



TESIS DE GRADO
EN INGENIERÍA INDUSTRIAL

**Algunas observaciones sobre la unificación
monetaria y económica regional y su relación
con el resto del mundo**

Autor: Diego G. Goldesten
Legajo: 44112

Director de tesis: Ing. Jorge Tersoglio Ph. D.

2009

DEDICATORIA

A mis padres por todo su apoyo y contención.

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo es analizar la factibilidad de instalar un bloque común latinoamericano a fin de mejorar las condiciones económicas de la región. Tomando como punto de partida el proceso de implementación del bloque económico europeo, se analizan las variables necesarias para la creación de un bloque de características similares en Latinoamérica. Posteriormente se exponen las ventajas y desventajas de la instauración del sistema propuesto.

A modo de contextualizar y generar el marco de referencia para poder encarar el análisis, se explican brevemente los conceptos económicos más importantes que son utilizados a lo largo del texto. A su vez, se incluyen comparaciones con las evoluciones de la tasa de interés y la inflación de las economías más desarrolladas (Estados Unidos, Europa, Reino Unido y Japón) y algunas las variables exógenas que influyen el comercio internacional, como por ejemplo el petróleo y otros Commodities relevantes. Adicionalmente se analizan las principales economías emergentes (China, Brasil, India, Rusia y Argentina) con sus respectivas divisas y su relación con los principales indicadores mencionados.

ABSTRACT

The object of this thesis is to analyze the feasibility of installing a common Latin American Union in order generate better economic conditions in the region. Taking into account the implementation process of the European Union, the necessary variables for the creation of a bloc with similar characteristics in Latin America are analyzed. Subsequently, the advantages and disadvantages of the founding of this proposed system are exposed.

In order to contextualize and generate the context to be able to approach the analysis, the most important economic concepts that are used through the text are briefly explained. In turn, comparisons with the evolution of the interest rate and inflation of the most developed countries will be included (The United States, Europe, United Kingdom and Japan) as well as a few other exogenous variables that influence international trade, such as petroleum and other relevant commodities. Additionally, the principal emerging economies (China, Brazil, India, Russia and Argentina) will be examined along with their respective currencies and their relationships with the mentioned principal indicators.

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	1
2.	CONTENIDOS	7
2.1.	El comercio internacional	7
2.1.1.	Las razones del comercio internacional	7
2.1.2.	Ventajas del comercio internacional	9
2.1.3.	Economías de escala	10
2.1.4.	Teoría de la ventaja comparativa	10
2.1.5.	La relación real de intercambio	13
2.2.	Los mercados de divisas – Tipo de cambio	14
2.2.1.	Sistemas Cambiarios	16
2.2.2.	Bandas de Flotación	19
2.3.	El Patrón-Oro	19
2.4.	El sistema del FMI – El Patrón Dólar	21
2.5.	La balanza de pagos	22
2.6.	Las barreras al comercio internacional	23
2.6.1.	Regulación del comercio internacional	24
2.7.	Organización Mundial del Comercio (OMC)	25
2.8.	Producto Interno Bruto (PIB)	25
2.8.1.	PIB total	25
2.8.2.	PIB nominal y PIB real	27
2.8.3.	PIB per cápita	28
2.8.4.	Estimaciones PIB	29
2.9.	Inflación	30
2.10.	Tasas de Interés	33
2.11.	Política monetaria	34
2.11.1.	Mecanismos	35
2.12.	Política Fiscal	37
2.12.1.	Tipos de política fiscal	37
2.12.2.	Mecanismos	38
3.	INTEGRACIÓN COMERCIAL	41
3.1.	Los acuerdos comerciales y la integración	41
3.2.	Las razones de los acuerdos comerciales	43
3.3.	Evaluación de los procesos de integración regional	44
3.4.	Costos y beneficios de los procesos de integración	45
3.5.	Efectos de la integración comercial	47
4.	EL SISTEMA MONETARIO	51
4.1.	Los factores claves en un sistema monetario y la experiencia Europea	51
4.2.	Beneficios y costos de una moneda única	54
4.2.1.	Fuentes de perturbaciones asimétricas	54
4.2.2.	Los mecanismos de ajuste alternativos al tipo de cambio	55
4.3.	El Banco Central y su importancia para el bloque económico	55
4.4.	La política fiscal y la relación del tipo de cambio	57
4.5.	Las tasas de interés y la inflación	58
4.6.	Las perspectivas para Latinoamérica	61

<u>5. ALGUNAS VARIABLES EXÓGENAS QUE INFLUENCIAN EL COMERCIO INTERNACIONAL</u>	63
<u>5.1. El petróleo</u>	63
<u>5.2. Commodities</u>	66
<u>6. LAS ECONOMÍAS EMERGENTES</u>	69
<u>6.1. Brasil</u>	69
<u>6.2. Rusia</u>	71
<u>6.3. India</u>	72
<u>6.4. China</u>	74
<u>6.5. Argentina</u>	78
<u>7. CONCLUSIONES</u>	83
<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	85
<u>ANEXO</u>	89

1. INTRODUCCIÓN

Latinoamérica es una región caracterizada por su alta diversidad de recursos naturales. Este territorio que ocupa una porción del 12% del planeta es uno de los principales productores, sobre todo en lo referente a la actividad agrícola ganadera. Además, la región es importante por otros recursos naturales, como el caso del Cobre en Chile¹, el Níquel en Cuba, Hierro en Brasil e importantes reservas de petróleo, tal como se puede observar en las siguientes figuras:

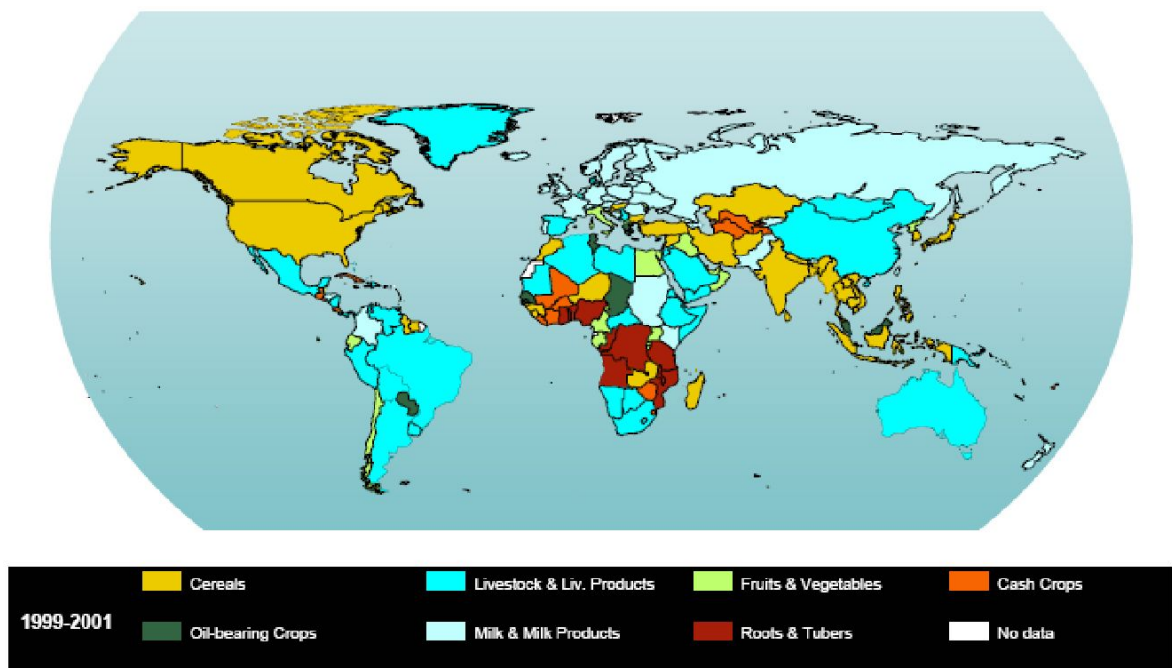


Figura 1.1: Producción agrícola de mayor valor por grupo de productos básicos (Fuente: FAO)

¹ Se estima que la corteza terrestre contiene más de 3000 millones de toneladas de cobre, de las cuales 700 millones están en el lecho marino. Las reservas demostradas son de 940 millones de toneladas, estando casi el 40% de ellas en Chile [U.S. Geological Survey, 2008].

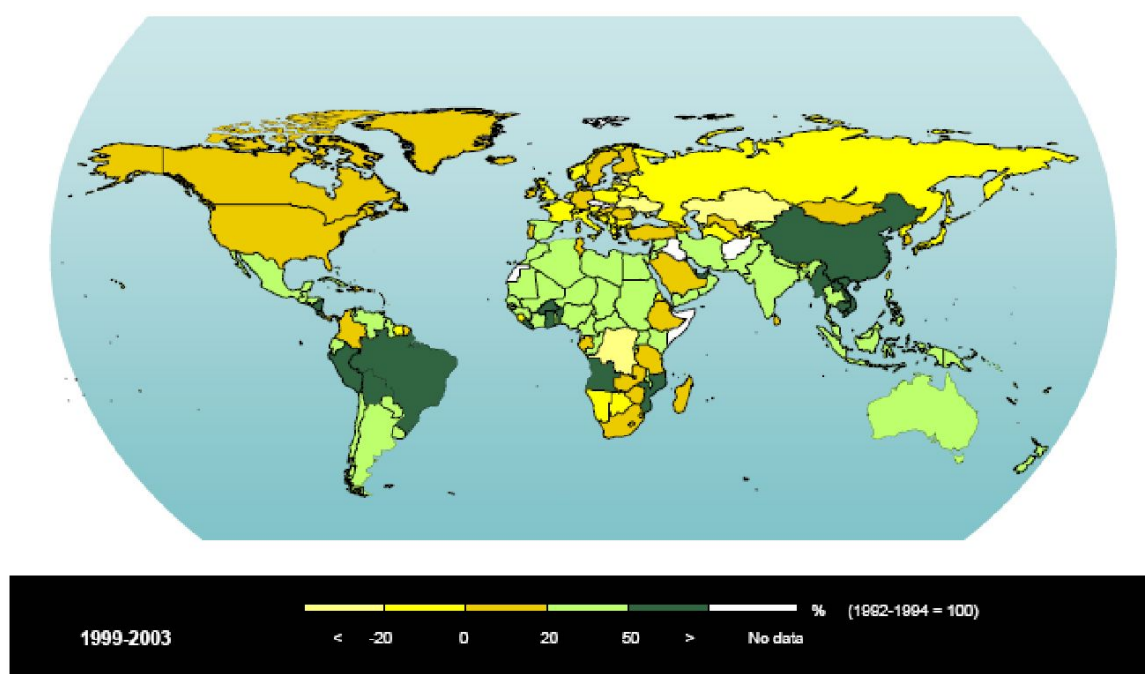


Figura 1.2: Crecimiento de la producción agrícola per capita (Fuente: FAO)

