende moneda extranjera, lo hace entregando o retirando moneda nacional a cambio. Por lo tanto, estas transacciones afectan la base monetaria, y en consecuencia, la cantidad de dinero en la economía.

En la balanza de pagos, existen dos resultados de particular interés. El primero de ellos, es la diferencia entre exportaciones e importaciones de bienes y servicios. A esta diferencia se la conoce como *saldo en cuenta corriente* (CC) y refleja el saldo neto de las transacciones de naturaleza real. Como este saldo debe necesariamente tener una contrapartida financiera (referida al pago o al financiamiento del mismo), también refleja la variación de los activos financieros netos de la economía sobre el resto del mundo. Todo superávit tiene como contrapartida una acumulación de los derechos sobre el extranjero, mientras que todo déficit requiere de un financiamiento, el cual refleja un aumento de las obligaciones netas. En el primer caso, el patrimonio de la economía respecto del resto del mundo está aumentando, y en el segundo, cayendo.

Un punto particularmente importante a este respecto, es que un superávit en cuenta corriente refleja una acumulación de activos financieros externos. En particular, es una forma de inversión en el extranjero. Si esto es así, un superávit en cuenta corriente no necesariamente refleja una situación económica saludable, sino que puede implicar que los residentes no encuentren oportunidades de inversión dignas de ser explotadas en la economía y prefieran invertir en el resto del mundo. Por un razonamiento análogo, un déficit en cuenta corriente no es necesariamente malo pues debe compensarse, del lado de su financiamiento, con un ingreso de capitales. En otras palabras, el déficit en cuenta corriente puede ser causado por una economía sana y en crecimiento donde existen múltiples oportunidades de inversión a ser explotadas.

El segundo saldo de interés, es la *variación de reservas internacionales*, el cual refleja el incremento o la disminución de los medios de pago (principalmente oro y divisas) de aceptación internacional bajo el control de la autoridad monetaria para hacer frente a sus obligaciones. Este saldo es particularmente importante, dado que involucra la solvencia financiera del banco central, y por lo tanto, la del gobierno.

Pero concentrémonos en el saldo en cuenta corriente, y analicemos su significado a partir de distintos enfoques:

### 13.7.1. Exportaciones vs. Importaciones

La forma más simple de enfocar el saldo en cuenta corriente es a través de su propia definición, como la diferencia entre exportaciones ( $X$ ) e importaciones ( $IM$ ) de bienes y servicios.

$$CC = X - IM$$

Esta forma tan directa tiene como consecuencia que, si se desea incrementar el saldo en cuenta corriente, el problema se reduzca a cómo incrementar las exportaciones o cómo disminuir las importaciones. Las alternativas de política pueden ser múltiples: políticas de promoción de exportaciones, aranceles sobre las importaciones, fijación de cupos de importación, etc. Pero más frecuentemente, como política de corto plazo, la discusión se centra en la política cambiaria. Esto obliga a reflexionar acerca del rol del tipo de cambio y de los precios relativos sobre los flujos de exportaciones e importaciones.

### 13.7.2. Ingreso vs. Gasto

No obstante, una forma alternativa de observar el saldo en cuenta corriente es considerar la igualdad entre la oferta y la demanda final de bienes y servicios. La primera está dada por la suma del producto nacional bruto (PNB) más las importaciones. La segunda por la suma del gasto privado de consumo ( $C$ ), más el gasto del gobierno ( $G$ ), más el gasto de inversión ( $I$ ), más las exportaciones:

$$PNB + IM = C + G + I + X$$

En otras palabras, el saldo en cuenta corriente puede contemplarse como la diferencia entre el ingreso y el gasto de los residentes:

$$CC = X - IM = PNB - C - G - I$$

Desde este punto de vista, un déficit en cuenta corriente refleja un exceso de gastos sobre ingresos, y el rol del tipo de cambio sobre el saldo en cuenta corriente estará relacionado al modo en que las variaciones de precios relativos inducidas por una devaluación puedan afectar al ingreso y al gasto, respectivamente. Asimismo, existen alternativas a través de políticas directas de contención del gasto, tal como el manejo del gasto del sector público.

### 13.7.3. Ahorro vs. Inversión

Consideremos ahora los ingresos tributarios del gobierno (T). Teniendo en cuenta la igualdad entre producto e ingreso, y definiendo el Ingreso Disponible (Yd) como el ingreso neto de impuestos, la expresión anterior puede reescribirse como:

$$CC = \{Yd - C\} + \{T - G\} - I$$

Nótese que del lado derecho de la igualdad, el primer sumando equivale al Ahorro Privado ( $A_p$ ), definido como la diferencia entre los ingresos y los gastos corrientes. Del mismo modo, el segundo sumando es, por definición, el Ahorro del Gobierno ( $A_G$ ). En otras palabras, el déficit fiscal con el signo cambiado. La suma del ahorro del sector privado, más el ahorro del gobierno equivale al ahorro total de los residentes:

$$CC = A_p + A_G - I$$

De aquí surge que el saldo en cuenta corriente equivale a la diferencia entre ahorro e inversión. En la medida en que el ahorro de los residentes supere al nivel de acumulación de capital, el saldo en cuenta corriente será superavitario. En otras palabras, parte del ahorro nacional se direcciona como financiamiento hacia el resto del mundo, acumulando activos financieros externos. Si el nivel de inversión es más alto que el ahorro, entonces el saldo en cuenta corriente financia esta brecha. Esto no debería resultar sorprendente, ya que por definición el saldo en cuenta corriente es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Dado que las importaciones representan un ingreso para el resto del mundo, mientras que las exportaciones un gasto, entonces un déficit en cuenta corriente representa el ahorro externo ( $A_x$ ) derivado de sus transacciones con la economía. En otras palabras, es un modo de reencontrarse con la identidad de ahorro e inversión:

$$A_x + A_p + A_G = I$$

En esta forma de expresar el saldo en cuenta corriente resulta más evidente la relación conocida como los *déficit gemelos*: si todo lo demás permanece constante, entonces una caída en el ahorro del gobierno (esto es, un incremento en su déficit) se asocia a un aumento en el déficit en cuenta corriente. Por este motivo la recomendación de disminuir el déficit del gobierno se encuentra asociada a la corrección de déficits en cuenta corriente.

Este enfoque también se encuentra asociado al problema de los cambios en las preferencias del público por consumir. Si existen circunstancias que exacerbén la propensión del sector privado a gastar, por ejemplo el acceso a mejores condiciones de financiamiento o el acceso a nuevos productos, entonces esto repercutirá sobre el déficit en cuenta corriente.

#### 13.7.4. Los países y su "ciclo de vida"

Un enfoque particular que sintetiza algunos de los puntos de vista anteriores es el que observa el saldo en cuenta corriente en un contexto de decisiones intertemporales. Cuando los países se encuentran en vías de desarrollo, su ingreso es relativamente bajo, y por lo tanto también lo es su capacidad de generar ahorro. En contrapartida, suelen ofrecer oportunidades de inversión que requieren de financiamiento. Normalmente, los países pobres han acumulado menos capital que los países más ricos, lo cual implica que las inversiones deberían ofrecer retornos mayores. Por lo tanto, tiene sentido financiar esta brecha con ahorro externo. Esto es, con un déficit en cuenta corriente. Este déficit en cuenta corriente se descompone en dos: un déficit comercial (exportaciones menos importaciones de bienes y servicios) y la remuneración al capital. Un sostenido déficit en cuenta corriente implica, una vez más, una acumulación de endeudamiento neto con el resto del mundo, ya sea bajo la forma de endeudamiento externo o de inversión directa en la economía. En esta etapa, en consecuencia, el país aparece como deudor neto del resto del mundo. Esta situación se encuentra representada en el tramo izquierdo de la figura 13.2.

Esta situación debería continuar hasta que la economía se desarrolla y alcanza su madurez productiva. En ese momento, comenzaría a repagar el financiamiento recibido, para lo cual debe generar un superávit en cuenta corriente. Este superávit se alcanza en la medida en que el aumento en la inversión permite un incremento en las exportaciones netas de bienes y servicios que supere los pagos al resto del mundo por concepto de intereses y utilidades. Así debería continuar hasta que, a su vez, sea capaz de financiar a otros países en su misma situación inicial. Durante todo este período, las exportaciones superan a las importaciones (en otras palabras, los ingresos superan a los gastos). Este ingreso neto representa un ahorro para la economía derivado de sus transacciones con el resto del mundo, el cual se utiliza, en primer lugar, para repagar el financiamiento recibido, y en segundo lugar para financiar la brecha entre inversión y ahorro en nuevos países. Al cabo de esta etapa, el país debería convertirse en acreedor neto del resto del mundo y comenzar a percibir los ingresos financieros derivados de su condición de tal.

Este enfoque fue desarrollado, principalmente, para entender la naturaleza de los déficits en cuenta corriente normalmente registrados por las economías en vías de desarrollo. Aunque muchos países parecen no seguir este comporta-

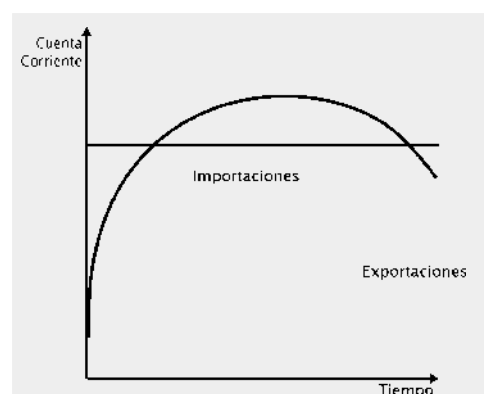


Fig. 13.2 Exportaciones e Importaciones de Bienes y Servicios en un Modelo de Ciclo de Vida

miento, vale la pena mencionar el caso de los Estados Unidos, que –hasta hace relativamente pocos años- parecía haberse ajustado a este patrón: durante el siglo pasado recibió financiamiento del resto del mundo, al tiempo que incurría en un déficit de cuenta corriente. Hacia fines de siglo ya se encontraba generando superávit en cuenta corriente, y durante la primera mitad de este siglo se convirtió en el mayor acreedor mundial, para concluir en la década de los 70s financiando déficits comerciales con los ingresos derivados de sus inversiones en el resto del mundo. Curiosamente, pocos años después la cuenta corriente misma volvió a ser deficitaria, y el país volvió una vez más a ser deudor neto del resto del mundo: ¿tal vez la teoría necesite extenderse para explicar una cuarta e imprevista etapa?

Este enfoque también es útil para comprender de qué modo el saldo en cuenta corriente es útil para asignar intertemporalmente posibilidades de gasto. Así como una economía en vías de desarrollo puede financiar niveles de gasto que superan su nivel de ingreso a través de déficits en cuenta corriente a cuenta de sus mayores ingresos futuros, también puede resultar óptimo financiar caídas temporales del ingreso incurriendo en déficits de cuenta corriente: esto permite que las caídas en el gasto sean menos pronunciadas que las caídas en el ingreso, y viceversa. En otras palabras, la cuenta corriente da la posibilidad de suavizar las fluctuaciones en el gasto que se registrarían de otro modo.

### 13.7.5. Los ingresos autónomos de capital

En general, dentro de la balanza de pagos, es normal referirse a los movimientos de capital como *financiando* los déficits o superávits en cuenta corriente. Esto parece tener implícita una relación de causalidad en la cual los movimientos de capital están determinados por las necesidades de financiamiento de la cuenta corriente.

Sin embargo, muchas veces los movimientos de capital son autónomos. Por ejemplo, es notorio que muchos países latinoamericanos han recibido fuertes ingresos de capital bajo la forma de inversión directa, en particular siguiendo procesos de privatización de empresas públicas. Lo mismo sucede contemporáneamente con países del este europeo, y ha sucedido en el pasado en circunstancias tan disímiles como en el caso de las transferencias determinadas por las compensaciones de post-guerra, o por los masivos ingresos de capital a los Estados Unidos registrados durante la década de los 80'.

En cualquier caso, los ingresos masivos de capital implican un aumento en el nivel del gasto interno. Por ello, algunos países imponen controles a los ingresos de capital, como modo de gestión de la demanda agregada. Los países en estas condiciones sufren apreciaciones reales en su tipo de cambio, ligadas a este incremento del gasto interno. Esta apreciación se encuentra asociada a

una pérdida de competitividad de la economía, y en consecuencia, a un déficit en cuenta corriente. Pero en este caso, vale la pena notar que no se trata de un déficit generado por decisiones de producción y de gasto que requiere un financiamiento: la causalidad es más bien a la inversa. Son los movimientos de capital que determinan un déficit en cuenta corriente, y las variaciones en los precios relativos son solamente el mecanismo de transmisión de los movimientos de capital hacia las transacciones en bienes y servicios.



## Conceptos claves

mercado de cambios	estabilizadores automáticos
tipo de cambio fijo	disciplinadores
tipo de cambio flotante	financiamiento inflacionario
apreciación y depreciación de la moneda	arbitraje
devaluación y revaluación de la moneda	paridad
flotación sucia	riesgo cambiario
paridad deslizando	posición abierta
control de cambios	posición cerrada
bandas de flotación	cobertura de riesgo
spread	competitividad
mercado de contado o spot	ley de un solo precio
mercado a término o forward	paridad de poderes de compra
	enfoques de la balanza de pagos

## PROBLEMAS Y PREGUNTAS

1. Suponga que Ud. es un exportador y planea recibir un pago de U\$S 500.000 dentro de algunos meses, cuando concrete un embarque de sus productos a Brasil. Pero usted debe producir hoy, y pagar los insumos y demás costos en moneda nacional, para lo cual dispone del dinero correspondiente. Explique el concepto de riesgo cambiario, y si Ud. actualmente está afectado. Si ese es el caso, mencione las alternativas o instrumentos financieros que conozca para cubrirse de este riesgo.
2. Explique el concepto de tipo de cambio real y discuta el significado del llamado atraso cambiario. Discuta por qué sería necesario ajustar la evolución del tipo de cambio real por productividad antes de sacar conclusiones sobre posibles pérdidas o ganancias de competitividad.
3. Suponga que la ley de un solo precio se cumple para cada bien, y que todos los bienes son internacionalmente comercializables: ¿bajo estas condiciones se cumple necesariamente la paridad de poderes de compra?
4. ¿Qué opina Ud. de la propuesta de comparar el precio de una hamburguesa MacDonald respecto a los demás países del mundo, como indicador de competitividad? ¿Qué podría decirse a favor o en contra de este criterio?
5. ¿Qué podemos esperar que le suceda a la cotización del peso argentino en nuestro país, si la inflación uruguaya es de un 50% anual, mientras que la inflación argentina es solamente un 5%?





## LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS ACTUALES

### 14.1. El crecimiento económico

#### 14.1.1. Concepto e indicadores

La capacidad de una nación de contribuir al mejoramiento de los niveles de vida de sus habitantes depende crucialmente de su tasa de crecimiento económico de largo plazo. A pesar de ello gran parte de los análisis y debates de la opinión pública sobre cuestiones económicas se focalizan en general en temas de corto plazo. Por ejemplo, concentran la atención los datos recientes de la inflación o el desempleo, o la reciente crisis financiera internacional o la eventualidad de una recesión, cuando, al decir del Ec. Paul Samuelson, estos sucesos no son más que pequeñas ondas en la gran ola que podemos identificar con el crecimiento.

Existirá *crecimiento económico* en un país cuando se incrementa de manera sostenida la cantidad de bienes y servicios a disposición de la población. Una medida adecuada del crecimiento económico lo constituye la variación del producto real *per cápita*.

Las variaciones en la tasa de crecimiento económico, aunque aparentemente pequeñas, conducen a importantes diferencias en el ingreso del ciudadano promedio. Si comparamos, por ejemplo, la experiencia de Australia y Japón. En 1870 el producto bruto *per cápita* de Australia superaba en alrededor de 5 veces y media al de Japón. En los siguientes 109 años, el PBI real *per cápita* de Australia creció a una tasa del 1.1% anual, conduciendo a que en 1979 el PBI real australiano fuera 3.2 veces más alto que el inicial. Por su parte, Japón lo hizo a una tasa del 2.7% por año, lo que llevó a que su PBI *per cápita* fuera 17.6 veces mayor al de 1870. Si bien la diferencia entre ambas tasas de crecimiento anual no parece muy importante, ello condujo a que en 1979 Japón igualará el PBI *per cápita* de Australia.

Uruguay, hacia mediados de este siglo, presentaba un nivel de producto *per cápita* comparable al de los países europeos. Tal como se aprecia en el cuadro 14.1, en 1955 su PBI *per cápita* representaba poco más de un 44% del PBI *per cápita* estadounidense, y era similar al de Francia y Bélgica, pero superior al de España, Taiwan y Corea. En 1990, 35 años después, estos últimos tres países lo habían superado, y representaba tan sólo una cuarta parte del PBI *per cápita* de EEUU. La explicación de estos cambios se encuentra en las diferentes tasas de crecimiento anuales en este periodo: mientras Corea, Taiwan o España se ubican en entre los países con mayores tasas de crecimiento del PBI *per cápita*, Uruguay figura en el último lugar entre los países seleccionados.

**Cuadro 14.1 Producto Bruto interno per cápita y tasas de crecimiento anuales. 1955-199. Países seleccionados**

PAISES	1955		PAISES	1990		PAISES	Tasa de crecimiento en % (1)
	PBI per cápita	Indice		PBI per cápita	Indice		
EEUU	9273	100,0	EEUU	18054	100,0	EEUU	1,78
Suiza	8102	83,3	Suiza	16505	91,4	Corea	5,96
Australia	7210	74,2	Noruega	14902	82,5	Taiwan	5,81
Suecia	6624	68,1	Suecia	14762	81,8	Japón	5,71
Reino Unido	6199	63,8	Australia	14445	80,0	España	3,78
Dinamarca	5434	55,9	Japón	14331	79,4	Finlandia	3,29
Noruega	5067	52,1	Finlandia	14059	77,9	Noruega	3,13
Bélgica	5017	51,6	Dinamarca	13909	77,0	Francia	3,10
Francia	4770	49,1	Francia	13904	77,0	Brasil	2,84
Finlandia	4523	46,5	Bélgica	13232	73,3	Bélgica	2,81
Uruguay	4285	44,1	Reino Unido	13217	73,2	Dinamarca	2,72
Argentina	4249	43,7	España	9583	53,1	Suecia	2,32
Chile	2620	26,9	Taiwan	8063	44,7	Reino Unido	2,19
España	2614	26,9	Corea	6673	37,0	Suiza	2,05
Japón	2053	21,1	Argentina	4706	26,1	Australia	2,01
Costa Rica	1972	20,3	Uruguay	4602	25,5	Costa Rica	1,65
Brasil	1517	15,6	Chile	4338	24,0	Paraguay	1,53
Paraguay	1249	12,8	Brasil	4042	22,4	Chile	1,45
Taiwan	1116	11,5	Costa Rica	3499	19,4	Argentina	0,29
Corea	879	9,0	Paraguay	2128	11,8	Uruguay	0,20

(1) Tasas de crecimiento del PBI per cápita en promedios anuales del período 1955-1990.  
Fuente: Alan Heston y Robert Summers: Penn World Table V. 5.6.

Diferencias aparentemente menores en las tasas anuales de crecimiento económico afectan significativamente el nivel del ingreso *per cápita* en el largo plazo.

Así, un país que experimente una tasa de crecimiento del 1% por año, en tanto la población no crezca, luego de 70 años duplicaría su ingreso por persona, mientras si la tasa fuera de 3% lo duplicaría tan sólo en 24 años.

#### 14.1.2. Las fuentes del crecimiento económico

La producción de bienes y servicios dependerá de las cantidades disponibles de insumos y factores de producción, como materias primas, tierra, capital, trabajo; y del rendimiento de estos factores en términos de producto. Esto último señala la eficiencia del proceso productivo denominada productividad total de los factores.

Para simplificar, consideramos sólo dos factores de producción: el capital y el trabajo. El primero, en principio, se refiere sólo al capital físico (equipo, maquinaria y construcciones), si bien también podría incluirse cualquier otro tipo de factores susceptibles de ser acumulados, tales como el conocimiento o las habilidades de los trabajadores. El segundo factor, el trabajo, no es acumulable aunque puede aumentar a una tasa determinada. También se podría considerar otros recursos no reproducibles como, por ejemplo, la tierra o la energía. Por último, la tecnología disponible determina las combinaciones y transformaciones posibles de estos dos factores. Es decir, la producción de bienes y servicios.

La relación entre el producto y los factores de producción se representa por la función de producción, la que se expresa como:

$$Q = F(K;L)$$

Dicha función se define a nivel agregado, es decir relaciona el producto total en términos reales (Q) de una economía, con el capital (K) y la mano de obra disponible (L).

Una forma de la función de producción muy utilizada es la denominada Cobb-Douglas, representada por la siguiente expresión:

$$Q = A K^{\epsilon_k} L^{\epsilon_L}$$

Donde A representará la productividad total de factores, mientras que  $\epsilon_k$  y  $\epsilon_L$  corresponden a la elasticidad producto del capital y el trabajo, respectivamente. Esta formulación de la función de producción se suele utilizar por la facilidad de identificación de las posibles fuentes de crecimiento del producto.

Los factores de producción y la productividad de los mismos son las fuentes de crecimiento del producto.

De acuerdo con la expresión planteada si la productividad y los factores de producción son constantes, la función de producción indicará que el producto será también constante y, por lo tanto, no habrá crecimiento económico.

### 14.1.3. La contabilidad del crecimiento

Una vez determinadas las fuentes del crecimiento económico resulta de utilidad identificar la relación existente entre la tasa de crecimiento del producto y las tasas de crecimiento de los factores y la productividad, sobretodo si el interés es el diseño de políticas económicas que promuevan el crecimiento. Partiendo de la función de producción planteada se puede obtener esa relación:

$$\Delta Q/Q = \Delta A/A + \epsilon_k \Delta K/K + \epsilon_L \Delta L/L$$

Donde  $\Delta Q/Q$  simboliza la variación del producto en términos porcentuales,  $\Delta A/A$  la de la productividad,  $\Delta K/K$  la del stock de capital y  $\Delta L/L$  la de la mano de obra. La elasticidad producto con respecto al capital,  $\epsilon_k$ , es el porcentaje de incremento en el producto resultante de un incremento del 1% en el stock de capital. Del mismo modo, la elasticidad producto con respecto al trabajo,  $\epsilon_L$ , será el porcentaje de crecimiento en el producto resultante de un 1% de incremento en el total de trabajo utilizado. Como se recordará las elasticidades son magnitudes que toman valores entre 0 y 1.

La relación entre la tasa de crecimiento del producto y las tasas de crecimiento de los factores productivos y la productividad se denomina *ecuación fundamental de la contabilidad del crecimiento*.

De acuerdo a ella el crecimiento del producto de una economía puede provenir de tres fuentes:

- i) el crecimiento en la productividad total de factores  $\Delta A/A$ .
- ii) el crecimiento del capital  $\Delta K/K$ .
- iii) el crecimiento de la mano de obra  $\Delta L/L$ .

Transformando dicha expresión puede descomponerse el crecimiento del producto por trabajador:

$$\Delta(Q/L)/(Q/L) = \epsilon \Delta(K/L)/(K/L) + \Delta A/A$$

Simbolizando las variables per cápita por minúsculas se puede expresar lo anterior como:

$$\Delta q/q = \epsilon \Delta k/k + \Delta A/A$$

Si suponemos que se produce algún tipo de innovación en los procesos productivos que hace posible aumentar la producción en 10%, utilizando las mismas cantidades de capital y trabajo, de acuerdo a la última expresión, significaría que  $\Delta A/A = 10\%$ . Dado que  $K/L$  no sufre modificaciones el primer término del lado derecho es igual a cero, por lo que el producto por trabajador,  $q$ , se habrá incrementado en 10%.

Ahora bien, supongamos que la inversión de las empresas en bienes de capital excede el nivel de depreciación, por lo que el *stock* de ese factor se incrementa. Esto es  $\Delta K/K$  será mayor a cero, por ejemplo igual a un 10%, en tanto que la mano de obra y la productividad se mantienen incambiadas ( $\Delta L/L = \Delta A/A = 0$ ). Ante tal incremento en el *stock* de capital ¿qué ocurrirá con el nivel de producto y con el nivel del producto por trabajador? De la definición de función de producción se obtiene que si el capital se incrementa, el producto también lo hará. Sin embargo, debido a la presencia de rendimientos marginales decrecientes, el capital adicionado será menos productivo que el ya existente, por lo cual el crecimiento del producto y del producto por trabajador será menor al 10%. Precisamente, esta es la razón por la cual, el capital y el capital por trabajador se hallan multiplicados por un factor menor a 1 en las expresiones anteriores. Razonamiento similar puede hacerse para el caso en que se verificara un incremento en el factor trabajo.

Un aumento del capital por trabajador da lugar a lo que se denomina *intensificación o profundización en el uso del capital*. Análogamente, un aumento de la cantidad de trabajo, con *stock* de capital incambiado, resulta en lo que se denomina *intensificación o profundización en el uso de la mano de obra*.

Por tanto, en términos del producto por trabajador, éste puede incrementarse por:

- i) el crecimiento en la productividad total de factores ( $\Delta A/A$ )
  - ii) la intensificación en el uso del factor capital ( $\Delta k$ )
- Por tanto, en términos del producto por trabajador, éste puede incrementarse por:
- i) el crecimiento en la productividad total de factores ( $\Delta A/A$ )
  - ii) la intensificación en el uso del factor capital ( $\Delta k$ )

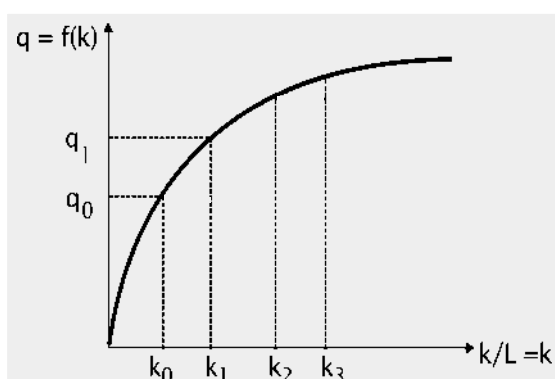
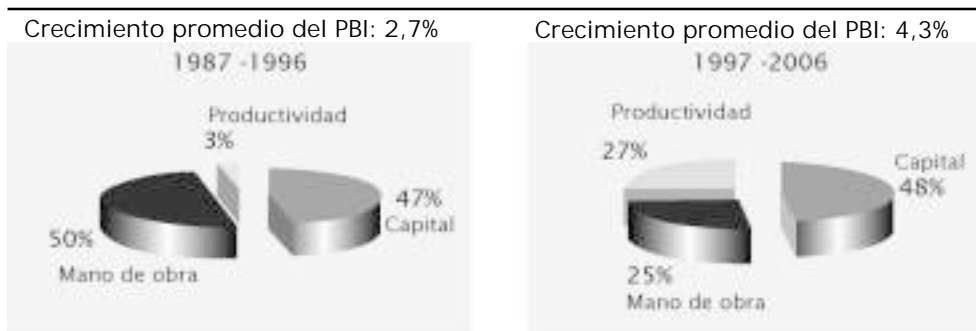


Figura 14.1 La concavidad de la función de producción

La presencia de rendimientos decrecientes determina la concavidad de la función de producción. Como se observa en la figura 14.1. a medida que  $K/L$  aumenta el incremento obtenido en el producto por trabajador,  $q$ , será menor. Como se ha señalado, la ecuación fundamental del crecimiento establece una relación entre el crecimiento del producto y sus determinantes, variando el peso relativo de cada uno de estos últimos de acuerdo a la estructura de cada economía, por lo cual deberá estimarse para cada caso. Existen no obstante estimaciones a nivel agregado, para Latinoamérica, como las que se presentan en la figura 14.2.



Fuente: Morgan Stanley Dean Witter, publicado en *Gazeta Mercantil Latinoamericana*, 18-24 de octubre de 1996

Figura 14.2 Crecimiento del índice promedio en los países latinoamericanos

Observemos que, según estas estimaciones, en el período 1987-1996 en Latinoamérica el aumento en la productividad explica tan sólo un 3% del crecimiento, mientras que en las proyecciones para el período 1997-2006 su contribución ascendería a 27%.

#### 14.1.4. Una perspectiva dinámica del crecimiento: el modelo de Solow

La principal preocupación respecto a la ecuación fundamental es que si bien contabiliza las fuentes del crecimiento no provee ninguna explicación sobre cómo se originan. Dicho de otro modo, esta aproximación no explica por qué suceden las variaciones en las tasas de crecimiento de los insumos fundamentales –trabajo y capital-. El crecimiento del *stock* de capital, por ejemplo, no es una cuestión simple, en tanto es el resultado de las decisiones de ahorro e inversión realizadas por las familias y las empresas.