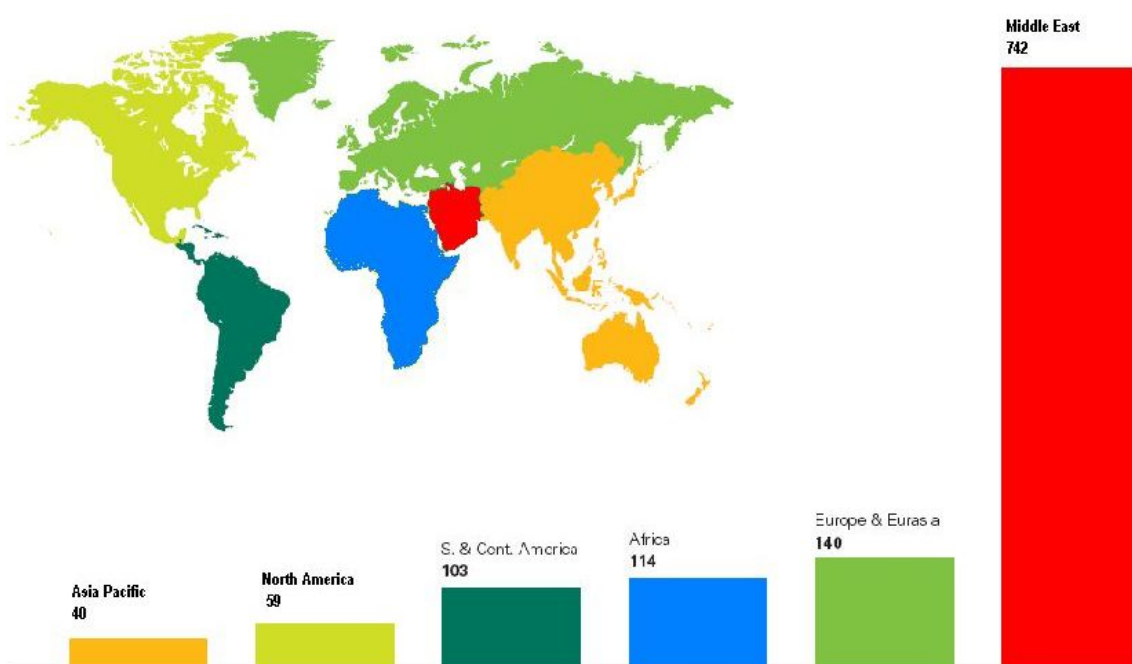


Figura 1.3: Regiones por reservas de petróleo en miles de millones de barriles. No se tiene en cuenta el petróleo extrapesado, como el de Canadá o Venezuela (Fuente: CIA World Factbook)

Como se mencionó previamente, Latinoamérica es una zona agrícola que en los últimos años vivió un aumento sostenido en su producción. Los principales productores de la región son Brasil y Argentina cuya incidencia de la actividad

agrícola en el PIB es del 20% y 9,2 % respectivamente. En la siguiente tabla se exponen sus principales productos agropecuarios [CIA World Factbook, 2008]:

Clasifi.	Producto básico ARGENTINA	Producción (Int \$1000)	Producción (MT)
1	Soja	8.345.187	38.300.000
2	Carne Vacuna Indígena	6.255.277	3.024.386
3	Trigo	2.495.680	16.000.000
4	Maíz	2.265.900	19.500.000
5	Leche Vaca, Entera, Fresca	2.154.114	8.100.000
6	Uvas	1.097.124	2.365.000
7	Carne de Pollo Indígena	915.640	785.000
8	Semillas de Girasol	862.566	3.652.000
9	Caña de Azúcar	400.861	19.300.000
10	Manzanas	362.598	1.262.440
11	Sorgo	353.771	2.900.000
12	Limonos y Limas	339.677	1.300.000
13	Patatas	293.149	2.021.020
14	Maní con Cáscara	286.561	593.000
15	Huevos de Gallina	260.484	300.000
16	Arroz en Cáscara	218.761	1.027.000
17	Tabaco en Bruto	215.140	118.000
18	Tomates	159.928	675.000
19	Carne de Cerdo Indígena	152.100	150.200
20	Peras	145.156	509.749

Tabla 1.1: Principales productos de Argentina 2005 (Fuente: FAO)

Clasifi.	Producto básico BRASIL	Producción (Int \$1000)	Producción (MT)
1	Carne Vacuna Indígena	16.088.270	7.778.574
2	Soja	10.936.990	50.195.000
3	Carne de Pollo Indígena	10.111.110	8.668.500
4	Caña de Azúcar	8.725.914	420.121.000
5	Leche Vaca, Entera, Fresca	6.201.721	23.320.000
6	Maíz	4.050.686	34.859.600
7	Carne de Cerdo Indígena	3.149.716	3.110.370
8	Naranjas	3.128.980	17.804.600
9	Arroz en Cáscara	2.799.143	13.140.900
10	Yuca (Mandioca)	1.920.017	26.644.700
11	Café Verde	1.781.684	2.179.270
12	Tabaco en Bruto	1.601.974	878.651
13	Huevos de Gallina	1.354.517	1.560.000
14	Frijoles Secos	1.340.094	3.076.010
15	Bananos	955.210	6.702.760
16	Trigo	811.227	5.200.840
17	Tomates	782.705	3.303.530
18	Uvas	560.707	1.208.680
19	Patatas	428.041	2.950.990
20	Hortalizas Frescas nep	422.212	2.250.000

Tabla 1.2: Principales productos de Brasil 2005 (Fuente: FAO)

Resulta paradójico que esta región rica en recursos presente también elevados índices de pobreza, tal como se puede observar en la siguiente figura:



Figura 1.4: Mapa de pobreza (Fuente: WFP)

La explicación a este fenómeno requiere un análisis desde una perspectiva política, económica y social que excede al presente trabajo. Sin embargo, a fin de simplificar la explicación al problema, se toma como una de las principales causas del mismo a la debilidad institucional de la región, producto de la inestabilidad política, corrupción, inequidad social, burocracia estatal, falencias en el sistema educativo y sanitario [Hobsbawm, 2004]. Es en este punto donde se encuentran grandes diferencias entre las regiones desarrolladas como la Unión Europea, Estados Unidos y las regiones sub desarrolladas como Latinoamérica.

Merece especial atención el caso de la Unión Europea, una región que si bien carece de recursos naturales necesarios para autoabastecerse y tiene una amplia heterogeneidad cultural y social, ha podido instalar un bloque económico común fuerte y consolidado. Alentado por la buena calidad institucional con un Banco Central Europeo, con políticas monetarias y fiscales concretas. Ha logrado en 10 años elevar la calidad de vida de la región – *este trabajo toma como índice para medir la calidad de vida el PIB per capita* –.

En la figura 1.5 se compara la evolución del PIB per capita antes y después de la instauración del Euro. Se puede apreciar el aumento que hubo en la tasa de crecimiento del PBI per capita luego de la instauración del bloque común a diferencia de otras regiones:

**Gross domestic product based on purchasing-power-parity
(PPP) per capita GDP - Current International Dollar**

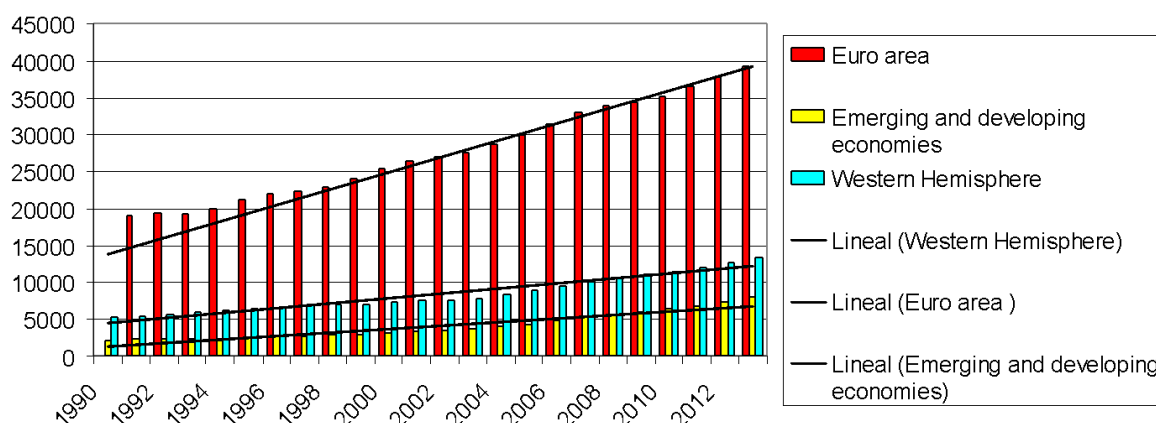


Figura 1.5: Evolución PIB per cápita² (Fuente: FMI)

Del gráfico anterior se observa un aumento en la tendencia de crecimiento del PIB per cápita, el mismo varió, aproximadamente, un 45% en el período de implementación del Euro (2002 – 2012*), con respecto al período anterior (1991 – 2001). Por otro lado, la implementación de una moneda única trajo aparejado una mejora del casi 3% en la previsibilidad sobre el crecimiento.

Un factor a destacar es el crecimiento controlado y previsible que obtuvo el Eurosistema. Esto le permitió atraer inversiones y un posterior crecimiento sostenido. Además de estas consecuencias positivas que trajo aparejada la Eurozona, se destacan la mejora en la estabilidad de la moneda, la reducción en la inflación, la mejora de la competencia, la liberación comercial y el mayor aprovechamiento de las economías de escala (las mismas serán profundizadas en el Capítulo III).

A partir del éxito que se obtuvo a partir de la instauración de la Unión Monetaria Europea, se plantea la posibilidad de instalar un modelo similar en Latinoamérica alentado por el protagonismo que cobrarán sus recursos en el futuro. **El presente trabajo tiene como objetivo analizar la factibilidad de instalar un bloque común latinoamericano a fin de mejorar las condiciones económicas de la región.**

² Donde *Euro Zona* (compuesto por 15 países: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Portugal, Eslovenia, España; *Economías emergentes y en desarrollo* (compuesto por 142 países); *Hemisferio Occidental* (compuesto por 32 países: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, El, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Mexico, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela).

Con el fin de lograr el objetivo propuesto, se construye, en primer lugar, el marco fundamental para encarar el análisis. Esto incluye una explicación de las variables económicas fundamentales a tener en cuenta, las cuales se encuentran desarrolladas en el Capítulo II; una introducción a los bloques económicos en el Capítulo III; una explicación de lo sucedido en la Unión Europea en el Capítulo IV; un análisis de las variables que intervienen y modifican el comercio internacional en el Capítulo V y una breve reseña de los principales países emergentes en el Capítulo VI. Finalmente, luego de haber desarrollado los conceptos fundamentales para el análisis, se analiza la posibilidad de realizar un bloque económico con características similares en Latinoamérica.

Por último, si bien este trabajo se terminó de elaborar en Abril de 2009, el desarrollo de la investigación se hizo con cifras y comportamientos financieros internacionales que llegan hasta principios del último trimestre de 2008. El cierre del año 2008 está marcado por la más grave crisis económica desde la gran depresión de los años 30'. Las 6 economías más grandes del mundo (Estados Unidos., Japón, Alemania, Inglaterra, Italia y Canadá) han entrado en recesión, lo que ha generado una caída en casi toda la economía mundial. Se espera que el crecimiento de los países de mayores ingresos baje de 2.5 % en 2007 a 0.1 % en 2009, y que por primera vez desde 1982, el comercio internacional se contraiga [World Bank, 2008].