El objetivo de un modelo de crecimiento es no sólo determinar las fuentes del mismo sino además la explicación de cómo el proceso evoluciona en el tiempo, es decir de su dinámica. Consideremos el famoso modelo de crecimiento económico desarrollado en 1956 por el premio Nobel en economía Robert Solow, el que se ha constituido en el marco básico para la investigación sobre el crecimiento. Este modelo, además de clarificar cómo la acumulación de capital y el crecimiento económico se interrelacionan, resulta de utilidad para analizar otras cuestiones tales como la relación entre el nivel de vida de un país en el largo plazo y su tasa de ahorro, su tasa de crecimiento poblacional y la de progreso técnico. Es más, permite una aproximación a cuestiones tales como si el crecimiento económico se estabilizará, se acelerará o se detendrá.

Debemos establecer los supuestos en que dicho modelo se basa, éstos son:

i) la tasa de crecimiento de la población es positiva igual a  $n$ . Es decir es una proporción fija de la población la que está en edad de trabajar. Así,  $L_t$  simboliza el número de trabajadores disponibles en el año  $t$ . Esto implica que la población total y la población económicamente activa crecen a una misma tasa que se supone fija e igual a  $n$ .

ii) al comienzo de cada año  $t$  la economía tiene un stock disponible de capital igual a  $K_t$ . Durante cada año  $t$  el capital ( $K$ ) y el trabajo ( $L$ ) son utilizados para generar el producto total de la economía ( $Q$ ). A su vez, parte del producto en cada año es invertido en nuevo capital o en reemplazar el que se ha desgastado.

iii) la economía es cerrada (sin comercio exterior) y no hay compras del gobierno, por lo que la parte del producto que no se invierte es consumida por las familias. Esto implica que la relación entre consumo, producto e inversión en cada año será la siguiente:

$$C_t = Q_t - I_t$$

Dado que la población y la mano de obra en esta economía crecen a una misma tasa, es conveniente considerar el producto, el consumo y el *stock* de capital por trabajador, lo que se simboliza en minúsculas:

$$\begin{aligned} q_t &= Q_t / L_t && \text{producto por trabajador en el año } t \\ c_t &= C_t / L_t && \text{consumo por trabajador en el año } t \\ k_t &= K_t / L_t && \text{capital por trabajador en el año } t \end{aligned}$$

Esto permite evaluar cómo el producto por trabajador, así como el consumo por trabajador y la razón capital-trabajo varían en el tiempo. En rigor, en términos de la teoría del crecimiento es más relevante considerar el producto y el consumo *per cápita*, esto es con respecto a la población total. No obstante, en este caso, la consideración sólo de la cantidad de trabajadores resulta equivalente, en tanto los trabajadores son un porcentaje constante de la población. Por lo tanto, lo que se establezca respecto a la tasa de crecimiento del producto o el consumo por trabajador, tendrá validez respecto a la tasa de crecimiento del producto o el consumo *per cápita*.

Como se recordará, la cantidad de producto que puede obtenerse con cantidades de insumos dados lo determina la función de producción, la que relaciona el producto total y las cantidades totales de insumos: capital y trabajo. Por su parte, bajo determinados supuestos, la función de producción puede expresarse en términos por trabajador como:

$$q_t = A f(k_t)$$

Si suponemos, por el momento, que  $A=1$ , es decir que la productividad no varía, la expresión anterior evidencia que en cada año  $t$  el producto por trabajador  $q_t$  dependerá del monto disponible de capital por trabajador  $k_t$ . La función de producción es creciente y su inclinación refleja la presencia de rendimientos decrecientes con respecto al capital. Cuando la relación capital-trabajo es alta, su incremento tiene un efecto relativo menor sobre el producto por trabajador.

Para visualizar la trayectoria del crecimiento de un país utilizamos la figura 14.3. Allí se representan la función de producción, la de ahorro y la de inversión para distintos niveles de capital por trabajador. La función de ahorro, en tanto es una fracción constante del producto, tendrá la misma forma que la función de producción, pero se situará por debajo de esta última, dado que esa propor-

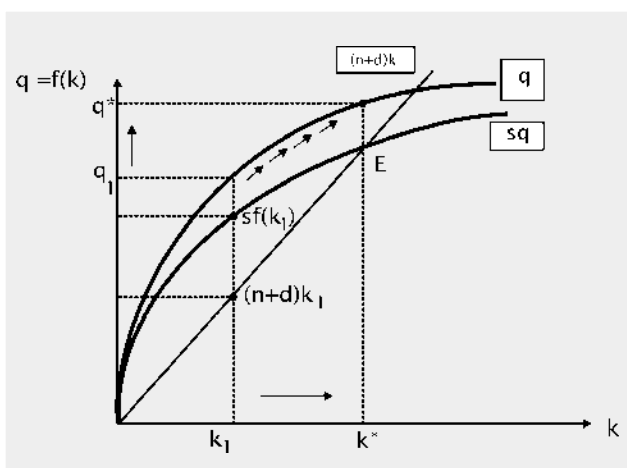


Figura 14.3 Trayectoria hacia el estado estacionario

ción es menor a uno ( $s < 1$ ). La función de inversión es una recta que parte del origen y cuya pendiente es  $n+d$ . Dado que estamos analizando una economía cerrada, la inversión será igual al ahorro doméstico. Por lo tanto, para que el capital crezca a una tasa  $n$ , el ahorro debe proveer lo necesario para cubrir la depreciación y la ampliación del *stock* de capital para las nuevas generaciones.

La distancia entre la curva que representa la función de producción *per cápita* y la curva de ahorro per cápita corresponde el consumo per cápita,  $c$ , para distintos niveles del capital por trabajador. Del mismo modo, la distancia entre la curva de ahorro  $sq$  y la recta de inversión  $(n+d)k$ , señala el exceso o déficit de ahorro para que el *stock* de capital se incremente a la tasa  $n$ , para distintos niveles de capital por trabajador. Partiendo de valores de la relación capital por trabajador menores a  $k^*$ , donde el ahorro excede la inversión necesaria para que el *stock* de capital aumente a la tasa de crecimiento poblacional  $n$ , se incrementa la relación capital-trabajo. En el punto  $k_1$ ,  $sf(k_1)$  es mayor que  $(n+d)k_1$ . En la trayectoria de crecimiento señalada por las flechas debajo de la función de producción, el consumo por trabajador también se incrementa. El crecimiento del producto *per cápita* y del consumo se detiene al alcanzar el punto  $k^*$ , o sea al alcanzar el estado estacionario. Uno de los resultados del modelo de Solow es que, en ausencia de crecimiento de la productividad, la economía alcanza un estado estacionario en el largo plazo.

► El *estado estacionario* es aquel en el cual el producto por trabajador y el capital por trabajador son constantes y por lo tanto también lo es el consumo por trabajador.

El que  $q_t$ ,  $c_t$  y  $k_t$  sean constantes en el tiempo no significa otra cosa que el producto  $Q$ , el capital  $K$  y el consumo  $C$  están creciendo a la tasa  $n$ .

De lo anterior se desprende que países que parten de niveles bajos de capital por trabajador, al aumentar el nivel de ahorro de la economía y por ende la inversión, alcanzan niveles más altos de consumo *per cápita*. De allí la preocupación de los hacedores de políticas por estimular el ahorro y la inversión con el fin de mejorar los niveles de vida de largo plazo de la población.

No obstante, de acuerdo al modelo de Solow, esta estrategia tiene un límite. Si no hay cambios en la productividad, el incremento del capital por trabajador indefinidamente puede conducir a que el consumo *per cápita* no aumente significativamente o aún que no lo haga en absoluto. Esto se aprecia en el mismo gráfico para un nivel de  $k$  a la derecha de  $k^*$  en que la recta  $(n+d)k$  intersecta la función de producción  $q$ , a partir del cual comenzaría a reducirse el producto destinado al consumo, hasta ser igual a cero.

La explicación de este resultado es la existencia de rendimientos decrecientes al capital, lo que determina que cuanto mayor sea el *stock* de capital ya existente, menor será el resultante en términos de disponibilidad de bienes por persona.



### El efecto del incremento en la tasa de ahorro en el modelo de Solow

Supongamos que un país ha alcanzado su estado estacionario con una tasa de ahorro  $s_1$ , relativamente baja. El gobierno instrumenta una política de estímulo al ahorro, como por ejemplo mediante incentivos tributarios. Si la política da resultado el nivel de ahorro de esa economía aumentará excediendo el nivel necesario para mantener el estado estacionario ya alcanzado. Esto conduciría a que el nivel de capital por trabajador aumente desde  $k_1$  hacia  $k_2$ , en la figura 14.4. El producto *per cápita*, por su parte, aumentará de  $q^*_1$  a  $q^*_2$ . A su vez, esto sólo será posible si el producto  $Q$  se incrementa, durante dicha transición, a una tasa superior a la poblacional,  $n$ . Cuando se alcanza el nuevo estado estacionario con el producto *per cápita* en  $q_2$  y el ratio capital-trabajo en  $k_2$ , la tasa de crecimiento de  $Q$  y  $K$  vuelve a reducirse a  $n$ . En conclusión, de acuerdo al modelo un aumento en el ahorro nacional determina un incremento transitorio en la tasa de crecimiento y un aumento permanente en el nivel del producto *per cápita* y en el coeficiente capital-trabajo. Observemos que la tasa de crecimiento de largo plazo no se modifica, en la medida que más tarde o más temprano se alcanza un nuevo estado estacionario donde todas las variables se incrementan a la tasa de crecimiento poblacional  $n$ .

### El aumento de la productividad total de factores en el modelo de Solow

Los efectos de un aumento en la productividad total pueden originarse, entre otras razones, por la introducción de cambios técnicos. Una mejora tecnológica implica que con igual cantidad de insumos es posible producir más unidades de producto. Esto se representa como un desplazamiento hacia arriba de la función de producción, en la medida que el factor  $A$  será ahora mayor que 1. En la figura 14.5 panel a) se representa este desplazamiento de la función de pro-

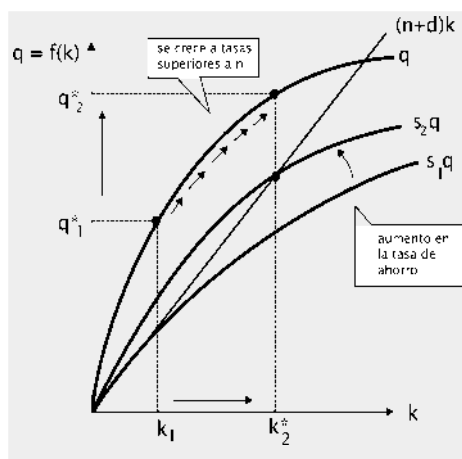


Figura 14.4 Incremento en la tasa de ahorro

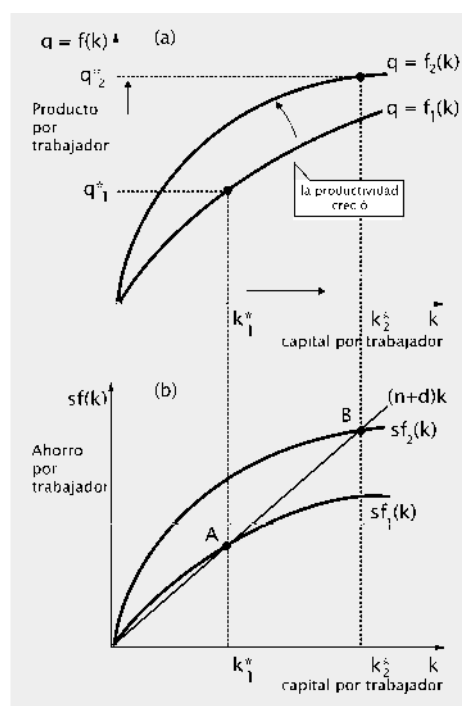


Figura 14.5 Incremento de la productividad

ducción, en la que  $f_1(k)$  representa la función de producción inicial y  $f_2(k)$  la nueva función, una vez que operó la mejora en la productividad. Esto es,  $f_2(k) = Af_1(k)$  en la que  $A > 1$ . En la figura 14.5 panel b) se observa el efecto que esto produce en el marco del modelo de Solow. Nuevamente el nivel de capital por trabajador en el estado estacionario se determina por la intersección entre la curva de ahorro y la recta de inversión, punto en el cual el stock de capital está creciendo a la tasa de crecimiento poblacional  $n$ . Antes del aumento en la productividad este punto lo determinará la intersección entre la curva de ahorro que se origina de la función de producción inicial  $sf_1(k)$  y la recta  $(n+d)k$  y corresponde a  $k^*_1$  en dicho gráfico. Una vez que el aumento en la productividad ocasionó el desplazamiento de la curva de producción, la nueva curva de ahorro resultará ser  $sf_2(k)$ . En consecuencia existirá un nuevo punto de intersección de la curva de ahorro con la recta de inversión, correspondiente a un nuevo nivel de capital por trabajador en el estado estacionario,  $k^*_2$ , situado a la derecha de  $k^*_1$ . En la figura 14.5 panel a) observamos como el nuevo *stock* de capital de equilibrio determina, a su vez, un nuevo nivel de producto por trabajador,  $q^*_2$ , superior a  $q^*_1$ , en un nuevo estado estacionario.

Tanto el aumento en la tasa de ahorro, como el aumento en la productividad determinan que la economía se traslade a un nuevo estado estacionario en el que el producto por trabajador y el capital por trabajador son más elevados. Una vez que se alcanza el nuevo estado estacionario las magnitudes *per cápita* se mantienen constantes o, lo que es lo mismo, el producto, el capital y el consumo total crecen a la misma tasa que lo hace la población.

Sin embargo, es de notar, que existen límites para el aumento de la tasa de ahorro, dado que la misma no puede ser superior al 100% del ingreso. Por lo que, el aumento en la tasa de ahorro no puede considerarse una fuente para mejorar los niveles de vida de la población en forma continua. En consecuencia, de acuerdo al modelo de Solow la única forma en que una economía puede transitar hacia estados estacionarios en los que los niveles de producto per cápita sean siempre superiores es mediante un continuo aumento en la productividad.

Dado que en la formulación de la función de producción la productividad  $A$  es considerada como un factor multiplicativo de la función  $f(k)$  y, por lo tanto, su evolución no queda determinada por el propio modelo, este tipo de modelos se denominan como de crecimiento exógeno.