2. CONTENIDOS

En este capítulo se explican los conceptos más importantes que luego serán utilizados en el desarrollo del presente trabajo.

2.1. *El comercio internacional*

Se define como comercio internacional al intercambio de bienes, productos y servicios entre dos países, uno exportador y otro importador. Las economías que participan se las denominan **abiertas**, mientras que las que no lo hacen son consideradas como **autárquicas** o **cerradas**. Este proceso de apertura externa se produce fundamentalmente en la segunda mitad del siglo XX, y de forma espectacular en la década de los 90' al incorporarse las economías latinoamericanas y de Europa del Este [Coll, Carlos, 2001].

Los movimientos internacionales de factores productivos y, en particular, del capital, no forman parte del comercio internacional aunque sí influyen a través de las exportaciones e importaciones, ya que éstas afectan en el tipo de cambio.

El intercambio internacional es también una rama de la economía. Tradicionalmente, el comercio internacional es justificado dentro de la economía por la teoría de la **ventaja comparativa** o por la mayor existencia de productos o bienes intercambiados tendientes a incrementar la oferta en el mercado local.

2.1.1. Las razones del comercio internacional

Existen diversos grados de apertura de un país al comercio internacional. El más cerrado, la autarquía absoluta, supondría negarse a cualquier importación; un pequeño grado de apertura implicaría permitir la importación de productos que no pudieran ser fabricados en el interior del país. Si finalmente se diera libertad total de comercio, sería lógico esperar que sólo se importasen los productos que pudieran ser fabricados en el país a un costo excesivamente alto. Pero lo que se observa en el mundo real es algo más avanzado: con mucha frecuencia se comercia con productos que podrían ser fabricados fácilmente por el país importador pero que resulta más ventajoso adquirirlos en el exterior [Coll, Carlos, 2001].

El World Economic Forum (WEF) ha publicado un ranking de países del mundo ordenados por su mayor grado de apertura al comercio exterior. A continuación, el ranking, que analiza 118 países:

Ranking	País	Score
1	Hong Kong	6,04
2	Singapur	5,71
3	Suecia	5,66
4	Noruega	5,65
5	Canadá	5,62
6	Dinamarca	5,62
7	Finlandia	5,61
8	Alemania	5,58
9	Suiza	5,58
10	Nueva Zelanda	5,52
14	Estados Unidos	5,42
78	Argentina	3,65

Tabla 2.1: Ranking Índice de Apertura (Fuente: World Economic Forum – WEF)

Los países más pequeños son menos autodependientes y, generalmente, tienden a tener un grado de apertura mayor.

Por otro lado, a continuación se puede observar cómo fue evolucionando el comercio internacional, a través de los índices de apertura de las regiones:

	1990	2002
Media Mundial	32,5%	40,3%
Zona Euro	44,9%	56,3%
América Latina y Caribe	23,3%	41,2%
Asia Oriental – Pacífico	47,0%	63,4%

Tabla 2.2: Evolución índice de apertura (Fuente: World Economic Forum – WEF)

Esto evidencia que se ha generado un fuerte crecimiento en los últimos años (en promedio se generó un crecimiento del 36% en 12 años).

A su vez, debido en gran parte a la globalización, sobre todo con respecto a la liberalización de los movimientos de capitales (a excepción de Cuba y Corea del Norte), cada vez se intercambian más productos, tal cual se observa en la siguiente tabla:

2000	29% PIB mundial
1990	19% PIB mundial
1950	7% PIB mundial

Tabla 2.3: Evolución comercio internacional (Fuente: Organización Mundial del Comercio – OMC)

Finalmente, se observa que el comercio internacional crece más rápido que la producción mundial. A continuación, se encuentra la evolución del comercio y del PIB mundial 1950-2003 (índice 100 para los datos de 1995):

	1950	2003
Exportaciones Mundiales	6	150
PIB Mundial	17	123

Tabla 2.4: Crecimiento exportaciones y PIB mundial (Fuente: Organización Mundial del Comercio – OMC)

2.1.2. Ventajas del comercio internacional

Se consideran 2 principales ventajas del comercio internacional:

- **Economías de escala:** Al aumentar la cantidad producida para satisfacer un mercado más amplio, los costos medios disminuirán.
- **Especialización de productos:** cuando un individuo se especializa en la realización de un trabajo concreto, adquirirá más habilidad y maestría en él que los que lo realizan de forma eventual; esa argumentación, válida para un trabajador individual, también es válida para una empresa y para un país.

Los argumentos de carácter económico a favor de un sistema de comercio abierto son muy sencillos y se fundan en gran medida en el sentido común comercial, pero también en la realidad, o sea, en la experiencia adquirida en materia de comercio mundial y crecimiento económico desde la Segunda Guerra Mundial. Los aranceles aplicables a los productos industriales han bajado vertiginosamente. El 1º de enero de 1999 su media era inferior al 4% en los países desarrollados. Durante los primeros decenios posteriores a la guerra, el crecimiento económico mundial tuvo una media de aproximadamente el 5% anual, y esta elevada tasa se debió en parte a la reducción de los obstáculos comerciales. El comercio mundial creció a un ritmo aún más rápido, con una media de alrededor del 8% en el mismo período [OMC y Banco Mundial].

Los datos demuestran que existe una relación estadística con alto grado de correlación entre un comercio más libre y el crecimiento económico. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos (humanos, industriales, naturales y financieros) que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior, los cuales generan un beneficio si esas mercancías y servicios se comercializan.

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

A su vez, las crisis económicas en un determinado país afectan a los países más débiles con los cuales el país en crisis tienen relaciones comerciales debido a este principio [Coll, Carlos, 2001].

2.1.3. Economías de escala

Se refiere a que si en una función de producción se aumenta la cantidad de todos los *inputs* utilizados en un porcentaje, el *output* producido puede aumentar en ese mismo porcentaje, o bien aumentar en mayor o menor cantidad que el mismo porcentaje. O dicho de otra manera, puede ser creciente, decreciente o constante [Díaz-Bautista, 2005].

Se relaciona con el poder que tiene una empresa cuando alcanza un nivel óptimo de producción para ir produciendo más a menor costo, es decir, a medida que la producción en una empresa crece, sus costos por unidad producida se reducen. Cuanto más produce, menos le cuesta producir cada unidad.

Comúnmente, cuando se dice simplemente economías de escala, se refiere a las crecientes, ya que éstas denotan una función bastante ventajosa desde el punto de vista económico, porque significa que la producción resulta más barata por término medio cuanto mayor es el empleo de todos los recursos.

Esta cuestión está relacionada con la concentración empresarial. En la medida en que en un proceso productivo afectado de economías de escala crecientes, una sola empresa más grande produce con un menor costo que dos empresas más pequeñas [Díaz-Bautista, 2005].

2.1.4. Teoría de la ventaja comparativa

Es la ventaja que disfruta un país sobre otro en la elaboración de un producto cuando éste se puede producir a menor costo, en términos de otros bienes y en comparación con su costo en el otro país [Ricardo, 1821].

La teoría desarrollada por David Ricardo anuncia que “aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción de ningún bien, le convendrá especializarse en aquellas mercancías para las que su ventaja sea comparativamente mayor o su desventaja comparativamente menor”.

Esta teoría supone una evolución respecto a la teoría de Adam Smith. Para Ricardo, lo decisivo en el comercio internacional no son los costos absolutos de producción en cada país, sino los **costos relativos**.

Ejemplo ventaja comparativa

De acuerdo con la argumentación de Adam Smith sobre la ventaja absoluta, se supone que hay dos empresas, una del país A y otra del país B, que trabajan la piel. Ambas empresas tienen 10 obreros cada una, que trabajan 140 horas al mes. Los obreros de A son más hábiles fabricando zapatos, hacen un par en sólo 2 horas mientras que los trabajadores de B necesitan 4 horas. En cambio, en B son más expertos con los abrigos de piel, ya que hacen un abrigo en 7 horas mientras que en A necesitan 10. Es decir, los de A tienen una ventaja absoluta en la fabricación de zapatos (necesitan menos tiempo para hacerlos) mientras que los de B tienen ventaja absoluta en la fabricación de abrigos, tal como se puede observar en la siguiente tabla:

	País A	País B	Totales
Nº obreros	10	10	
Horas mensuales por obrero	140	140	
Horas en cada par de zapatos	2	4	
Horas en cada abrigo	10	7	
Producción mensual sin especialización			
Pares de zapatos	$5 \times 140 / 2 = 350$	$5 \times 140 / 4 = 175$	525
Abrigos	$5 \times 140 / 10 = 70$	$5 \times 140 / 7 = 100$	170
Producción mensual especializándose			
Pares de zapatos	$10 \times 140 / 2 = 700$	0	700
Abrigos	0	$10 \times 140 / 4 = 200$	200

Tabla 2.5: Ventaja absoluta

Si no existiese el comercio internacional, tanto la empresa de A como la de B tendrían que dedicar la mitad de sus empleados a fabricar zapatos y la otra mitad a fabricar abrigos. Mensualmente, A podría producir 350 pares de zapatos y 70 abrigos mientras que la empresa en B produciría 175 pares de zapatos y 100 abrigos.

Pero si existiese la posibilidad de especializarse e intercambiar productos a través de la frontera, las empresas podrán dedicar todos sus obreros a la producción en la que son más hábiles. De esta manera la empresa de A obtendría 700 pares de zapatos y la de B 200 abrigos. Como la producción conjunta ha aumentado (antes había sólo 525 pares de zapatos y 170 abrigos en total) el comercio beneficiará a ambos países, ya que podrán disponer de más zapatos y abrigos en su conjunto.

	País A	País B	Totales
Nº obreros	10	10	
Horas mensuales por obrero	140	140	
Horas para cada par de zapatos	4	2	
Horas para cada abrigo	10	7	
Precio abrigo / zapatos	$10 / 4 = 2,5$	$7 / 2 = 3,5$	
Producción mensual sin especialización			
Pares de zapatos	$5 \times 140 / 4 = 175$	$7 \times 140 / 2 = 490$	665
Abrigos	$5 \times 140 / 10 = 70$	$3 \times 140 / 7 = 60$	130
Producción mensual especializándose			
Pares de zapatos	0	700	700
Abrigos	140	0	140

Tabla 2.6: Ventaja comparativa

En cambio, de acuerdo con la argumentación de David Ricardo sobre la ventaja comparativa, si el comportamiento de las mismas empresas del ejemplo anterior en el caso de que la de B tenga ventaja absoluta en la producción de ambos bienes. Se supone que ambas siguen disponiendo de 10 obreros cada una y que trabajan 140 horas mensuales. Se mantiene el supuesto de que los obreros de B son mejores con los abrigos, fabricando 1 en 7 horas mientras que los de A necesitan dedicar 10. Pero ahora los de B resultarán también más hábiles con los zapatos, fabricando 1 par cada 2 horas, mientras que los obreros de A necesitan dedicar 4.

Si no hay comercio internacional ambas empresas tendrán que dedicar parte de sus trabajadores a cada uno de los productos. Si, como antes, la empresa de A dedica la mitad de los obreros a cada uno de los bienes consiguiendo así producir mensualmente 175 pares de zapatos y 70 abrigos. Para facilitar la comprensión del modelo conviene suponer ahora que la empresa de B dedica 7 trabajadores a la producción de calzado y 3 a la de abrigos, con lo que conseguirá 490 pares de zapatos mensuales y 60 abrigos.

Aunque la empresa de A es menos eficiente en la producción de ambos tipos de bienes, tiene ventaja comparativa en la producción de abrigos. Obsérvese que, si no hay comercio internacional, el precio de los abrigos de A equivaldrá (relación interna de intercambio) al de 2,5 pares de zapatos, mientras que a los de B les costará un abrigo lo mismo que 3,5 pares de zapatos. Es decir, a los de B les resultan más caros los abrigos, en comparación con los zapatos, que a los de A. Un contrabandista podría intentar sacar provecho de la situación llevando abrigos de A a B y zapatos de B a A.

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

Si alguno de los países estableciera barreras aduaneras que impidieran los intercambios, ambos países saldrían perjudicados. Algunos grupos de presión de A podrían pedir el establecimiento de dichas barreras en defensa de la industria nacional de zapatos. Grupos similares pedirían en B la protección de su industria de abrigos. Estas tendencias proteccionistas suelen tener buena respuesta social generalmente. Pero los ciudadanos partidarios del proteccionismo no se dan cuenta de que la protección de industrias ineficientes se realiza a costa de industrias más eficientes, que serán las perjudicadas. En el ejemplo, la protección de la industria de zapatos de A perjudicaría a la industria abrigos. En general todos los ciudadanos del país se verían perjudicados por el establecimiento de barreras comerciales, ya que su disponibilidad de productos sería menor. La producción será menos eficiente para ambos.

2.1.5. La relación real de intercambio

Esta expresión se utiliza asociada al comercio exterior y el comercio internacional entre países.

Es una medida del valor adquisitivo de las exportaciones de un país en función de las importaciones. Cuando los precios de las importaciones suben relativamente con respecto al de las exportaciones, la relación real de intercambio empeora; a la inversa, dicha relación mejora cuando el precio de las exportaciones aumenta con respecto al de las importaciones [Barre, 1981].

Para medir en la realidad la RRI de un país en su comercio con otro basta con calcular el cociente entre el valor de las exportaciones y las importaciones. El único problema está en que esos volúmenes vienen expresados en términos monetarios diferentes. Como las mercancías que se importan de B están valoradas en una determina divisa, para poder compararlas con las de A habrá

que cambiar su valoración a la moneda correspondiente multiplicando su importe por el tipo de cambio entre dichos países.

$$RRI = \frac{\text{Exportaciones}}{\text{Importaciones} \times \text{Tipo}}$$

Esta fórmula está mostrando una forma de mejorar la RRI: **manipulando el tipo de cambio**. Si el tipo de cambio disminuye, la RRI aumentará. En otras palabras, si con las divisas de A se pudieran conseguir más divisas de B que antes, se podrán obtener así más zapatos de B a cambio del mismo número de abrigos. Se dice de una moneda es "fuerte" cuando su tipo de cambio con respecto a las demás permite una RRI favorable (y mantiene esa relación de forma estable):

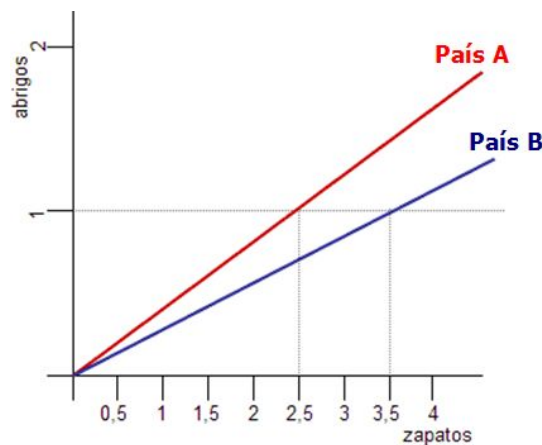


Figura 2.1: Relaciones internas de intercambio

Con los datos ofrecidos en el ejemplo de la ventaja comparativa, se obtiene que si no hubiera especialización la relación sería 1 / 2,5 en A y 1 / 3,5 en B. Como la decisión de especializarse e intercambiar es voluntaria, la relación de intercambio tiene que permanecer entre esos límites para que ambos países resulten beneficiados.

Como los de A van a producir abrigos y los de B zapatos, a los de A les interesará que la relación de intercambio esté lo más cerca posible de 1 / 3,5 ya que así obtendrán más calzado a cambio de sus abrigos. A los de B, por la misma razón, les interesará una relación lo más próxima a 1 / 2,5.

La relación real a la que se producirá el intercambio en una situación que dependerá exclusivamente del comportamiento de la demanda "mundial" de zapatos y de abrigos. Si la demanda de zapatos es más inelástica que la de los abrigos el precio de los zapatos tenderá a crecer en comparación con el de los abrigos por lo que la RRI tenderá a ser 1 / 2,5 por ejemplo [Barre, 1981].

2.2. Los mercados de divisas – Tipo de cambio

Como cualquier otro mercado, el mercado de divisas depende de la oferta y demanda. La demanda se compone por importaciones, viajes al extranjero, servicios, etc.; y la oferta por exportaciones, turistas, otros servicios, etc.

En todo el mundo, los movimientos de capitales que se generan diariamente se distribuyen de la siguiente manera:

Operaciones Financieras	Bancos, bolsa, agentes financieros, entradas y salidas de capitales, inversiones internacionales públicas y privadas	95%
Operaciones Comerciales	Importaciones y exportaciones de bienes y servicios	5%

Tabla 2.7: Distribución de movimientos de capitales (Fuente: OMC)

El tipo de cambio es el precio de una moneda expresado en otra. Cuando una moneda está en manos extranjeras recibe el nombre de divisa. Los extranjeros pueden necesitar divisas de un país por que piensan ir en un viaje turístico, por que desean importar bienes o servicios o por que desean invertir en él. En otras palabras, porque demandan bienes, porque demandan servicios, o porque ofrecen capital financiero.

Con el tipo o tasa de cambio se expresa el valor de una divisa o moneda extranjera expresada en unidades de moneda nacional. Esta definición sigue la convención **británica** (ejemplo: X Dólares por Euro). Por otro lado, existe también el sistema **europeo**, el cual indica que el tipo de cambio nacional necesarios para conseguir otra divisa (ejemplo: X Euros por Dólar).

Se pueden distinguir dos tipos de cambios:

- **Real:** se define como la relación a la que una persona puede intercambiar los bienes y servicios de un país por los de otro.
- **Nominal:** es la relación a la que una persona puede intercambiar la moneda de un país por la de otro. Es el que se usa más frecuentemente. Esta distinción se hace necesaria para poder apreciar el verdadero poder adquisitivo de una moneda en el extranjero y evitar confusiones.

Si el precio de una divisa (su tipo de cambio) es alto, habrá poca demanda. Los turistas, al darse cuenta que tienen que entregar mucho dinero para conseguirla decidirán viajar a otro país; los importadores encontrarán excesivamente caras las mercancías, etc. Si el tipo de cambio baja, la cantidad demandada de divisas aumentará. Es decir, la función de demanda de divisas es decreciente como la de todos los bienes. La oferta de divisas manifestará un comportamiento igualmente lógico: cuando el tipo de cambio sea alto se ofrecerá más cantidad de divisas que cuando sea bajo.

Una peculiaridad destacada de los mercados de divisas es la posibilidad de que los Bancos Centrales intervengan manipulando los tipos de cambio. Cualquier fluctuación en los tipos de cambio es considerada indeseable ya que provoca inseguridad y puede desalentar el comercio internacional. Es por ello que durante largos períodos históricos los mercados de divisas han estado funcionando en sistemas de cambios fijos, en los que los Bancos Centrales intervenían para mantener los tipos (en forma directa o indirecta) [ecolink, 2007].

2.2.1. Sistemas Cambiarios

El Banco Central se ocupa de ejecutar la política monetaria de un país; es por esto que uno de sus atributos es la elección de un sistema cambiario, que básicamente puede ser un sistema de tipo de cambio fijo o un sistema de tipo de cambio variable [ecolink, 2007].

Tipo de cambio fijo

El Banco Central elige un tipo de cambio nominal, respecto a la moneda de un país o economía que generalmente es un país grande, estable, y de baja inflación. Estas características fueron cumplidas por la economía estadounidense, la economía alemana, y la región económica Europea, es por esto que muchos países durante la historia ha fijado sus tipos de cambio nominales respecto al Dólar, al Marco Alemán, y mas recientemente al Euro (como por ejemplo la ley de convertibilidad en la década del 90' en la Argentina: anclaje del Peso argentino al Dólar).

El Banco Central compra y vende la divisa de referencia al valor fijado por él mismo, de esta manera, el tipo de cambio se mantiene fijo. Cuando el Banco Central compra divisas, inyecta moneda nacional en la economía, es decir, aumenta la base monetaria, y viceversa. Las variaciones de la base monetaria tienen efectos en el volumen de los medios de pago, el costo y disponibilidad del crédito, las tasas de interés y por consiguiente, en el volumen de inversión, consumo y la actividad económica. Es por esto que la elección de un sistema cambiario es un elemento muy importante para la política económica de un país.

Las ventajas de este sistema es que se crea un ancla nominal (del tipo de cambio). Se restringe la discrecionalidad de la política monetaria. Las expectativas del tipo de cambio quedan fijas, y también las de los precios de los bienes transables y por lo tanto de la inflación interna. Al eliminarse las expectativas inflacionarias las tasas de interés suelen bajar.

En un sistema de tipo de cambio fijo, la realización de política monetaria vía aumento en los medios de pago, se esteriliza en el tiempo, porque, genera una baja en la tasa de interés y, por lo tanto, una salida de capitales hacia el extranjero, los inversores venden moneda nacional para comprar divisas. Al comprar el Banco Central esta moneda nacional a cambio de reservas internacionales que están en su poder, no solo disminuye la base monetaria sino que también se queda con menos reservas internacionales, lo que puede traer serios problemas por la generación de expectativas de devaluación del tipo de cambio.

Cuando las reservas internacionales de un Banco Central bajan mucho, los inversores dudan de que pueda seguir manteniendo el tipo de cambio fijo, es decir esperan que devalúen, por lo tanto tratarán de vender lo antes posible la moneda nacional, acentuando la caída en las reservas del Banco Central y las expectativas de devaluación.

También se debe agregar que un sector público deficitario también es causante de una devaluación. Como el Banco Central no puede emitir dinero para financiar el sector público deficitario.