#### 14.1.5. El crecimiento en economía abierta

Con el fin de simplificar su presentación se presentó el modelo de Solow bajo el supuesto de una economía cerrada, lo que determina que la inversión doméstica deba ser igual al ahorro doméstico. En la actualidad, los procesos de crecimiento de cualquier economía se encuentran fuertemente influenciados por el contexto internacional, a través de sus relaciones comerciales y financieras en el mercado mundial.

## El crecimiento y los flujos internacionales de capitales

En una economía abierta la inversión doméstica puede financiarse tanto con ahorro interno como con el externo. Para analizar los cambios que conlleva el considerar una economía abierta a los flujos internacionales de capitales, supongamos que el mundo se divide en dos regiones: una rica (el Norte) y otra pobre (el Sur). Ambas se encuentran en estado estacionario en el sentido de Solow, creciendo a la tasa de crecimiento poblacional, las que además se suponen idénticas. La región Norte tiene una tasa de ahorro superior al Sur, lo que determina, de acuerdo al modelo, que en el estado estacionario el Norte tenga un producto por trabajador y un coeficiente capital-trabajo superiores al Sur.

En la medida que la producción en el Norte es más intensiva en capital que en el Sur la productividad marginal del capital será mayor en esta última, lo que se reflejará en una tasa de interés más alta. En este escenario es dable esperar que el capital fluya desde el Norte al Sur, lo que en términos de la balanza de pagos significa que en el Norte la balanza en cuenta corriente será superavitaria y en el Sur deficitaria.

La región con bajo nivel de capital por trabajador experimentará un flujo de entrada de capitales que hará crecer el *stock* de capital por encima de la tasa de crecimiento poblacional, por lo que la relación capital-trabajo crecerá y también lo hará el producto *per cápita*. En forma opuesta, la región Norte experimentará una salida de capitales que hará que su relación capital-trabajo decrezca en la medida que el *stock* de capital no podrá seguir incrementándose a la tasa de crecimiento poblacional  $n$ , y lo mismo ocurrirá con el producto por trabajador. Una vez que el ahorro a nivel mundial se reasigne, ambas regiones alcanzarán un nuevo estado estacionario en el que sus respectivos productos crecerán a la tasa  $n$ , manteniéndose constantes el producto *per cápita* y el capital *per cápita*.

De acuerdo al modelo de Solow el flujo libre de capitales entre las economías debería tener como efecto la reducción de la brecha entre los países en términos de producto y capital *per cápita*, es decir que todos los países tienden a converger a un estado estacionario común.

Una crítica que se realiza a este modelo es que el flujo de capitales desde los países ricos hacia los países pobres, de modo que opere tal convergencia entre sus niveles de vida a lo largo del tiempo, no sólo lo determina la escasez relativa de un factor. Es más, se señala que existen otros factores que determinan que la rentabilidad privada no sea tan atractiva como para que nuevas inversiones se radiquen en las economías pobres. Ejemplo de ello puede ser la situación macroeconómica, o las características socio-institucionales y políticas, que pueden generar una alta incertidumbre a los potenciales inversores sobre el futuro retorno de sus emprendimientos. Por ello, si bien la escasez relativa de capital determina una alta rentabilidad social para las nuevas inversiones, no necesariamente neutraliza los efectos negativos que sobre la rentabilidad privada determinan el resto de los factores.

## El crecimiento y el comercio internacional

En los debates sobre las estrategias de crecimiento que imperaron en las décadas de los 50s y 60s se enfrentaban dos posiciones: la de los partidarios del llamado *crecimiento hacia afuera* o de los modelos de crecimiento basados en la promoción de exportaciones por una parte, y los partidarios del crecimiento a partir del modelo de sustitución de importaciones o *crecimiento hacia adentro*.

Existe una abundante contrastación empírica que demuestra que la orientación hacia afuera ha alcanzado mayores logros en términos de crecimiento que la orientación hacia adentro. Distintos factores fundamentan la existencia de relaciones causales entre la opción por una u otra orientación y el desempeño de las economías en el largo plazo.

Los modelos que procuraron el crecimiento a través de la sustitución de importaciones han promovido la producción a escalas ineficientes, restringidos por los menores tamaños relativos de los mercados de los países menos desarrollados. Para algunos tipos de productos el mercado nacional no tiene el tamaño necesario para que las firmas operen a niveles eficientes de escala, lo que unido a la protección determina la existencia de monopolios. El único modo para superar las restricciones para los países con mercados domésticos pequeños ha sido precisamente la especialización en la producción y la exportación de esos bienes de modo de aprovechar plenamente las economías de escala en dichos rubros. Esto ha aumentado la productividad y, por lo tanto ha generado crecimiento.

En segundo lugar, una economía abierta permite que la competencia con el exterior estimule a las empresas locales a mejorar su eficiencia productiva y la calidad de sus productos, lo que conduce también al mejoramiento de la productividad. Por otra parte, la existencia de protección estimula la distracción de esfuerzos por parte de la clase empresarial a gestionar instrumentos de protección en lugar de mejorar el desempeño de las empresas.

Por último, en economías orientadas hacia afuera las empresas tienen la oportunidad de estar en permanente contacto con las firmas que operan en el mercado internacional, por lo que el conocimiento y la incorporación de los avances tecnológicos se procesa con mayor rapidez que en un mercado aislado por instrumentos de protección. Este aumento en la velocidad de la transferencia tecnológica produce también aumentos más rápidos en la productividad y, por lo tanto, mayor crecimiento que en una situación de mercado protegido.

### 14.1.6. Los modelos de crecimiento endógeno: el rol del capital humano

Los modelos de crecimiento más recientes incorporan la noción de capital en una versión diferente a la considerada por Solow. El factor capital incluye el llamado capital humano es decir el *stock* de habilidades y conocimientos del que dispone una economía producto de la inversión realizada en educación, en la capacitación en el trabajo, en actividades de investigación y desarrollo en el

sector productivo o en la investigación científica. En este sentido el factor trabajo deja de ser relevante para explicar el crecimiento dado que lo que importa realmente es su calidad y ésta depende de la acumulación de conocimientos, habilidades, etc.

Por otra parte, en estos modelos la contribución del capital a la explicación del crecimiento es mayor que lo que se desprende del modelo de Solow. La idea básica en esta nueva línea teórica es que la inversión en capital ya sea físico o humano crea externalidades positivas. Es decir, las inversiones no sólo mejoran la capacidad productiva de la empresa que la realiza sino también la de su entorno. Esta es una de las razones que determinan que las empresas intensivas en la realización de actividades de investigación y desarrollo tiendan a localizarse próximas unas a otras.

En segundo lugar, la presencia de estas externalidades ha permitido introducir rendimientos crecientes a escala.

Estos modelos, en su versión más simplificada, consideran que la función de producción es:

$$Q = AK$$

Donde A es una constante que explicaría, cambios en la producción no reflejados en K, y K representa combinación de capital físico y humano. En esta especificación la función de producción tiene una forma lineal. En términos de producto por trabajador se expresa como:

$$q_t = Ak_t.$$

Si la función de ahorro la suponemos similar a la utilizada en el modelo de Solow, es decir como una proporción del producto, la función de inversión es idéntica y, por lo tanto será igual en términos per cápita a:

$$I_t = (n+d)k_t$$

Supondremos además que se trata de una economía suficientemente productiva como para que la tasa de ahorro, s, sea mayor a (n+d), por lo que la pendiente de la recta de ahorro será mayor que la correspondiente a la recta de inversión.

La representación gráfica en la figura 14.6 demuestra que, en este marco, no existe un punto de intersección entre estas dos funciones y, por lo tanto, no existirá un esta-

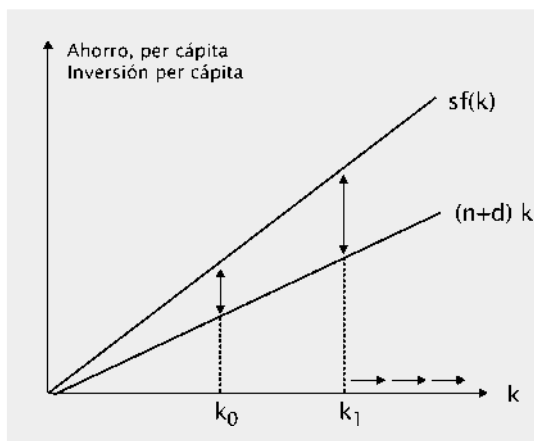


Figura 14.6 Ahorro e inversión en los modelo Ak

do estacionario. La diferencia entre la tasa de ahorro y la inversión necesaria para que el *stock* de capital crezca a una tasa igual a la del crecimiento de la población, para distintos niveles de capital por trabajador, puede ser siempre creciente, implicando, en consecuencia, que la tasa de crecimiento de la economía será también creciente.

Un aumento en la tasa de ahorro, por ejemplo, puede resultar en un aumento permanente en la tasa de crecimiento y no meramente transitorio como ocurría en el modelo de Solow. Por este motivo, en este marco teórico, las políticas de promoción del ahorro (y la inversión) afectan la tasa de crecimiento de largo plazo de manera positiva.

Precisamente, una de las diferencias fundamentales entre los modelos de crecimiento endógeno y los de crecimiento exógeno es que la tasa de crecimiento en el estado estacionario en los primeros puede ser positiva, aun cuando el factor A no se incremente. La tasa de crecimiento del estado estacionario depende, en cambio, de decisiones que toman los individuos, es decir, de variables endógenas tales como la tasa de ahorro y la acumulación de capital humano, en lugar de depender de que una variable como A crezca a una tasa exógena. Por ello son denominados modelos de crecimiento endógeno.

#### 14.1.7. ¿Los países pobres serán ricos algún día?

El supuesto de rendimientos decrecientes del capital en el modelo neoclásico de Solow supone la convergencia entre naciones. Como se señaló, la tasa de crecimiento de una economía que parte de un nivel de capital inferior al del estado estacionario será tanto mayor cuanto mayor sea esa diferencia, la que decrecerá al reducirse la diferencia del nivel de capital con el de estado estacionario. Esto implica que, si las economías se diferencian únicamente en el nivel inicial de capital por trabajador pero tienen la misma tasa de crecimiento poblacional, además de la misma propensión a ahorrar e idéntico acceso a la tecnología, las economías pobres deberían crecer más que las ricas. En segundo lugar, dado que en dicho modelo la tasa de crecimiento del producto *per cápita* es proporcional a la tasa de crecimiento del capital *per cápita*, resulta que a mayor nivel inicial de producto *per cápita* menor será la la tasa de crecimiento.

El modelo de Solow propone lo que se conoce como *hipótesis de convergencia*, la que establece que existe una relación inversa entre el nivel de renta *per cápita* inicial y la tasa de crecimiento de los países. Por el contrario, en la teoría del crecimiento endógeno una ventaja inicial de un país sobre otro en el nivel de capital humano resultará en una diferencia permanente en los niveles de producto *per cápita* entre países.

Las fuertes externalidades positivas asociadas a la acumulación de capital humano, hacen que el país inicialmente más rico, como resultado de su mejor

dotación de ese tipo de capital, logre un nivel de producto tan elevado que le permite mantener indefinidamente la delantera. De esa forma, es el propio proceso de crecimiento económico que determina que el capital humano se incremente. Cuanto más rica es una economía permitirá que más personas puedan educarse, pero además lo harán por más tiempo, mayor será el número de trabajadores que empleen las tecnologías más modernas y, por lo tanto, se acumulará mayor capital humano. Esto, a su vez, posibilitará mayor crecimiento futuro.

Tal divergencia en las predicciones en ambas modelizaciones explica que la comprobación empírica de la existencia de convergencia entre los países se constituyera en la prueba fundamental para demostrar cuál de las dos generaciones de modelos –los nuevos de crecimiento endógeno o los tradicionales de crecimiento exógeno– reflejan mejor la realidad.

La publicación en los años ochenta de una monumental base de datos del producto y otros agregados macroeconómicos a precios de paridad de poderes de compra posibilitó la abundancia de estudios empíricos sobre este tema. En uno de los primeros (De Long, 1988) se encuentra que existía una relación no negativa entre la tasa de crecimiento en el período 1960-1985 y el nivel inicial del producto en 1960 para 114 países, refutando la predicción neoclásica.

Durante la década de los noventa numerosos trabajos salieron al cruce respondiendo que tal evidencia no contradecía la predicción del modelo de Solow. Este modelo sostiene que la tasa de crecimiento está inversamente relacionada con la distancia que separa a la economía de su estado estacionario, pero éste último, se argumentaba, será distinto dependiendo de las características que cada economía presente en términos de su tasa de ahorro, sistemas impositivos, legales, acceso a tecnología, etc. Por lo tanto, la convergencia en el sentido de Solow debería evaluarse en economías que presenten similitudes en estos aspectos. La evidencia empírica les dio la razón, y los estudios aplicados a estados de un mismo país (los estados de EE.UU.) o a regiones de una misma área económica (regiones de los países europeos) encontraron una relación inversa significativa entre el nivel inicial del producto y la tasa de crecimiento posterior.

La aplicación del llamado test de convergencia a la misma muestra de 114 países y para el mismo período que evaluó De Long, pero incorporando además del nivel de producto *per cápita* inicial otras variables, confirmó la hipótesis de convergencia. Aceptando que las variables que se adicionaron están relacionadas con los niveles tecnológicos e institucionales que determinan la posición del estado estacionario se ha interpretado el hallazgo de una relación negativa entre el nivel del producto inicial y la tasa de crecimiento como una nueva evidencia de convergencia. Las variables adicionales consideradas fueron: la tasa de ahorro, la tasa de escolarización primaria y secundaria, la participación del consumo del sector público en el producto, una medida de las distorsiones entre los precios internos e internacionales de los bienes de inversión, con lo que se pretendía reflejar el diferente acceso a la tecnología, y variables que

procuraban capturar el nivel de inestabilidad política y social, tales como el número de revoluciones y golpes de estado, o indicadores de inseguridad como el número de asesinatos cada 100.000 habitantes. La incorporación de esas variables permitió obtener conclusiones adicionales. En primer lugar, los países que en 1960 habían invertido más en educación tendieron a crecer más aceleradamente en los 25 años posteriores. Por el contrario, el consumo del sector público –del que se excluyó la educación y el gasto militar- evidenció un efecto negativo sobre la tasa de crecimiento. Del mismo modo, las economías con mayores distorsiones en los precios de los bienes de inversión experimentaron una tasa de crecimiento menor. Por su parte, la mayor inestabilidad política y social se acompañó también de un menor crecimiento económico. Y, por último, al igual que en el modelo de Solow, la tasa de ahorro se correlacionó positivamente con la tasa de crecimiento.