A continuación un ejemplo de tipo de cambio fijo:

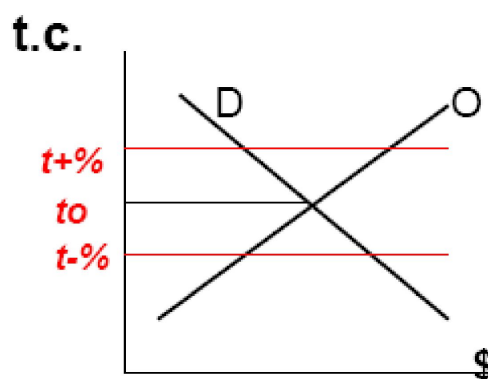


Figura 2.2: Tipo de cambio fijo

En este caso, se utilizan bandas de flotación, de acuerdo a la estabilidad que tenga cada país (por ejemplo, unas bandas del 1% implica mucha estabilidad, y del 15% poca. Está cuestión es explicada con más detalle en la sección 2.2.3.). Si el tipo de cambio “sale” de las bandas de flotación por la parte superior ($t+\%$) se devalúa la moneda, caso contrario, se revalúa.

Tipo de cambio variable

Bajo un esquema de tipo de cambio variable, la relación de una moneda respecto de otras monedas estará fijada por la oferta y demanda de divisas en el mercado.

Por el contrario, si un país atrae capitales porque está creciendo o porque ofrece oportunidades de inversión atractivas, recibirá divisa extranjera, apreciando, como consecuencia, la moneda local. La forma de ajuste se daría también a través del sector externo. La apreciación de la moneda local encarecería el valor de las exportaciones y abarataría el valor de las importaciones. Al disminuir las ventas al exterior disminuiría la oferta de divisas presionando al alza al tipo de cambio.

Las principales economías del mundo (Estados Unidos, Europa y Japón) han adoptado este esquema de tipo de cambio. Las monedas del resto del mundo se vinculan de "alguna manera" a las tres monedas líderes (Dólar, Euro y Yen).

La autoridad monetaria puede o no intervenir en la fijación del valor de la moneda. Si no interviene se dice que el esquema es de flotación **limpia**. Si por el contrario, a través de operaciones de mercado abierto, fija un "piso" y un "techo" al valor de la moneda se dice que la flotación es **sucia**.

A continuación un ejemplo de tipo de cambio flotante:

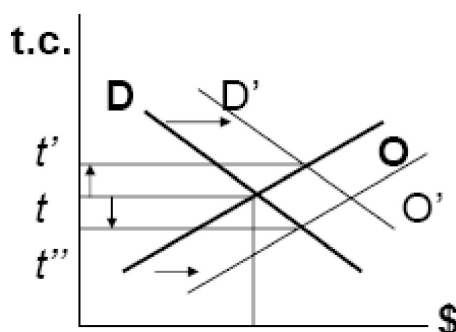


Figura 2.3: Sistema de cambio flotante

donde de D a D' puede implicar un aumento de importaciones y O a O' un incremento del turismo y/o mayores inversiones dentro del país, lo que provoca que t pase a t' , o bien t'' . Esto implica una variación en el tipo de cambio. Generalmente los Bancos Centrales (como por ejemplo el de Argentina) intervienen directa o indirectamente en el mercado y "controla" el tipo de cambio comprando y vendiendo divisa extranjera como se puede observar en el ejemplo a continuación.

Ejemplo de sistemas cambiarios: fijación versus flotación

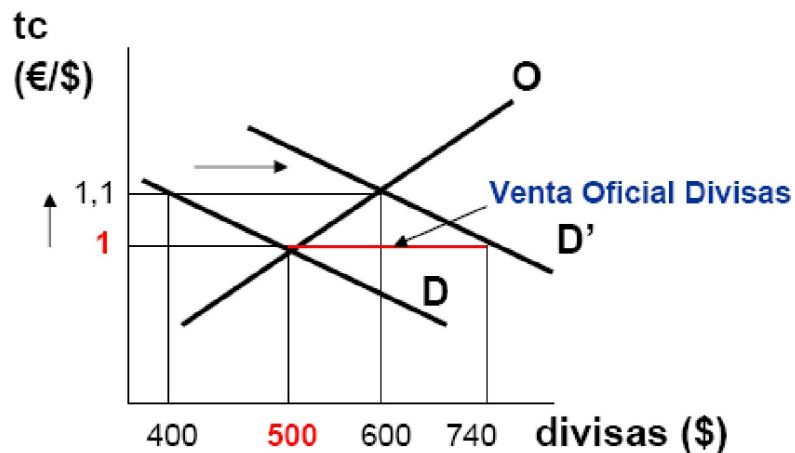


Figura 2.4: fijación versus flotación

Si aumentan las importaciones, se genera un aumento de la demanda de divisas (D pasa a D') y, consecuentemente, aumenta el tipo de cambio (1 pasa a $1,1$). Si el tipo de cambio fijo = 1 , se generaran desequilibrios con la fijación (exceso demanda/escasez oferta). Por lo tanto, se producen 4 opciones: la **Intervención mercado divisas**, la aplicación de **políticas comerciales o barreras** (lo que implica devolver la demanda a la original: limitación por acuerdos), la implementación de **políticas contractivas** (reducción de la demanda agregada), o bien una **devaluación**.

Las ventajas de tipos de cambio fijos son 2: que no se genera incertidumbre y que no se utiliza al tipo de cambio como arma comercial. En cambio, las ventajas de los tipos de cambio flexibles son 3: la autonomía de políticas nacionales y no supeditación, el automatismo de realineación y que no se producen movimientos especulativos (sistema FMI cae por especulación Marco Alemán – Dólar). En realidad, lo que se observa es una flotación “sucia” o intervenida (caso Argentina).

Tipo de cambio y la competitividad

La competitividad depende del **tipo de cambio** y de los **precios**. Las ganancias o pérdidas de competitividad dependen de los tipos de cambio reales.

Un país puede ganar competitividad por depreciación de la moneda y por aumento de los precios extranjeros, entre otras cosas.

2.2.2. Bandas de Flotación

La banda de flotación es el rango al que se someten las fluctuaciones cambiarias de una moneda y determina el límite máximo y mínimo (bandas) en las que no se intervendrá por parte del Banco Central del país o institución correspondiente [Tamames, Gallego, 1997].

Cada Estado, en la regulación de su política monetaria y fiscal, mantiene parámetros (límites) que, al ser sobrepasados o ante la inminencia de que ello suceda, puede intervenir. En cada Estado y, dentro de éste, según la coyuntura económica, la banda de flotación permitida o tolerada varía.

Ya se por exceso de demanda de la moneda, o bien por defecto de la misma, el tipo de cambio se sale por arriba o por debajo la banda establecida, una de las medidas comunes del sistema financiero es que los Bancos Centrales vendan moneda propia (en caso de alza) para forzar su baja, o compren la misma (para evitar la caída de la divisa), usando para ello los instrumentos de emisión de moneda o compra de divisa extranjera.

Las situaciones en las que las tensiones sobre las bandas son muy fuertes requieren la intervención coordinada de varios Bancos Centrales y, en ocasiones, otras medidas de tipo económico para evitar la revalorización o devaluación de la moneda [Tamames, Gallego, 1997].

2.3. El Patrón-Oro

Se comenzó a utilizar en el final del siglo XIX, principios XX, donde cada país fijaba el precio del oro en su moneda. Así quedaba establecida una relación a través del oro entre diferentes monedas: tipo de cambio. Además, emitía dinero en proporción a sus reservas de oro (no el 100% debido a un problema de generación de confianza) y garantizaba la convertibilidad de su moneda en oro.

Aunque han existido también el patrón plata y el bimetalismo, el sistema más característico de tipos de cambio fijo es el del patrón oro. El funcionamiento de este sistema requiere que el país que desee integrarse establezca un precio oficial del oro en su moneda y se comprometa a comprar y vender a ese precio todo el metal que se le ofrezca o se le demande, permitiendo a la vez su libre importación y exportación. Los tipos de cambio quedan determinados por la relación entre los precios oficiales del oro en cada divisa.

La principal virtud del patrón oro era su **capacidad de reajustarse automáticamente a los desequilibrios en las balanzas de pagos**. Si las exportaciones de un país eran superiores a sus importaciones, recibía oro (o divisas convertibles en oro) como pago y sus reservas aumentaban provocando a la vez la expansión de la base monetaria. El aumento de la cantidad de dinero en circulación corregía automáticamente el desequilibrio por dos vías, haciendo crecer la demanda de productos importados y provocando inflación, lo que encarecía los productos nacionales reduciendo sus exportaciones. Si,

por el contrario, el comercio exterior del país era deficitario, la disminución de las reservas de oro provocaba contracción de la masa monetaria reduciendo la demanda interior de bienes importados y abaratando los productos nacionales en el exterior.

Pero el sistema tenía también serios inconvenientes. El país cuyo déficit exterior provocaba contracción de la masa monetaria sufría una fuerte reducción de su actividad económica generalizándose el desempleo. Los países con superávit podían prolongar su privilegiada situación "esterilizando el oro", impidiendo que el aumento en sus reservas provocase crecimiento en la circulación monetaria e inflación [Eichengree, 2000].

Reflexiones sobre el Patrón – Oro

El oro era un medio de pago internacional y un mecanismo de corrección balanza de pagos. El principal defecto fue la capacidad de creación de medios de pago ligada a producción de oro. A partir de los años 20', se fue produciendo un abandono sistemático del Patrón – Oro, debido a que en 1929 se produce la gran crisis, la cual provoca una disminución comercio internacional y el cierre de los países. Esto genera bilateralismo: acuerdos de "CLEARING" (trueque). En 1931 Gran Bretaña devalúa la Libra y en 1933 Estados Unidos devalúa el Dólar.

Es decir, se comenzó a dar una "guerra devaluaciones" hasta el final de la Segunda Guerra Mundial en la búsqueda de ganar competitividad vía tipo de cambio.

2.4. El sistema del FMI – El Patrón Dólar

En el año 1944, delegados de 44 países se reunieron en **Bretton – Woods**³ para encontrar un mecanismo de convertibilidad de monedas, para facilitar el comercio internacional. Se establecieron las reglas para las relaciones comerciales y financieras entre los países más industrializados del mundo.

En dicho encuentro, se generaron 2 propuestas principales:

- Gran Bretaña (Keynes): Moneda única (BANCOR).
- Estados Unidos (White): Convertibilidad monedas – oro a través del Dólar.

³ Los Acuerdos de Bretton Woods son las resoluciones de la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, realizada en el complejo hotelero de Bretton Woods, (Nuevo Hampshire), entre el 1 y el 22 de julio de 1944.

Resultó ganadora la propuesta del PATRÓN – DÓLAR. Las diferentes monedas debían fijar su paridad con respecto al Dólar y éste con el oro. El hecho de que se haya seleccionado esta propuesta se debe, principalmente, a la participación que Estados Unidos tuvo durante la Segunda Guerra Mundial.

Por otro lado, a partir de la reunión de Bretton – Woods se crea el Sistema Monetario Internacional (SMI), que impera hasta principios 70' y el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), actual Banco Mundial. Estas organizaciones se volvieron operacionales en 1946.

Uno de los objetivos para el FMI era el establecimiento de un sistema multilateral de pagos que proporcione estabilidad en los tipos de cambio.

Surgió un sistema de tipos de cambio fijo pero ajustable, en el que el Dólar jugaba un papel central. Los Estados Unidos fijaban el precio del oro en Dólares y se comprometían a comprar y vender el oro que se le ofreciese o demandase a ese precio. Las demás monedas fijaban sus tipos de cambio con respecto al Dólar. Los Bancos Centrales de los países adheridos al sistema se comprometían a intervenir en los mercados de divisas para mantener el tipo de cambio de su moneda.

Si las importaciones eran superiores a las exportaciones, el país estará demandando más divisas que la cantidad de moneda nacional que están demandando los extranjeros. Ese comportamiento en los mercados de divisas presiona hacia la depreciación de la moneda del país. En esas situaciones el Banco Central debía intervenir para evitar la fluctuación en los tipos de cambio, vendiendo divisas de sus reservas a cambio de su moneda. Pero esa solución era válida sólo a corto plazo ya que las reservas de divisas son limitadas. Si las causas que provocaban el exceso de importaciones sobre las exportaciones permanecían a largo plazo, el país debía devaluar el tipo de cambio oficial de su moneda.

En el caso de que las exportaciones superaban a las importaciones, el volumen de las reservas del país tendía a aumentar. Si ese flujo resultaba excesivo las autoridades podían revaluar la moneda. Pero como generalmente se considera que los superávits comerciales indican una eficiente política económica y conducen a un mayor nivel de vida, los gobiernos eran reacios a adoptar esa decisión.

Evidentemente, el sistema del FMI presentaba muchos inconvenientes. Cuando existían dudas sobre la estabilidad de una moneda y se creaban expectativas de una posible devaluación (o revaluación), la oferta (o la demanda) de esa moneda en los mercados de divisas presionaba con tanta fuerza que obligaba al reajuste. Al confirmarse las expectativas, los especuladores obtenían grandes beneficios por lo que se estaban estimulando desplazamientos internacionales de capitales que resultaban bruscos y desestabilizadores.

El crecimiento del comercio internacional requería una gran liquidez que no podía seguir dependiendo de la política monetaria de los Estados Unidos. Por

lo tanto, en 1971 se suspendió la convertibilidad del Dólar en oro, con lo que este metal dejó de tener relación legal alguna con los sistemas financieros. De todas maneras, durante un par de años más, el sistema internacional siguió teniendo al Dólar como patrón; y en 1973 se decidió permitir la libre flotación de las monedas en los mercados de divisas.

2.5. La balanza de pagos

La Balanza de Pagos es un documento contable que presenta de manera resumida el registro de las transacciones económicas llevadas a cabo entre los residentes de un país y los del resto del mundo, ya sean públicas o privadas, durante un período de tiempo determinado que normalmente es 1 año. Se utilizan las especificaciones del Quinto Manual de Balanza de Pagos elaborado por el FMI, que son las utilizadas con mayor o menor fidelidad por la mayoría de países.

Las transacciones registradas en la balanza de pagos aparecen agrupadas en diferentes sub-balanzas, de acuerdo con el carácter que tengan (la balanza de pagos se estructura en cuatro subdivisiones. En el ANEXO se encuentran más detalles sobre este asunto).

La existencia de superávits o déficits en alguna sub-balanza es algo normal; tan sólo será preocupante la situación cuando el desequilibrio sea muy importante y cuando se **mantenga de forma sostenida en el tiempo**. Un desequilibrio permanente es indicativo de la existencia de problemas graves que deben ser resueltos. Por ejemplo, un déficit persistente en las cuentas corrientes suele ser la consecuencia de una tasa de inflación superior a la de los países con los que se comercia, lo que encarece los productos nacionales dificultando así las exportaciones. Las medidas fiscales y monetarias contractivas tienen también el efecto de reducir la capacidad de consumo de las familias y por tanto de su demanda de importaciones. El establecimiento de controles directos de los movimientos de capitales y mercancías es una tentación para los gobiernos con déficits permanentes, pero fomentan la ineficiencia y la baja productividad, reducen el crecimiento y perjudican el bienestar del país a corto y a largo plazo [Ribeiro, Rodríguez, Cervin, 2001].

2.6. Las barreras al comercio internacional

Para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratan de fomentar las exportaciones. Pero para ello, en algunos casos, se sienten tentados a utilizar medidas perjudiciales para el resto de los países (donde existen relaciones comerciales), por lo que pueden provocar reacciones indeseables. Además, siempre está la tentación de establecer barreras a las importaciones para proteger la economía de cada país.

Barreras a las importaciones

- **Contingentes:** son barreras cuantitativas. El gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida.
- **Aranceles:** son barreras impositivas. El gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá.
- **Administrativas:** pueden ser muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

Los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no sirven de nada si no hay una voluntad liberalizadora clara y firme. La imaginación de los dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos "no prohibidos" de dificultar las importaciones para proteger la industria propia.

Barreras a las exportaciones

- Los gobiernos prestan **apoyo comercial** a sus exportadores ofreciéndoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e incluso promocionando directamente los productos originados en el país mediante publicidad, exposiciones y ferias internacionales.
- Las **ayudas financieras** a la exportación son principalmente los préstamos y créditos a la exportación, frecuentemente con tipos de interés muy bajo, y los seguros gubernamentales que cubren los riesgos empresariales incluso el riesgo derivado de perturbaciones políticas o bélicas. Entre las ayudas financieras hay que incluir las medidas de tipo monetario que actúan sobre el tipo de cambio haciendo que los productos nacionales resultan más baratos en el extranjero.
- Los **instrumentos fiscales** consisten en las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos y las subvenciones directas. Estos instrumentos son los menos aceptados internacionalmente ya que pueden conducir a situaciones de *dumping*, a que el producto se venda en el extranjero a un precio inferior al nacional e incluso a precios inferiores a su costo.

Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se

producirían exclusivamente por razones de precio y calidad. Esa es, en el fondo, la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país: **conseguir producir con mayor eficacia, más calidad, a menor costo**. Y para ello lo que hay que hacer es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología. A su vez, a través de políticas fiscales a largo plazo por parte del gobierno, a través de inversiones en infraestructura, nuevas fuentes de energía, educación, etc. [Coll, Carlos, 2001].

2.6.1. Regulación del comercio internacional

Tradicionalmente, el comercio era regulado mediante acuerdos bilaterales entre dos países. Bajo la creencia en el **mercantilismo**, por muchos siglos los países imponían altos aranceles y otras restricciones severas al comercio internacional. En el siglo XIX, especialmente en Gran Bretaña, la creencia en el libre comercio tomó fuerza y esta perspectiva ha dominado el cálculo político entre los países occidentales hasta la actualidad. Desde el final de la segunda Guerra Mundial, varios tratados multilaterales han intentado crear una estructura global de regulación comercial.

La mayoría de los países comunistas y socialistas creen en la autarquía, la cual supone la ausencia completa de comercio internacional y la satisfacción de las necesidades económicas mediante la autosuficiencia. A pesar de estas creencias, todos los países se involucran en algún tipo de comercio internacional, ya que es muy difícil para un solo país satisfacer todas sus necesidades económicas.

Un componente esencial del comercio internacional es el transporte internacional de mercancías. Las condiciones y términos del mismo están regulados por los INCOTERMS. En el ANEXO se encuentra esta cuestión más desarrollada.

2.7. Organización Mundial del Comercio (OMC)

La Organización Mundial del Comercio (OMC) fue establecida en 1995. Administra los acuerdos comerciales negociados por sus miembros, en concreto el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT en inglés), el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS en inglés) y el Acuerdo sobre Comercio de Propiedad Intelectual (TRIPs en inglés).

Además de esta función principal, la OMC es un foro de negociaciones comerciales multilaterales, administra los procedimientos de solución de diferencias comerciales (disputas entre países), supervisa las políticas comerciales y coopera con el Banco Mundial y el Fondo Monetario

Internacional con el objetivo de lograr una mayor coherencia entre la política económica y comercial a escala mundial.

Teóricamente el libre comercio no figura entre sus objetivos, aunque en la práctica, la OMC es un foro donde los Estados miembros buscan acuerdos para la reducción de ciertos aranceles (liberalización), y donde se resuelve cualquier disputa comercial que pudiera surgir entre sus miembros con respecto a los acuerdos alcanzados [OMC, 2008].

2.8. *Producto Interno Bruto (PIB)*

El Producto Interno Bruto (PIB) o Producto Bruto Interno (PBI) es el valor monetario total de la producción corriente de bienes y servicios de un país durante un período (normalmente es un trimestre o un año). El PIB es una magnitud de flujo, pues contabiliza sólo los bienes y servicios producidos durante la etapa de estudio. Además el PIB no contabiliza los bienes o servicios que son fruto del trabajo informal (trabajo doméstico, intercambios de servicios entre conocidos, etc.) [ecolink, 2007].

El PIB es la medida que prefieren la mayoría de los economistas cuando se analiza en el bienestar per cápita y al comparar las condiciones de vida o el uso de los recursos entre los países.

2.8.1. PIB total

Es la suma de todos los bienes y servicios que produce un país o una economía en un periodo determinado (aproximadamente de un año). Analizado desde el punto de vista del gasto o demanda, resulta ser la suma de los siguientes términos:

$$PIB_{pm} = C + I + X - M$$

Donde PIB_{pm} es el Producto Interior Bruto valorado a precios de mercado, C es valor total del consumo final nacional, I es la formación bruta de capital también llamada inversión. X es el volumen monetario de las exportaciones y M el volumen de importaciones. Si se desea distinguir entre consumo C_{pr} e inversiones privadas I_{pr} y gasto público G , entonces se modifica la fórmula:

$$PIB_{pm} = C_{pr} + I_{pr} + G + X - M$$

A continuación observan las economías más importantes del mundo, de acuerdo al ranking del PIB:

Ranking	País	PIB (PPP)
---------	------	-----------

1	Mundo	\$ 70,650,000
2	Unión Europea	\$ 14,960,000
3	Estados Unidos	\$ 14,580,000
4	China	\$ 7,800,000
5	Japón	\$ 4,487,000
6	India	\$ 3,319,000
7	Alemania	\$ 2,863,000
8	Reino Unido	\$ 2,281,000
9	Rusia	\$ 2,225,000
10	Francia	\$ 2,097,000
11	Brasil	\$ 2,030,000
12	Italia	\$ 1,801,000
13	México	\$ 1,578,000
14	España	\$ 1,378,000
15	Canadá	\$ 1,336,000
25	Argentina	\$ 585,000

Tabla 2.8: Ranking PIB en MM Dólares, estimado 2008 (Fuente: CIA World Factbook)

Por otro lado, a continuación se observan las economías que más que crecen en el mundo:

Ranking	País	Tasa de Crecimiento PIB %
1	Azerbaijan	15.60
2	Angola	15.10
3	Macau	15.00
4	Qatar	11.80
5	Ecuatorial Guinea	11.50
6	Anguilla	10.20
7	Republica del Congo	10.20
8	Islas Solomon	10.00
9	Mongolia	9.90
10	China	9.80
11	Irak	9.80
12	Armenia	9.40

13	Liberia	9.40
14	Perú	9.20
15	Emiratos Árabes Unidos	8.50
42	Argentina	6.60

Tabla 2.9: Tasa real de crecimiento del PIB, estimado 2008 (Fuente: CIA World Factbook)

Esta entrada da el crecimiento del PIB sobre una base anual ajustada por inflación y expresado como un porcentaje.

Estos altos niveles de crecimiento están relacionados, generalmente, con una alta inflación, como se puede observar en la sección 2.9.