Los sucesivos trabajos empíricos encontraron más de 50 variables que tenían ya sea una relación positiva o negativa con el crecimiento, pudiéndose señalar entre ellas la desigualdad en la distribución de la riqueza, las políticas macroeconómicas, la inflación, el nivel de desarrollo del sector financiero, entre otras. Esto ha planteado la sospecha que siempre es posible hallar alguna variable que se asocie significativamente a la tasa de crecimiento económico. Para algunos autores esto constituye una prueba de la debilidad de los resultados los que, por lo tanto, no deberían tomarse en cuenta, mientras para otros el problema es la imposibilidad de jerarquizar cada una de las variables en la determinación de la tasa de crecimiento de largo plazo de las economías.

¿Qué resultados arroja el desarrollo reciente de investigaciones sobre la cuestión del crecimiento económico?

i) la evidencia empírica disponible, hasta ahora, confirma la predicción del modelo neoclásico, en el sentido de que existe un proceso de convergencia entre los países, al menos cuando se controlan un conjunto de variables que, de algún modo, dan cuenta de las diferencias institucionales y tecnológicas existentes entre ellos.

ii) la tasa de ahorro es un determinante importante de la tasa de crecimiento.

iii) la inversión en capital humano juega un rol clave en la determinación de la tasa de crecimiento de largo plazo.

iv) la inversión de carácter privado parece ser determinante para un mayor crecimiento. Dado que ésta se encuentra positivamente asociada a la apertura comercial, se establece el grado de apertura de la economía como un determinante positivo de los procesos de crecimiento.

v) un alto nivel de gasto público, para algunos investigadores, se relaciona con un menor crecimiento. En la medida que las acciones del gobierno siempre se tienen que financiar, por ejemplo con mayores im-



puestos, ello puede producir distorsiones que desestimen la inversión. Si dichas acciones no inciden positivamente en el incremento de la productividad privada, el efecto neto sobre el crecimiento será negativo.

vi) la inestabilidad social e institucional tienen un claro efecto negativo sobre el crecimiento.

Algunos casos concretos de desempeño exitoso en términos de crecimiento, en este siglo, ilustran claramente estas conclusiones. Por ejemplo en Corea o Japón, las tasas de ahorro alcanzaron niveles espectaculares de hasta 70% del ingreso. La rápida recuperación del liderazgo en menos de una generación de Alemania y Japón, a pesar de la destrucción de gran parte de su *stock* de capital físico en la Segunda Guerra Mundial, según algunos analistas lo explica la retención de poblaciones altamente educadas y su apuesta a sistemas educativos de excelencia. América Latina, por el contrario, constituiría un contra ejemplo en la que su baja tasa de ahorro en términos comparados, la mala gestión pública, la sucesión de períodos de alta inestabilidad política y social explicarían sus dificultades para lograr altas tasas de crecimiento sostenidas.

## 14.2. El desarrollo económico

### 14.2.1. Concepto e indicadores

Existe desarrollo económico cuando la población de un país experimenta una mejora en su bienestar durante un largo período de tiempo

Ligado a este concepto surge el de *subdesarrollo*. Para caracterizar a un país por su nivel de desarrollo, se considera el mayor o menor bienestar que su población ha alcanzado, en relación con el de otros países. Una mejora en el bienestar de la población implica no sólo un mayor ingreso *per cápita* promedio, sino mejores condiciones de vida para todos los habitantes de la misma. La evaluación del desarrollo de un país debe considerar el crecimiento económico del mismo y las transformaciones de su estructura socio-económica y política.

Para medir el grado de desarrollo de una nación se deben utilizar indicadores representativos de la evolución de un conjunto amplio de características socio-económicas de la misma. Algunos de los más utilizados son: el ingreso per cápita, la conformación de la canasta de consumo representativa, el porcentaje de hogares bajo la línea de pobreza, la distribución del ingreso, el grado de alfabetización y/o la escolaridad promedio de la población, la esperanza de vida al nacer, la cantidad de médicos y/o camas de hospital por habitante, el respeto institucional de los derechos individuales de la población.

En el caso de Uruguay, independientemente de la valoración que se realice con respecto al proceso económico seguido durante este siglo, el bienestar de la población en términos promedio se ha acrecentado. Si se considera la evolución durante el presente siglo de la tasa de mortalidad infantil -medida que

resume no sólo el nivel sanitario sino también el nivel socio-económico de los estratos más bajos de ingreso- o la esperanza de vida al nacer, como indicadores de la calidad de vida, en general Uruguay presenta avances significativos.

Otra evidencia la proporciona la comparación de la evolución de la estructura de consumo entre 1935, año en que se estimó la primer canasta de consumo para una familia obrera residente en Montevideo, y la correspondiente a 1994, última estimación disponible, la que muestra cambios que pueden ser considerados indicativos de mayor bienestar. Mientras que en 1935 casi un 49% del gasto se destinaba a alimentación, en 1994 ese porcentaje desciende a 32%. Durante ese tiempo, se observa un incremento del gasto en bienes y servicios, denominado como resto en la figura 14.7, que poseen una mayor elasticidad-ingreso. Mientras en 1935 tan sólo el 16% se destinaba a salud, educación, diversión, etc., 60 años después constituía el 35% del gasto.

Dado que la canasta de 1935 correspondía a una familia obrera de Montevideo, para realizar una correcta comparación se consideró la estructura del gasto de los hogares pertenecientes al tercer decil de ingresos de Montevideo para el año 1994.

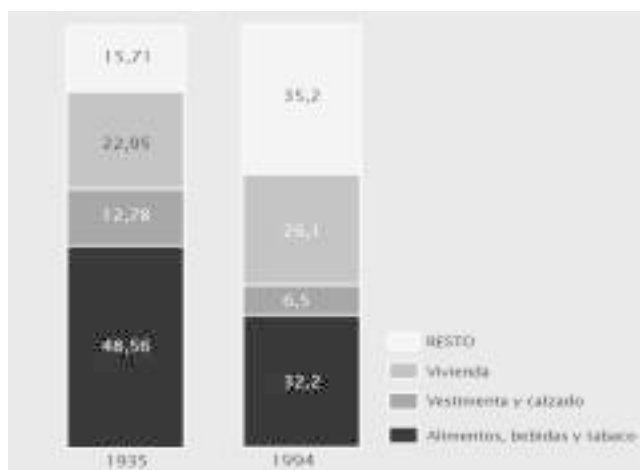


Figura 14.7 Comparación de canastas de consumo

A pesar de estos indicadores, como observamos en el cuadro 14.2 donde se presentan los resultados de la encuesta que sobre este tema realizó CEPAL en un conjunto de países de Latinoamérica, tan sólo algo más de la mitad de los jóvenes considera que sus oportunidades de bienestar han mejorado respecto a las que tenían sus padres.

A partir de 1990 las Naciones Unidas, con el objetivo de lograr un indicador comprensivo de todos los aspectos que involucra el desarrollo, y adecuado

Cuadro 14.2 Percepción de las oportunidades de bienestar

“¿ Cree Ud. que sus oportunidades de mejorar su nivel de vida son hoy día mejores, iguales o peores que las que tuvieron sus padres ?”

Los porcentajes corresponden a aquellos que creen tener mejores oportunidades.

País	Porcentaje del total	Porcentaje de jóvenes de hasta 24 años de edad
Argentina	61	60
Chile	42	36
México	65	63
Paraguay	62	54
Perú	47	41
Uruguay	51	51
Venezuela	55	49

Fuente: Cuadro tomado de *Panorama Social de América Latina*, CEPAL (1997), sobre la base de *Latinobarómetro 1995: opiniones y actitudes de los ciudadanos sobre la realidad económica y social*.

para la necesaria comparación de la evolución entre países, elabora el *índice de desarrollo humano*.

El *índice de desarrollo humano* (IDH) es un indicador que combina tres características básicas del desarrollo: nivel sanitario, conocimientos y poder adquisitivo.

El IDH toma valores entre cero y uno, clasificándose a los países en tres grupos: de desarrollo humano alto para valores superiores a 0.8, de desarrollo humano medio para valores entre 0.5 y 0.79 y de desarrollo humano bajo para valores inferiores a 0.5. Tratándose de un indicador que se elabora a escala internacional, debe basarse en información estadística disponible en todos los países, lo que explica la selección de variables realizada para su elaboración. Al igual que otras medidas de resumen, tenderá a simplificar la realidad de los países, encubriendo las diferencias al interior de los mismos; no obstante resulta de gran utilidad contar con un indicador que permita la comparación entre países y el análisis de la evolución en términos de desarrollo de los mismos. La metodología de elaboración del mismo se presenta en el recuadro “El índice de desarrollo humano; un *ranking* internacional”, así como los resultados que permiten observar cuál es la posición que ocupa Uruguay en el mundo de acuerdo a dicho índice.

## «El índice de desarrollo humano: un ranking internacional».

El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), elabora desde 1990 un ranking internacional de los países pertenecientes a dicha organización, a través del índice de desarrollo humano (IDH).

A tales efectos se define el desarrollo humano como "un proceso mediante el cual se amplían las oportunidades de los individuos, las más importantes de las cuales son la vida prolongada y saludable, el acceso a la educación y el disfrute de un nivel de vida decente". Sin duda existen otros aspectos de la vida humana que resultan esenciales para el desarrollo, que no se toman en cuenta en la elaboración del IDH porque no existen estadísticas, a nivel internacional, con criterios uniformes de elaboración y la necesaria continuidad, que permitan cuantificar su incidencia en el desarrollo humano.

Para el cálculo del IDH se consideran tres aspectos esenciales del desarrollo humano: nivel sanitario, conocimientos y poder adquisitivo.

El indicador de longevidad elegido es la esperanza de vida al nacer.

Los conocimientos se miden a través de dos variables: el alfabetismo de los adultos y la mediana de los años de escolaridad de la población, con una ponderación de dos tercios y un tercio respectivamente para construir el indicador de acceso a la educación.

El acceso a niveles de vida decentes, se mide a través de la capacidad de adquirir bienes para satisfacer necesidades por parte de los individuos, el logaritmo del PBI per cápita a precios de paridad de poderes de compra es un buen indicador de la misma.

El IDH es un índice de privación. Se calculan los desvíos en los indicadores seleccionados en relación a valores máximos correspondientes a cada uno de los aspectos considerados, el valor del índice resulta de un promedio de estos desvíos. Su rango de variación oscila entre cero y uno. Valores del índice superiores a 0,8 permiten la clasificación del país como de alto desarrollo; cuando el valor del índice se ubica entre 0,79 y 0,5 se considera al país como de desarrollo humano medio; valores inferiores del índice se asocian a situaciones de bajo desarrollo humano.

En los cuadros se presentan los resultados de algunos países y regiones para 1999 del último ranking en base a datos del año 1997, sobre un total de 174 países.

Clasificación según IDH	Valor índice
<b>Desarrollo Humano alto</b>	<b>0,904</b>
1 Canadá	0,932
3 Estados Unidos	0,927
34 Chile	0,844
39 Argentina	0,827
<b>40 Uruguay</b>	<b>0,826</b>
<b>Desarrollo humano medio</b>	<b>0,662</b>
46 Trinidad y Tobago	0,797
58 Cuba	0,765
79 Brasil	0,739
84 Paraguay	0,730
112 Bolivia	0,652
<b>Desarrollo humano bajo</b>	<b>0,416</b>
142 Sudán	0,475
152 Haití	0,430
174 Sierra Leona	0,254

	IDH
<b>Total Mundial</b>	<b>0.706</b>
Países en desarrollo	0.637
Africa subsahariana	0.463
Estados árabes	0.626
Asia Oriental	0.712
Asia Sudoriental y el Pacífico	0.695
Asia meridional	0.544
<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>0.756</b>
Europa Oriental y la CEI	0.754
Países Industrializados	0.919

*Nota: los países que figuran en la primera línea de cada una de las categorías son los primeros en el ranking internacional en esa categoría.*

*Fuente: Informe sobre desarrollo humano, Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo, 1999.*

### 14.2.2. Las instituciones internacionales y los procesos de desarrollo

En 1944, a partir de los acuerdos de Bretton Woods, se creó el Banco Mundial (BM) con el cometido de brindar apoyo económico, asistencia técnica y asesoramiento a los países en materia de crecimiento y desarrollo. Los fondos con los que cuenta el BM provienen de los aportes de los países miembros y de su capacidad de endeudamiento en el sistema financiero internacional, en cuyo caso los países miembros actúan como garantes de esas operaciones. En una primera etapa los préstamos se dirigieron a los países que se habían visto seriamente afectados por la Segunda Guerra Mundial, con el fin de facilitar la reconstrucción de sus economías. En una segunda etapa, se ha focalizado su acción en el apoyo a los países de menor desarrollo relativo.

En diciembre de 1959, por su parte, se creó el Banco Interamericano de Desarrollo (*BID*) con el objetivo de impulsar el desarrollo económico y social de los países de América Latina y el Caribe. En este caso los recursos que dispone provienen: del capital suscrito por los países miembros, del fondo de operaciones especiales con destino a proyectos de carácter social formado con aportes de sus integrantes; y los fondos fiduciarios, resultado de aportes especiales de algunos de los países miembros para operaciones muy específicas y, en general, destinadas a sectores de bajos ingresos. Este banco se constituyó con 19 países de América Latina y el Caribe más los Estados Unidos de Norteamérica. Posteriormente, ocurrieron sucesivas incorporaciones de países de la región y extrarregionales, ascendiendo a 45 los actuales miembros del mismo. Las operaciones del BID se dirigen de manera prioritaria a proyectos orientados a propiciar el crecimiento económico de la región, principalmente a través del cambio tecnológico de los sectores industrial, agrícola, energético y de transportes; y otros de carácter más general, que tienen como objetivo generar condiciones para el cambio de las estructuras económicas, sociales y políticas de los países. Dentro de estos se destacan los orientados a salud pública, educación, desarrollo urbano y preservación del medio ambiente.

En la mayoría de los casos, dado que por lo general son créditos concedidos a los países, la obtención de estos fondos para impulsar proyectos desarrollistas resulta en el incremento del endeudamiento de los mismos.

## 14.3. La distribución del ingreso y de la riqueza

### 14.3.1. Concepto e indicadores

El crecimiento económico no es condición suficiente para que un país alcance un mayor grado de desarrollo, deben verificarse además otras transformaciones. Por lo general se coincide con que aspectos tales como la distribu-

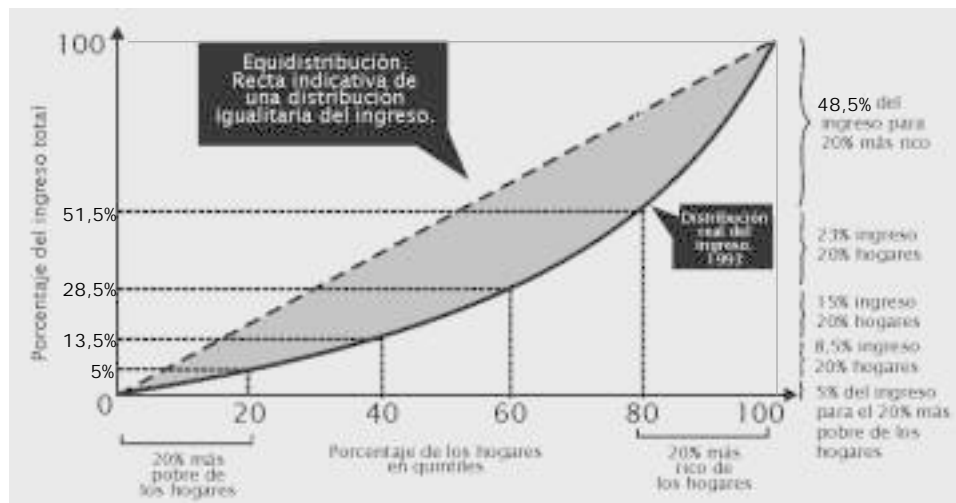
ción del ingreso y de la riqueza más igualitaria, la reducción de la pobreza, la capacitación de los recursos humanos y una mejora en la situación sanitaria de la población contribuyen a generar condiciones favorables para el desarrollo de un país.

► Los mercados, funcionando libremente, realizan la *distribución del ingreso* entre los factores productivos intervinientes en la producción.

La tecnología utilizada y las estructuras de mercado, determinan la participación en el ingreso de los distintos agentes económicos. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que dicha distribución se ve afectada por la existencia de políticas públicas, impositivas y de gasto, las que se implementan con el fin de evitar las consecuencias negativas de la desigual distribución del ingreso que puede generar el libre funcionamiento de los mercados. Para medir el grado de desigualdad en la distribución de los ingresos se utilizan generalmente dos tipos de herramientas: una de análisis gráfico, la *curva de Lorenz*, y otra de cálculo, el *índice de Gini*.

► La *curva de Lorenz* representa la relación existente entre grupos de población en un gráfico, ordenados de acuerdo a su grado de pobreza relativa, y su respectiva participación en el ingreso nacional.

En la figura 14.8. se presenta un ejemplo de la curva de Lorenz con datos aproximados para Uruguay para el año 1993. En el eje de las abscisas se representan los porcentajes de hogares, ordenados en quintiles, en un grado decreciente de pobreza. En el eje de las ordenadas se grafica el porcentaje del ingreso



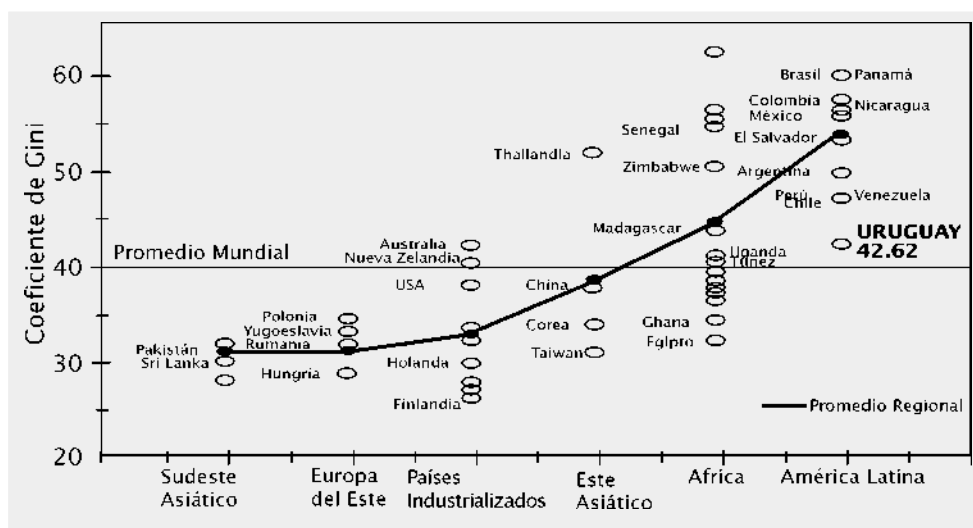
Valores aproximados. Fuente INE

Figura 14.8 Distribución del ingreso en 1993 (Índice de Gini-Curva de Lorenz)

total que estos hogares perciben. La recta punteada representa la equidistribución, es decir la distribución igualitaria de los ingresos. En cada punto de dicha recta cada quintil de la población recibe exactamente un quinto del ingreso total. Por su parte la línea curva, es la llamada curva de Lorenz, y representa la distribución del ingreso que realmente se observó. Cuanto más alejada se encuentra la curva de la recta de equidistribución más desigual será la distribución del ingreso en el país. En el gráfico se observa que al 20% de la población más pobre le correspondió el 5% del ingreso total, mientras, en el otro extremo, el 20% de la población más rico percibió el 48,5% del ingreso total del país en 1993.

El *Índice de Gini* resulta de dividir el área delimitada por la curva de Lorenz y la recta de equidistribución, entre el área total por debajo de dicha recta.

Los valores del mismo oscilarán, entre cero y uno, indicando valores cercanos a uno una distribución del ingreso menos igualitaria. En la figura 14.9 donde se representa gráficamente el índice de Gini para un conjunto de países en el año 1993, agrupados por zonas geográficas, se observa que los países latinoamericanos presentan una mayor desigualdad que el promedio mundial. Por su parte, Uruguay es el menos desigual entre los países latinoamericanos, siendo su índice de Gini similar al de Nueva Zelanda y Australia, los que a su vez son los países desarrollados más desiguales.



Fuente: Székely, M (2000)

Figura 14.9 Índice de Gini por región. 1993

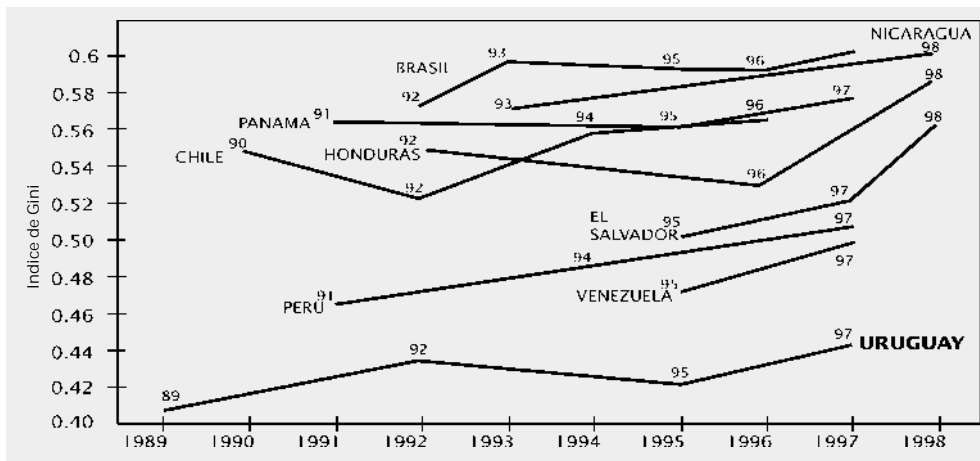


Figura 14.10 Evolución del Índice de Gini. Países Latinoamericanos

En la figura 14.10, donde se presenta la evolución entre 1989 y 1998 del índice de Gini para un conjunto de países latinoamericanos, se puede observar que durante la década del 90, de acuerdo a este indicador, se incrementó la desigualdad en la distribución del ingreso en América Latina. En el caso de nuestro país la desigualdad en la distribución del ingreso se habría incrementado levemente en el periodo 1989 y 1992, decreciendo luego hasta 1995, para después volver a incrementarse hasta 1997.

Sin embargo, otro estudio de realizado por Vigorito (2000) concluye que la distribución del ingreso en Uruguay "ha sufrido pocas modificaciones a lo largo del período considerado". Los coeficientes de Gini de esta última investigación se presentan en la cuadro 14.3.

Cuadro 14.3 Evolución del Índice de Gini para Uruguay.1986-1997. País urbano

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Ingreso total												
Sin valor locativo	42.54	41.55	43.31	42.34	42.89	42.86	44.9	41.72	43.03	43.02	43.62	43.11
Con valor locativo	41.12	39.76	41.82	40.11	40.5	40.59	43.1	39.23	40.34	40.1	40.44	40.15
Ingreso per cápita												
Sin valor locativo	41.33	40.52	40.45	41.13	41.6	41.77	42.03	40.24	42.08	42.76	43.23	43.39
Con valor locativo	40.9	40.11	40.11	40.49	40.9	41.05	41.54	39.55	40.85	41.28	41.52	41.76
Ingreso equivalente												
Sin valor locativo	41.65	40.7	42.43		41.63	41.71	42.03	40.04	41.98	42.28	42.78	42.79
Con valor locativo	40.95	39.84	41.67		40.39	40.45	40.99	38.72	40.17	40.29	40.49	40.67

Fuente: Vigorito (2000), "La distribución del ingreso en Uruguay entre 1986 y 1998", mimeo.  
 NOTA: Con valor locativo, resulta de la estimación por parte del propio hogar de lo que debería pagar por el alquiler de la vivienda que ocupa, si el mismo no fuese propietario de ella.  
 Ingreso per cápita surge de dividir el ingreso total del hogar entre el número de integrantes.  
 Ingreso equivalente surge de ponderar el ingreso de cada integrante del hogar por una escala de equivalencias que surge de la Encuesta de Gasto e Ingreso de los Hogares del INE (primer adulto=1, niño 0-4 años=0.67, niño 5-10=0.76, niño 11-17=0.69, pareja=0.41, otros adultos=0.60).



Los distintos análisis coinciden en que la desigualdad salarial contribuyó al incremento de la desigualdad total, mientras que los ingresos de pensiones y jubilaciones, por el contrario, contribuyeron a una mayor igualdad en la distribución del ingreso.

La desigual distribución de la riqueza, es decir la desigualdad en la propiedad de los factores productivos entre los agentes económicos, es uno de los determinantes de la existencia de desigualdades en la distribución del ingreso. Otros como las características socio-económicas y culturales del país, o el tamaño de las familias, o el acceso a los servicios sanitarios y culturales, también inciden en la existencia de *pobreza*.

Existen dos formas básicas de medir la pobreza: por el ingreso y por la satisfacción de necesidades básicas. Éstas a su vez pueden ser combinadas en lo que se denomina método integrado de la pobreza (MIP). Se trata de métodos complementarios basados en distintas fuentes de información. La medición de la pobreza por el método del ingreso requiere de estadísticas de ingresos de las familias, las que en Uruguay están elaboradas a partir de encuestas por muestreo, de allí que los resultados sólo estén disponibles para áreas geográficas mayores (total país, zonas urbanas o regiones). Los indicadores de pobreza en áreas geográficas menores (barrios de una ciudad, zonas de un departamento) se elaboran, por lo general, en base a un estudio de carácter censal de las mismas. Por su parte, los métodos de medición de la pobreza a partir del ingreso requieren la definición de una *línea de pobreza*.

**Una *línea de pobreza* se define como el valor monetario del ingreso que permite clasificar a las familias u hogares como pobres o no pobres, según se ubiquen por debajo o por encima de ese valor.**

El cálculo de la misma se realiza de acuerdo a distintas metodologías. En general se pueden agrupar en dos grandes tipos de líneas de pobreza: las de carácter absoluto y las relativas.

**La *línea de pobreza absoluta* establece un determinado monto de ingreso monetario, considerándose como pobre al que recibe ingresos menores al mismo.**

Dicho monto de ingreso monetario surge de tomar en cuenta los requerimientos nutricionales de la población. Considerando la estructura por edad, sexo y actividad de los miembros del hogar, se construye una canasta básica alimentaria (CBA) que refleja el consumo per cápita de alimentos considerado básico. La CBA es valuada en términos monetarios a los precios de mercado. Ella permite definir la línea de pobreza absoluta como el valor monetario correspondiente al valor de la CBA ajustado por un coeficiente mayor a uno, de manera de incorporar otras necesidades básicas no alimentarias (salud, educación, transporte y esparcimiento). Este coeficiente se calcula como el inverso de la participación de los gastos en alimentos en el total del gasto en consumo, el que será diferente para las zonas urbanas y las rurales. En mediciones recientes realizadas en Uruguay, y en otros países latinoamericanos, este coeficiente ha venido incrementándose, reflejando los cambios en la composición del consu-

mo de las familias de menores ingresos, coincidiendo con lo observado en las encuestas a los hogares en materia de gastos.

▶ Los hogares con ingresos *per cápita* menores al valor de la Canasta Básica Alimentaria se denominan *indigentes*. Por su parte, si el ingreso *per cápita* es menor a la línea de pobreza se definen como pobres.

Es de destacar que en procesos de crecimiento económico, los cambios en el consumo hacen que estas medidas de carácter absoluto, rápidamente dejen de representar las necesidades básicas de consumo de los ciudadanos. Por otra parte, es de destacar que estas tienen un alto contenido de subjetividad porque quien la construye es quien determina el consumo considerado básico.

▶ La *línea de pobreza relativa* se fija en torno a una medida, media o mediana, del ingreso de toda la población; de esta manera el umbral de la pobreza pasa a ser móvil y por tanto totalmente dependiente de la evolución de la economía.

Todos los indicadores de pobreza basados en el ingreso presentan falencias. Una importante proviene de su alta dependencia de la confiabilidad de las mediciones del ingreso y del consumo, las que, a su vez, tienen problemas propios de medida. A modo de ejemplo, se puede mencionar su alta variabilidad ante cambios en la coyuntura económica, por ejemplo debido a modificaciones en los precios relativos de los bienes. Es más, por lo general no es posible su utilización para evaluar la distribución intrafamiliar del ingreso, dado que no consideran si el ingreso efectivamente se destina a la satisfacción de necesidades básicas o a otro tipo de consumo.