Por último, se observa a continuación la composición del PIB Mundial por sectores:

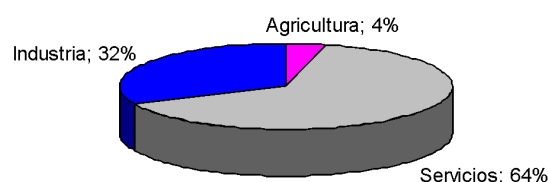


Figura 2.5: Composición del PIB Mundial por sector (Fuente: CIA World Factbook)

2.8.2. PIB nominal y PIB real

El **PIB nominal** es el valor monetario de todos los bienes y/o servicios que produce un país o una economía a precios corrientes en el año en que los bienes son producidos. Sin embargo, en situación de inflación alta, un aumento substancial de precios, aun cuando la producción no aumente demasiado, puede dar la impresión de un aumento sustancial del PIB. Para ajustar el PIB según los efectos de la inflación, el **PIB real** se define como el valor monetario de todos los bienes y/o servicios que produce un país o una economía a precios constantes. Este cálculo se lleva a cabo deflactando el valor del PIB según el índice de inflación (o bien computando el valor de los bienes con independencia del año de producción mediante los precios de un cierto año de referencia).

2.8.3. PIB per cápita

El PIB per cápita (también llamado renta per cápita o ingreso per cápita) es una magnitud que trata de medir la riqueza material disponible. Se calcula simplemente como el *PIB* total dividido entre el número de habitantes (*N*):

$$PIB_{pc} = \frac{PIB}{N}$$

Es un indicador comúnmente usado para estimar la riqueza económica de un país. Numerosas evidencias muestran que la renta per cápita está positivamente correlacionada con la calidad de vida de los habitantes de un país. Esto es especialmente cierto cuando la renta no supera un umbral, para países de mayor renta la correlación entre calidad de vida y renta per cápita empeora [IMF, 2008].

A continuación se observa un detalle del PIB per cápita nominal del año 2008, según las zonas:

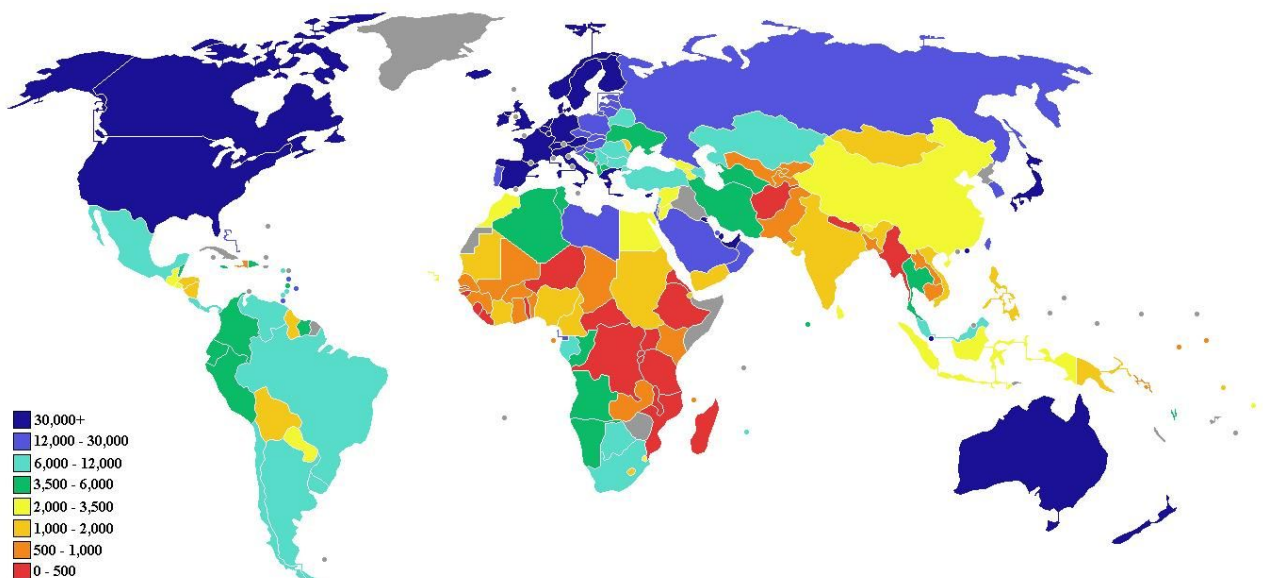


Figura 2.6: PIB (nominal) per cápita 2008 (Fuente: Fondo Monetario Internacional, Abril 2008)

A continuación el ranking del PIB per cápita:

Ranking	País	PIB - per capita (PPP)
1	Liechtenstein	\$ 118,00
2	Qatar	\$ 101,00
3	Luxemburgo	\$ 85,10
4	Bermuda	\$ 69,90

5	Kuwait	\$ 60,80
6	Noruega	\$ 57,50
7	Jersey	\$ 57,00
8	Brunei	\$ 54,10
9	Singapur	\$ 52,00
10	Estados Unidos	\$ 48,00
11	Irlanda	\$ 47,80
12	Hong Kong	\$ 45,30
13	Guernsey	\$ 44,60
14	Islas Caimán	\$ 43,80
15	Qatar	\$ 42,60
82	Argentina	\$ 14,50

Tabla 2.10: Ranking PIB per capita en Dólares, estimado 2008 (Fuente: CIA World Factbook)

Esta entrada muestra el PIB en paridad de poder adquisitivo dividido por la población al 1 ° de julio de ese mismo año.

2.8.4. Estimaciones PIB

A continuación, la proyección del PIB para 2009 y la evolución del PIB para Argentina, las economías emergentes, las economías desarrolladas y el mundo:

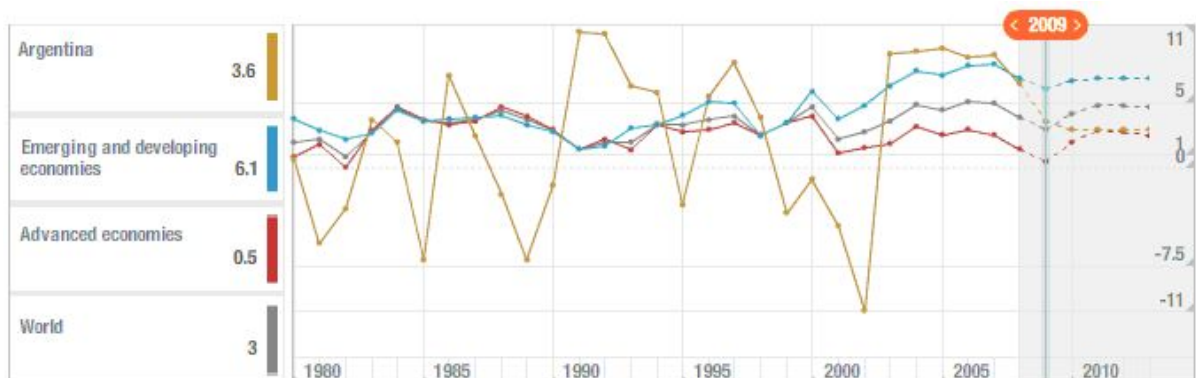


Figura 1.7: Evolución PIB 1980 – 2010* (Fuente: FMI)

Por otro lado, se puede observar en la siguiente figura una proyección del ranking de PIB para las economías más desarrolladas de mundo, de acuerdo a proyecciones realizadas por Goldman Sachs⁴ para las próximas décadas, mostrando a China como la principal potencia mundial para el 2050:

⁴ El Grupo Goldman Sachs (The Goldman Sachs Group, Inc.) es uno de los grupos de inversión más grandes del mundo. Fundado en 1869 tiene su sede principal en el Bajo Manhattan en Nueva York. Tiene además múltiples oficinas de gran importancia financiera en las principales ciudad del mundo.

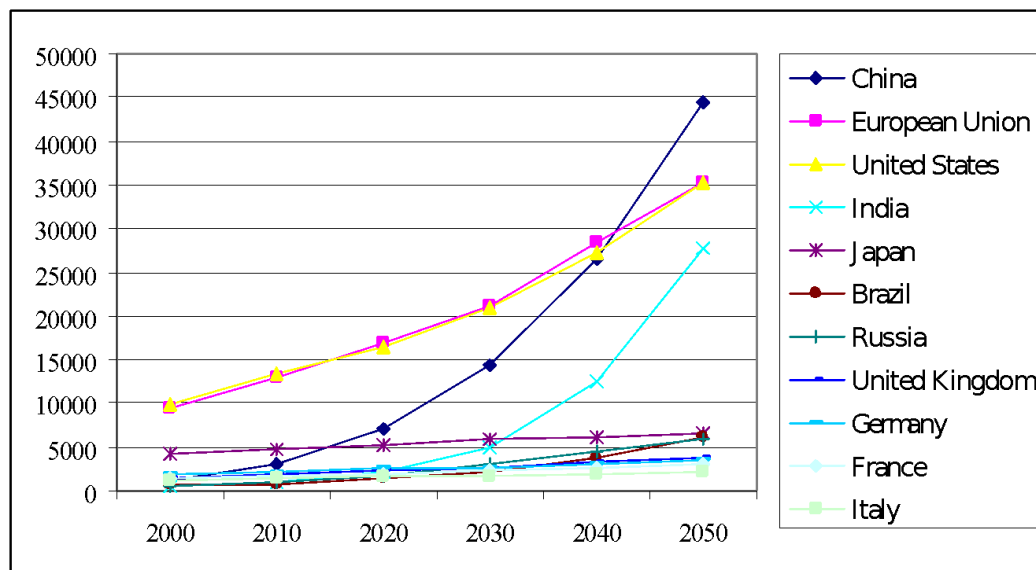


Figura 2.8: Estimación PIB en miles de millones de Dólares, 2008 (Fuente: Goldman Sachs)

2.9. Inflación

La inflación es el aumento sostenido y generalizado del nivel de precios de bienes y servicios, medido frente a un poder adquisitivo. Se define también como la caída en el valor de mercado o del poder adquisitivo de una moneda en una economía en particular, lo que se diferencia de la devaluación, dado que esta última se refiere a la caída en el valor de la moneda de un país en relación con otra moneda cotizada en los mercados internacionales, como el Dólar estadounidense, el Euro o el Yuan [Pazos, 1980].

A continuación, se observan los índices de inflación para el mundo, países desarrollados y países emergentes:

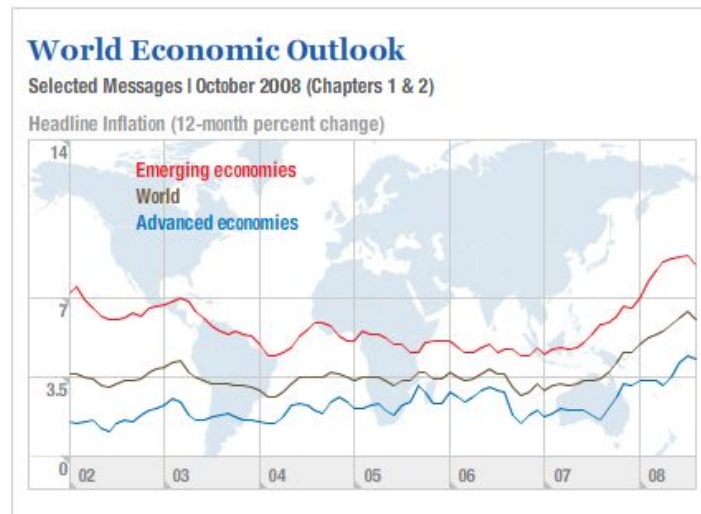


Figura 2.9: Inflación (Fuente: FMI)

Los países emergentes (con fuertes crecimientos), presentan inflaciones mayores que los países desarrollados.