La medición de la pobreza a través de la satisfacción de necesidades básicas se realiza mediante la construcción de un índice de *necesidades básicas insatisfechas* (NBI). El mismo se elabora en base a un conjunto de indicadores representativos del grado de satisfacción de las necesidades consideradas esenciales para asegurar una calidad de vida mínima. Algunos de esos indicadores se relacionan con la calidad de la vivienda (incluyendo tipos de construcción, materiales utilizados, hacinamiento, abastecimiento de agua potable, saneamiento). Otros miden el acceso a servicios de educación de los menores del hogar, los que influyen significativamente no sólo en los perfiles ocupacionales y en los niveles de ingreso correspondientes, sino también en el acervo cultural que pauta la adopción de distintos estilos de vida presentes y futuros. Por último, se incluyen indicadores de la capacidad de subsistencia del hogar, considerándose como representativo de la misma la instrucción formal del jefe del hogar u de otros integrantes del mismo perceptores de ingresos.

▶ Un hogar se considera que tiene *necesidades básicas insatisfechas* (NBI) y, por lo tanto, se define como pobre, si presenta niveles críticos en alguno o algunos de los indicadores de satisfacción de necesidades básicas.

La aplicación de esta metodología, si bien posee ventajas de aplicación como por ejemplo no depender de las medidas del ingreso y del consumo, no se

encuentra exenta de dificultades. Por ejemplo, esta no resulta adecuada en la detección de hogares pobres recientes, en tanto en esas situaciones el ingreso se reduce rápidamente pero el deterioro en las condiciones de la vivienda y el acceso a la educación ocurre más lentamente y por tanto no serán considerados con NBI. Por otra parte, este indicador tiene una tendencia a descender en el largo plazo, sin que ello represente cambios substanciales en los niveles de pobreza. Dado que para definir las necesidades básicas se aplican criterios subjetivos, los resultados en términos de medición de la pobreza variarán según cuales sean las necesidades consideradas, por tanto el indicador de NBI no reúne las condiciones de objetividad deseadas.

En el cuadro 14.4 se resumen los resultados agregados de Montevideo e Interior Urbano, para los años 1989, 1992, 1994 del MIP, el cual permite realizar una caracterización bidimensional de la pobreza.

		1989		1992		1994	
		BLP	SLP	BLP	SLP	BLP	SLP
Montevideo	Total	22.3	77.7	15.9	84.1	12.8	87.2
	HNBI	7.6	4.7	4.5	1.7	3.7	2.6
	HNBS	14.7	73.0	11.3	82.5	9.2	84.6
Interior Urbano	Total	21.8	78.2	18.7	81.3	15.7	84.3
	HNBI	9.8	8.7	6.5	5.3	6.0	6.4
	HNBS	12.0	69.5	12.2	76.0	9.7	77.9

Fuente: Cuantificación de la pobreza por el método del ingreso para el Uruguay Urbano en Aspectos metodológicos sobre medición de la línea de pobreza: el caso uruguayo. INE-CEPAL. Julio 1996

NOTA: BLP - Bajo la línea de pobreza. SLP - Sobre la línea de pobreza. HNBI - Hogares con necesidades básicas insatisfechas. HNBS - Hogares con necesidades básicas satisfechas.

Basándonos en la combinación de las medidas de NBI y líneas de pobreza se pueden clasificar a los hogares en cuatro tipos:

i) hogares en *condición de integración social*, son aquellos que no presentan carencias críticas y sus niveles de ingreso están por encima de la línea de pobreza;

ii) hogares en *condiciones de pobreza reciente*, son aquellos que perciben ingresos por debajo de la línea de pobreza;

iii) hogares en *condición de pobreza inercial o estructural*, son aquellos que perciben ingresos por encima de la línea de pobreza pero registran carencias críticas; y

iv) hogares en *condiciones de pobreza crónica*, son aquellos que perciben ingresos por debajo de la línea de pobreza y registran carencias críticas.

Dado que la pobreza no afecta de forma igualitaria a los distintos grupos sociales, por lo general, los estudios seleccionan grupos por: características raciales, edades, sexo, tipos de familias, nivel educativo alcanzado o zonas geográficas, para analizar cuáles son los más afectados y así poder direccionar las políticas de erradicación de la pobreza. Precisamente, algunos de estos trabajos señalan que cuando los grupos más afectados son las generaciones más jóvenes, se generan condiciones para que la pobreza se retroalimente y perdure.

La Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales, a través de su unidad de Población, ha realizado estudios sobre las NBI en Uruguay, basándose en los datos del Censo de Población y Vivienda de 1996. Algunos de los resultados preliminares de estos estudios se presentan en los cuadros 14.5 a 14.7. En el primero de ellos se puede observar que el 38.7% de la población tenía al menos una NBI, de las definidas por el estudio. Por su parte, en el cuadro 14.6, donde se presenta la distribución de la población de acuerdo al tipo de carencia crítica, se observa que más del 20.5% carecía de calefacción en su hogar, mientras el 13.1% de abastecimiento de agua y el 12% vivía en situación de hacinamiento. Por su parte, al considerar la distribución de la población con NBI por grupos de edad, como se observa en el cuadro 14.7, el 47,5% de

**Cuadro 14.5 Población con NBI, de acuerdo al número de carencias acumuladas**

	Población	% de la población total
Al menos una NBI	1.204.123	38.7
Una NBI	702.102	22.6
Dos NBI	297.673	9.6
Tres y más NBI	204.348	6.6

Fuente: Elaboración de Calvo en base a microdatos censales de 1996

**Cuadro 14.6 Población de acuerdo al tipo de carencia crítica**

	Población	% de la población total
Hacinamiento	373.331	12.0
Evacuación de excretas	166.649	5.4
Condiciones de vivienda	85.080	2.7
Abastecimiento de agua	407.623	13.1
Alumbrado eléctrico	119.675	3.8
Calefacción	637.994	20.5
Salud	226.796	7.3

Fuente: Elaboración de Calvo en base a microdatos censales de 1996

Grupos de edad	Al menos una NBI	Una NBI	Dos NBI	Tres y + NBI
0 a 14 años	47.49	24.51	12.69	10.29
15 a 34 años	42.52	24.79	10.7	5.57
65 y más años	26.55	17.76	5.56	3.23
0 a 4 años	51.54	24.75	14.18	12.61
80 y más años	24.75	16.95	5.07	2.74
Total población	38.7	22.57	9.57	6.57

Fuente: Elaboración de Calvo en base a microdatos censales de 1996

aquellos en edades entre 0 y 14 años tenían al menos una NBI, mientras el 10.3% tenía tres o más NBI. Por el contrario, el 26.5% de aquellos mayores de 65 años tenían al menos una NBI, en tanto el 2.7% tenía tres o más NBI. Estos resultados estarían indicando que cuanto más joven la población serían más pobres, lo que puede comprometer la situación en el futuro, dado que como se señaló anteriormente, podrían estar generándose las condiciones para que la pobreza se retroalimente y perdure.

Otros trabajos que analizan la evolución de la pobreza en Uruguay, por el método del ingreso, coinciden en concluir que en la década de los 90 se distinguen dos subperíodos: uno de reducción de los niveles de pobreza que se extiende hasta 1994, y uno posterior, de 1995 a 1997, donde aumentan los niveles de pobreza hasta ubicarse en magnitudes levemente inferiores a las de 1990. Asimismo, concluyen que el porcentaje de hogares pobres en el período considerado es menor en Montevideo que el del interior urbano, mientras se reduce la brecha existente entre ambas zonas. Es más se señala que tampoco el interior urbano es homogéneo en cuanto a los niveles de pobreza. Los departamentos de Maldonado, Colonia, Canelones, Lavalleja, Paysandú, Flores y Florida son los que presentan menores porcentajes de hogares pobres que el promedio del país. (Arim y Furtado, 2000).

### 14.3.2. Igualdad, equidad y eficiencia

Existe *eficiencia* en la asignación cuando no es posible una redistribución del ingreso y/o la riqueza que mejore el bienestar de todos.

Como se vió en el capítulo 4 los mercados competitivos actuando libremente, bajo ciertas condiciones, aseguran una asignación eficiente. Sin embargo, la

mayoría de las economías occidentales, basadas en el sistema de mercado, han desarrollado estructuras económicas mixtas: ¿por qué se recurre a la intervención del Estado? En principio se señalan dos razones para ello: en primer lugar, la dificultad de asegurar condiciones competitivas de mercado; en segundo lugar, los equilibrios competitivos pueden no ser deseados, en tanto la sociedad puede decidir perder eficiencia a cambio de una mayor *igualdad de oportunidades y/o equidad* en la asignación de los recursos.

▶ **La *igualdad de oportunidades* se logra cuando todos los ciudadanos tienen la posibilidad de desarrollarse en las mismas condiciones socioeconómicas.**

Las medidas adoptadas para alcanzar la igualdad de oportunidades implican el poder asegurar a todos los ciudadanos las mismas posibilidades de acceder a la capacitación, al cuidado de su salud, y a los puestos de trabajo que demanda el mercado en igualdad de condiciones. Sin embargo debe considerarse que cuando se aseguran iguales oportunidades a todos los individuos, sin restricciones, los incentivos al esfuerzo personal pueden verse modificados, conduciendo a que los individuos no perciban que su bienestar depende de su esfuerzo, conduciendo a que la sociedad en su conjunto pueda subutilizar sus capacidades. Es más, las políticas redistributivas tienen costos en tanto promuevan una asignación no eficiente de los recursos, a lo que se debe adicionar los gastos de instrumentación de las mismas. Por su parte, los resultados de las políticas, se miden a través de la evolución de los indicadores de distribución del ingreso y de la riqueza que se mencionaron en el apartado anterior. El balance entre los costos y beneficios aporta elementos para la toma de decisión de qué políticas adoptar, además de las consideraciones de carácter político y social.

▶ **La *equidad* implica una justa distribución del ingreso y/o la riqueza, en el sentido que refleje fielmente el aporte de los agentes económicos al proceso productivo.**

El conflicto entre eficiencia, equidad e igualdad es de carácter normativo y no tiene una solución única desde la perspectiva económica. La economía sólo puede aportar herramientas de análisis, que permitan evaluar la incidencia de las políticas y sus resultados.



## Desigualdad salarial en Uruguay

La desigualdad salarial viene dada por el grado de dispersión de los salarios respecto de un valor de referencia, el salario medio, que describe la situación de perfecta igualdad que daría el mismo salario a todos los trabajadores. Tres índices, consistentes con el criterio de Lorenz, permiten su medición: el coeficiente de Gini, el de Theil y el Coeficiente de Variación (CV). Estos índices registrarán una reducción de la desigualdad si transferimos una unidad monetaria de cualquier individuo hacia otro con un salario más bajo. La principal diferencia entre ellos, sin embargo, surge si consideramos a la vez una transferencia que reduce la desigualdad y otra que la aumenta, en cuyo caso el resultado final dependerá del peso que cada uno asigne a ambas. Este peso dependerá de la posición en la que se encuentren en la distribución los individuos afectados, ya que los índices muestran sensibilidades distintas a las transferencias que se producen en distintos puntos de la distribución.

Consideremos un conjunto de salarios  $x_i$ ,  $i=1, \dots, n$  que tienen como función de distribución  $F$ . La media está indicada por  $\mu$ . El coeficiente de Gini se define como el doble del área que hay entre la curva de Lorenz y la línea de perfecta igualdad y puede ser expresarse como:

$$G(F) = \frac{1}{2n^2\mu} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |x_i - x_j| \quad (1)$$

Este índice muestra una mayor sensibilidad hacia las transferencias que se producen en el centro de la distribución, mientras que los coeficientes de variación y de Theil son más sensibles a las colas a los estratos de mayores ingresos y menores ingresos, respectivamente. Para el logaritmo neperiano, el coeficiente de Theil se define por:

$$T(F) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{x_i}{\mu} \ln\left(\frac{x_i}{\mu}\right) \quad (2)$$

y el coeficiente de variación por:

$$CV(F) = \frac{1}{\mu} \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \mu)^2} \quad (3)$$

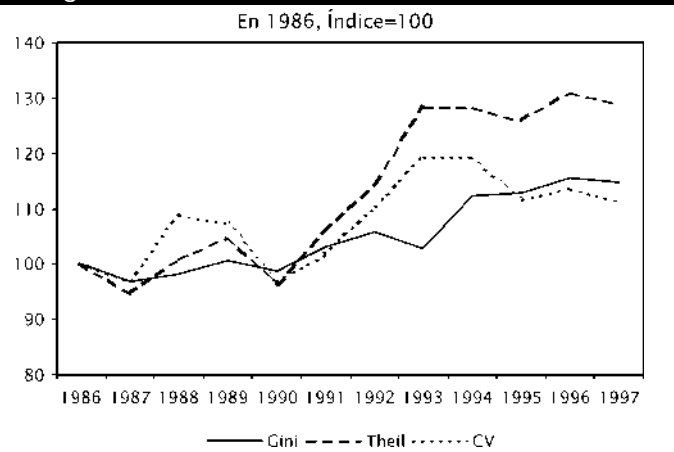
Debe tenerse en cuenta que el coeficiente de Gini está acotado entre 0 y 1, mientras que los otros dos toman valores iguales o mayores que 0 pero no están acotados superiormente.

En base a estos indicadores se presentan los resultados para Uruguay en las figuras.

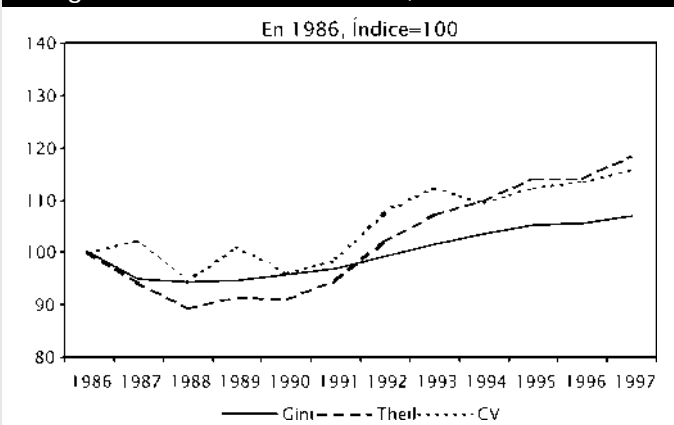
Se observa que tras un periodo de una cierta estabilidad en la distribución de las rentas salariales, se produce una clara tendencia al incremento de la desigualdad, tanto en la capital como en el interior del país, especialmente desde 1990.

Este crecimiento de la desigualdad se constata con los diferentes índices, siendo más importante si la sensibilidad a las transferencias es mayor a los tramos de menor ingreso de la distribución, por lo que el índice de Theil crece un 36% entre 1990 y 1996 en la capital, frente a un 17% en el caso de Gini y CV. Por su parte, ocurre algo similar en el interior urbano entre 1986-97, en cuyo caso se incrementa un 30% en el índice de Theil, contra un 12% del Gini y un 21% del CV. Partiendo de niveles de desigualdad similares, el crecimiento de la desigualdad es mayor en la capital, salvo en el caso del coeficiente de variación, en el que la sensibilidad es mayor a las transferencias que se producen en los estratos de mayores ingresos de la distribución, resultando que según este último la desigualdad creció más en el interior.

#### Desigualdad en Montevideo, 1986-1997



#### Desigualdad en Interior Urbano, 1986-1997



Fuente: Polarización y desigualdad salarial en Uruguay, 1986-97, Carlos Gradín y Máximo Rossi. (2000) Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.



## Conceptos claves

crecimiento económico	subdesarrollo o en vías de desarrollo
producto real per cápita	índice de desarrollo humano
profundización en el uso del capital	distribución del ingreso
profundización en el uso del trabajo	curva de Lorenz
crecimiento exógeno	índice de Gini
crecimiento endógeno	pobreza
ratio capital -trabajo	indigencia
estado estacionario	líneas de pobreza
crecimiento hacia adentro	necesidades básicas insatisfechas
crecimiento hacia afuera	igualdad
hipótesis de convergencia	equidad
desarrollo económico	eficiencia

## PROBLEMAS Y PREGUNTAS

1. Defina crecimiento económico y los indicadores apropiados para medirlo.
2. ¿Qué factores contribuyen al crecimiento en una economía abierta?
3. ¿Los países pobres serán ricos algún día?
4. Defina desarrollo económico. ¿Es lo mismo hablar de crecimiento de una economía que de desarrollo de la misma?
5. ¿Es la distribución del ingreso que realizan los mercados actuando libremente igualitaria? ¿Qué indicadores de medida de la distribución del ingreso conoce?
6. ¿Cuándo un hogar es considerado pobre?





# BIBLIOGRAFÍA

## GENERAL

Davrieux, Ariel (1979)

**Análisis macroeconómico.**

Dirección General de Extensión Universitaria.

Mochón, Francisco y Víctor Becker (1997)

**Economía. Principios y aplicaciones.**

Mc Graw Hill.

Mochón, Francisco y Víctor Becker (1994)

**Economía. Elementos de micro y macroeconomía.**

Mc Graw Hill.

Samuelson, Paul y William Nordhaus (1996)

**Economía.**

Mc Graw Hill.

Dornbush, Rudiger y Fisher Stanley (1994)

**Macroeconomía.**

Mc Graw Hill.

Wonnacot, Paul y Wonnacot, Ronald (1988)

**Economía.**

Mc Graw Hill.

## **POR CAPITULOS**

### **Capítulo 1**

Stiglitz, Joseph (1995) **La economía del Sector Público**. Antoni Bosh Editor.

### **Capítulo 2, 3 y 4**

Katz, Michael & Rose (1994) **Microeconomía**. Harvey, Addison-Wesley Iberoamericana.

Fischer, S.; Dornbusch, R & Schalensee, R. (1993) **Economía**. Mc Graw Hill.

Frank, Robert (1992) **Microeconomía y conducta**. Mc Graw Hill.

Varian, H. (1996) **Microeconomía Intermedia**. Un enfoque actual. Antoni Bosh Editor.

### **Capítulo 5**

Frank, Robert (1992) **Microeconomía y conducta**. Mc Graw Hill.

Buchelli, M. (1997) "Flexibilidad del mercado de trabajo en Uruguay". CEPAL.

Katz, Michael & Rose (1994) **Microeconomía**. Harvey, Addison-Wesley Iberoamericana.

Varian, H. (1996) **Microeconomía Intermedia**. Un enfoque actual. Antoni Bosh Editor.

### **Capítulo 6**

Cortazar, R. (1988) **Políticas Macroeconómicas. Una perspectiva latinoamericana**". Editor. CIEPLAN, Chile.

### **Capítulo 7**

Capote, Humberto (1998) "Perspectivas del Sector Financiero y del Mercado de Capitales" en *Revista de Economía* V. 5 N° 2. Segunda Época.

Presidencia de la República Oriental del Uruguay, Oficina de Planeamiento y Presupuesto, CEPRE (1998) "La Reforma Administrativa del Estado". Montevideo.

Presidencia de la República Oriental del Uruguay (1998). "Programación a Mediano Plazo". Oficina de Planeamiento y Presupuesto y Ministerio de Economía y Finanzas, Contaduría General de la Nación, Montevideo

Rama, M. (1991) "El país de los vivos: un enfoque económico". *Revista SUMA* N°11, CINVE-EBO.

### **Capítulo 8, 9,10**

Banda, Ariel (1993) "El fin de cuatro programas anti-inflacionarios". Mimeo.

Branson, William. **Teoría y política macroeconómica**.

Fisher, Stanley (1995) "Central Bank Independence Revisited". *The American Economic Review*, January.

Goodhart, Ch. (1994) "Central Bank Independence". *Journal of International and Comparative Economics*, 3.

Kiguel, M. (1994) "Argentina: el Plan de Convertibilidad de abril de 1991". *Jornadas Internacionales de Economía del Banco Central del Uruguay*.

López Murphy, Ricardo (1994) "Los programas de estabilización: algunas experiencias recientes en Latinoamérica." FIEL, Argentina.

Rama, M. (1990) "Teorías de la inflación y políticas de estabilización". oficina de apuntes del Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas y Administración.

Rama, M. (1988) "¿Qué es el pleno empleo?" *SUMA* 3, Montevideo, Uruguay.

Vaz, Daniel (1998) Conclusiones finales de su tesis de doctorado, aún no publicada.

## Capítulo 11

Brander J. y Krugman, P. (1983) "A reciprocal dumping model of international trade". *Journal of International Economics* 15 (1983):313-321.

Corden, W.N. (1972) "Las economías de escala y la teoría de la unión aduanera". Reeditado en Andic y Teitel (editores): **Integración regional**. Fondo de Cultura Económica, México.

Dixit, A. y Norman, V. (1980) **Theory of international trade, a dual general equilibrium approach**. Cambridge University Press.

Dornbusch, R. (1989) "Los costos y beneficios de la integración regional. Una revisión". *Pensamiento Iberoamericano*, N° 15.

Ethier, Wilfred, (1982) "National and International Trade returns to scale in the Modern Theory of International Trade". *American Economic Review* 72, 389-403.

Harberler, H. (1936) **The theory of international trade with its applications to Commercial Policy**. London, Williams Hodge&Co.

Helpman, E. y Krugman, P. (1985). **Market structure and foreign trade**. MIT Press.

Jones, W. (1971) "A Three factor Model in Theory, Trade, and History". En J.Bhagwati et al., eds, **Trade, balance of payments and growth**. Amsterdam, North-Holland.

Krugman, P. (1991) **Geography and trade**. Gaston Eyskens Lectures Series. Published jointly by Leuven University Press, Leuven, Belgium and the MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England.

Krugman, P. (1996) **Development, geography and economic theory**. Second Printing Massachusetts Institute of Technology.

Linder, Stephan (1961) **An essay on trade and transformation**. New York, John Willey and Sons.

Markusen, James, (1981) "Trade and Gains from Trade with Imperfect Competition". *Journal of International Economics*, 11, 531-551.

Robson, P. (1987) **The economics of international integration**. Allen Unwin, Londres.

Samuelson, P. (1971) "Ohlin was Right". Swedish Journal of Political Economy 73: 365-384.

Viner, J. (1950) **The custom union issue**. Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York.

Wonnacott, P. y Wonnacott, R. (1981) "Is unilateral tariff reduction preferable to a custom union? The curious case of the missing foreign tariffs." American Economic Review, vol. 71.

## Capítulo 12

Balassa, Bela (1965) "Trade liberalization and 'revealed' comparative advantages". The Manchester School, 33(May):99-123.

Berretta, N. (1987) "Exportaciones a Argentina y Brasil, 1976-1985. Dos patrones de inserción subregional". SUMA 2(2): 27-74, CINVE, Montevideo.

Berretta, N. y Lorenzo, F. (1987) "Las exportaciones industriales uruguayas en el proceso de integración regional 1986-1987". En **Uruguay'88** p. 127-178. Instituto de Economía-FESUR, Montevideo.

Caristo, A. y Patrón, R. (1994) "Especialización de la industria manufacturera en 1990. Cambios con respecto a mediados de los ochenta". Departamento de Economía, Documento de Trabajo No 3, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo, Uruguay.

Casacuberta, C. y Vila, M. (1993) "La inserción exportadora del sector manufacturero uruguayo en el contexto regional, 1978-1991". Departamento de Economía, Documento No. 13/93, Diciembre de 1993.

CEPAL (1992) "Exportaciones uruguayas hacia Argentina y Brasil en 1991". LC/MVD/R.77.

CEPAL (1992) "Situación y perspectivas del sector exportador uruguayo", LC/Mvd/R.82.

CEPAL (1992) "El comercio exterior de Uruguay en los noventa, creación y desvío de comercio en la región". Oficina de Montevideo. LC/MVD/R.157/Rev. 1, 1997.

CINVE (1987) La industria frente a la competencia extranjera. **Montevideo, CINVE- Ediciones Banda Oriental**.

Greenaway, D. and Milner, C. (1986) **The Economics of Intra-Industry Trade**. Oxford: Blackwell

Grubel y Lloyd (1975) **Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement for International Trade in Differentiated Products**. London: Macmillan.

Krueger, A. (1981) "The framework of the country studies". En: **Trade and employment in developing countries: individual studies**. Chicago, University of Chicago Press.

Laenz, S. (1988) "La especialización en la industria manufacturera". SUMA 3(5); 61-84, Montevideo.

Laenz, S., Lorenzo F. y R. Osimani (1992) "Itinerario de la apertura y condiciones macroeconómicas". CINVE, Informes de Investigación N° 24.

Lorenzo, F. (1990) "Determinantes del comercio intraindustrial". SUMA 5(8), 49-80, CINVE, Montevideo, Abril de 1990.

Macadar, L. (1988) "Protección, ventajas comparadas y eficiencia industrial". SUMA 3(5); Montevideo.

Macadar, L. (1987) "Industrialización, apertura externa y reestructura productiva: Una reseña del proceso de industrialización en Uruguay durante los años setenta". CINVE, Informes de Investigación No. 2.

Montado, E. y Vaillant, M. (1991) "Competitividad y patrón de crecimiento de la industria manufacturera uruguaya. Una evaluación de los años ochenta". Departamento de Economía, Documento No. 6/91.

Oliveras, J. y Terra, I. (1997) "Marginal Intra-Industry Trade Index: The Period and Aggregation Choice". *Weltwirtschaftliches Archiv*, 133 (1), 170-178.

Terra, I.; Nin, J. y Oliveras, J. (1995) "Ajuste en los patrones de comercio manufacturero". Departamento de Economía, Documento de Trabajo No 8. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.

Vaillant, M. (1992) "Inserción internacional, competitividad y tecnología". En CEPAL/ONUDI, (1992) **Competitividad, políticas tecnológicas e innovación industrial en Uruguay**, CEPAL/ONUDI, marzo 1992.

Vaillant, M. (1989) **Especialización y estrategia exportadora en el Uruguay**. OPP-CEPAL, Instituto Nacional del Libro, Montevideo, diciembre de 1989.

### Capítulo 13

Dornbush, Rudiger (1980) **Open economy macroeconomics**. Basic Books, New York, 1980.

Krugman, P. y Obstfeld, M. (1991) **International economics: theory and policy**. Harper Collins, New York.

Melvin, Michael (1992) **International money and finance**. Harper Collins, New York.

### Capítulo 14

Abel, Andrew B. y Bernanke, B. (1992) **Macroeconomics**. Adison-Wesley Publishing Company, USA.

Arim, R. y Furtado, M. (2000) "Pobreza, crecimiento y desigualdad. Uruguay 1991-1997". Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración.

Blomström, Magnus y Meller, Patricio (1991) **Diverging path. Comparing a century of Scandinavian and Latin American economic development**. Editores. Banco Interamericano de Desarrollo, John Hopkins University Press.

- Bucheli, M. y Gustaffson, B. (1994) "El perfil de la pobreza en Montevideo: 1983-1992". Doc N°6/94. Dpto. Economía FCS Universidad de la República.
- Calvo, J. J. (2000) "Las necesidades básicas insatisfechas en Uruguay de acuerdo al Censo de 1996". Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales.
- CEPAL (1996) "Panorama social de América Latina". Chile.
- Chenery, Hollis y Srinivasan T. (1988) **Handbook of Development Economics**. Editores. Volumen 1. North Holland, Elsevier Science Publishing Company Inc.
- De Long, J. (1988) "Productivity growth, convergence, and welfare: comments". AER, 78, 5, dic. p. 1138-1154.
- Dixit, A.K. (1987) **La teoría del crecimiento económico**. Fondo de Cultura Económica/Serie Economía, México.
- Galindo, Miguel A. y Bernanke B. (1994) **Crecimiento económico. Principales teorías desde Keynes**. Mc Graw Hill.
- INE y FAS (1995) "Evolución de la pobreza estructural en la década 1984-1994, el índice de necesidades básicas insatisfechas".
- INE y CEPAL (1996) "Aspectos metodológicos sobre la medición de la línea de pobreza: el caso uruguayo." Taller regional de expertos sobre la medición de la línea de pobreza en el Uruguay.
- INE (1997) Encuesta de Gastos e ingresos de los Hogares, 1994-1995.
- Rama, M. (1991) "Rent seeking and economic growth: a theoretical model and some empirical evidence". CINVE mimeo.
- Rama, Martín (1991) "El país de los vivos: un enfoque económico". Revista SUMA N°11, CINVE-EBO
- Blomström, M. y Meller, P. (1991) **Diverging path. Comparing a century of Scandinavian and Latin American economic development**. Editores. Banco Interamericano de Desarrollo y Johns Hopkins University Press.
- Sachs, J. y Larrain, Felipe (1993) **Macroeconomics in the global economy**. Prentice Hall.
- Sala-i-Martin, Xavier (1994) **Apuntes de crecimiento económico**. Antoni Bosh Editor.
- Székely, M. (2000) "La desigualdad en el Uruguay. Una perspectiva internacional". BID, mimeo.
- Vigorito, A. (2000) "La distribución del ingreso en el Uruguay entre 1986-1998". Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración.