La existencia de inflación durante un período implica un aumento sostenido del precio de los bienes en general. Para poder medir ese aumento, se crean diferentes índices que miden el crecimiento medio porcentual de una cesta de bienes ponderada en función de lo que se quiera medir.

El índice más utilizado para medir la inflación es el **Índice de Precios al Consumidor** o IPC, el cual indica porcentualmente la variación en el precio promedio de los bienes y servicios que adquiere un consumidor típico en dos instantes de tiempo, usando como referencia lo que se denomina en algunos países la cesta básica.

Existen diferentes explicaciones sobre las causas de la inflación. De hecho, parece que existen diversos tipos de procesos económicos diferentes que producen inflación, y esa es una de las causas por las cuales existen diversas explicaciones: cada explicación trata de dar cuenta de un proceso generador de inflación diferente, aunque no existe una teoría unificada que integre todos los procesos. De hecho se han señalado que existen al menos 3 tipos de causas de inflación:

- **Inflación de demanda (Demand Pull Inflation):** Cuando la demanda general de bienes se incrementa, sin que el sector productivo haya tenido tiempo de adaptar la cantidad de bienes producidos a la demanda existente.
- **Inflación de costos (Cost Push Inflation):** Cuando el costo de la mano de obra o las materias primas se encarece, y en un intento de mantener la tasa de beneficio los productores incrementan los precios.

- **Inflación autoconstruida (Build-in Inflation):** Ligada al hecho de que los agentes prevén aumentos futuros de precios y ajustan su conducta actual a esa previsión futura.

Vale la pena la aclaración de que cada una de estas cuestiones está explicada en forma abreviada, de acuerdo con el alcance de este trabajo.

Los efectos de la inflación dependen en cierta medida según ésta pueda ser **prevista** o sea **sorpresiva**. Cualquiera sea la forma que tome la inflación, acarrea costos y mientras mayor sea la tasa de variación de los precios, mayores serán los costos.

Existen costos de mantener dinero en efectivo, por lo que los agentes económicos dedican más tiempo a analizar qué harán con sus saldos monetarios. El proceso inflacionario implica, para los comerciantes, costos reales para actualizar los precios. El incremento continuo del nivel general de precios tiene efectos redistributivos a favor de los deudores, en la puja distributiva los asalariados y todos aquellos que dependan de ingresos nominales fijos verán disminuir sus ingresos reales. Por último, según ha sido estudiado por Olivera – Tanzi⁵, la inflación también ocasiona costos para el fisco debido al retardo que existe entre el momento en que se realizan los gastos y el cobro de los impuestos.

Existen dos tipos de inflación; por un lado aquella que se conoce con **anticipación o moderada** y se incorpora a las expectativas de los agentes económicos; por otra parte, la inflación puede ser **no anticipada o galopante** por los agentes económicos, que es la que se presenta antes de que los individuos hayan ajustado sus expectativas.

Se han sugerido diferentes métodos para detener la inflación. Los Bancos Centrales pueden influir significativamente en este sentido fijando la tasa de interés más alta y controlando la masa monetaria. Las tasas de interés altas, que reducen el crecimiento en la masa monetaria, son una forma tradicional de combatir la inflación. El lado negativo de esta política es que puede estancar el crecimiento en la economía y promover el desempleo (ver sección 2.12.).

Los propulsores de la teoría del "supply side"⁶ se inclinan por la fijación de la tasa de cambio de la moneda o reducción de las tasas de impuestos en un

⁵ El efecto Tanzi recorrió el mundo cuando Vito Tanzi lo publicó en 1977, en un paper del FMI titulado *Inflation, Lags in Collection and de Real Value of Tax Revenue*. En 1964, el economista argentino Julio Olivera lo explicó en una publicación de la Universidad de Oxford titulado *On Structural Inflation and Latin Americas Estructuralism*. En honor a ambos economistas, que lo elaboraron en forma independiente, el efecto Tanzi pasó a llamarse efecto Tanzi-Olivera. Rudiger Dornbusch y Stanley Fischer explican: a medida que aumenta la tasa de inflación, la recaudación real obtenida mediante impuestos disminuye. La razón es que existen desfases entre el cálculo o la determinación del impuesto y su pago.

⁶ El tecnicismo denominado "supply-side" fue bautizado en 1976 por el profesor Herbert Stein de la Universidad de Virginia para describir algunos de los argumentos que se esgrimían para enfrentar los problemas de inflación y crisis simultánea.

régimen de tasa de cambio flotante para fomentar la creación de capital y la reducción en el consumo.

Otro método es establecer el control sobre los salarios y sobre los precios. Esto fue implantado por el gobierno de Nixon al principio de la década de 1970 con resultados negativos. En general, la mayor parte de los economistas coinciden en afirmar que los controles de precios son contraproducentes pues distorsionan el funcionamiento de una economía, dado que promueven la escasez de productos y servicios y disminuyen su calidad, entre otros.

2.10. Tasas de Interés

La tasa de interés es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero" [ecolink, 2007].

En términos generales, a nivel individual, la tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado. En este sentido, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe pagar/cobrar por tomarlo prestado/cederlo en préstamo en una situación determinada. Por ejemplo, si las tasas de interés fueran la mismas tanto para depósitos en bonos del Estado, cuentas bancarias a largo plazo e inversiones en un nuevo tipo de industria, nadie invertiría en acciones o depositaría en un banco. Tanto la industria como el banco pueden ir a la bancarrota, un país no. Por otra parte, el riesgo de la inversión en una empresa determinada es mayor que el riesgo de un banco. Sigue entonces que la tasa de interés será menor para bonos del Estado que para depósitos a largo plazo en un banco privado, la que a su vez será menor que los posibles intereses ganados en una inversión industrial.

De esta manera, desde el punto de vista del Estado, una tasa de interés alta incentiva el ahorro y una tasa de interés baja incentiva el consumo. Esto permite la intervención estatal a fin de fomentar ya sea el ahorro o la expansión, de acuerdo a objetivos macroeconómicos generales.

Dado lo anterior, las tasas de interés "reales" (al público) se fijan en relación a tres factores:

- La tasa de interés que es fijada por el Banco Central de cada país para préstamos (del Estado) a los otros bancos o para los préstamos entre los bancos (la tasa entre bancos). Esta tasa corresponde a la política macroeconómica del país (generalmente es fijada a fin de promover el crecimiento económico y la estabilidad financiera).

- La situación en los mercados de acciones de un país determinado. Si los precios de las acciones están subiendo, la demanda por dinero (a fin de comprar tales acciones) aumenta, y con ello, la tasa de interés.
- La relación a la "inversión similar" que el banco habría realizado con el Estado de no haber prestado ese dinero a un privado. Por ejemplo, las tasas fijas de hipotecas están referenciadas con los bonos del Tesoro a 30 años, mientras que las tasas de interés de préstamos circulantes, como las de las tarjetas de crédito, están basadas en los índices Prime y dependen también de las políticas de encaje del Banco Central.

2.11. Política monetaria

La política monetaria es una política económica que usa la cantidad de dinero como variable de control para asegurar y mantener la estabilidad económica. Para ello, las autoridades monetarias usan mecanismos como la variación del tipo de interés, y participan en el mercado de dinero [Gaviria Ríos, 2007].

Cuando se aplica para aumentar la cantidad de dinero, se le llama política monetaria **expansiva**, y cuando se aplica para reducirla, política monetaria **restrictiva**.

Objetivos finales de la política monetaria son la **estabilidad del valor del dinero**, la **plena ocupación** o pleno empleo (mayor nivel de empleo posible) y **evitar desequilibrios permanentes en la balanza de pagos**.

Política monetaria expansiva

Cuando en el mercado hay poco dinero en circulación, se puede aplicar una política monetaria expansiva para aumentar la cantidad de dinero. Esto se logra reduciendo la tasa de interés (para hacer más atractivos los préstamos bancarios), reduciendo el coeficiente de caja o encaje bancario (para poder prestar más dinero) y comprando deuda pública (para aportar dinero al mercado).

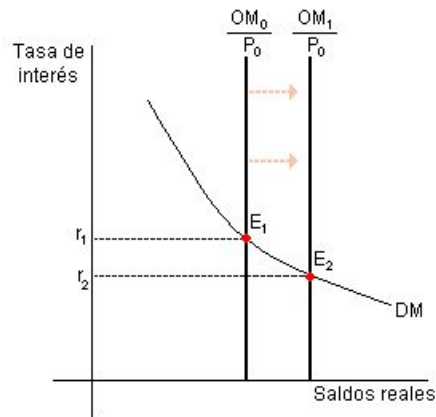


Figura 2.10: Política monetaria expansiva

Donde r tasa de interés, OM oferta monetaria, E Tasa de equilibrio, DM demanda de dinero. Según los monetaristas, el Banco Central puede aumentar la inversión y el consumo si aplica esta política y baja la tasa de interés. En la gráfica se ve cómo al bajar el tipo de interés (de r_1 a r_2), se pasa a una situación en la que la oferta monetaria es mayor (OM_1).

Política monetaria restrictiva

Cuando en el mercado hay mucho dinero en circulación, interesa reducir la cantidad de dinero, y para ello se puede aplicar una política monetaria restrictiva. Consiste en lo contrario que la expansiva. Esto se logra aumentando la tasa de interés (para que pedir un préstamo sea más caro), aumentando el coeficiente de caja o encaje bancario (para dejar más dinero en el banco y menos en circulación) y vendiendo deuda pública (para quitar dinero del mercado cambiándolo por títulos).

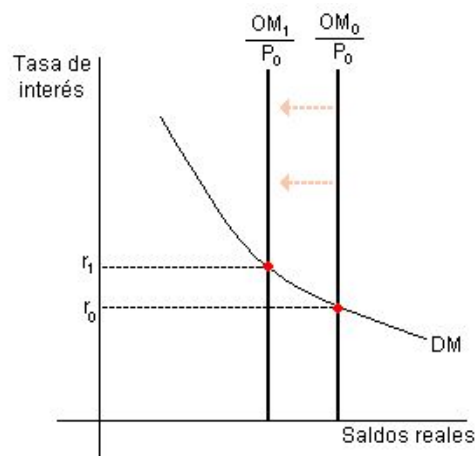


Figura 2.11: Política monetaria restrictiva

Donde r tasa de interés, OM oferta monetaria, E Tasa de equilibrio, DM demanda de dinero. De OM_0 se puede pasar a la situación OM_1 subiendo el tipo de interés. La curva de demanda de dinero tiene esa forma porque a tasas de interés muy altas, la demanda será baja (cercana al eje de ordenadas, el vertical), pero con tasas bajas se pedirá más dinero (se mueve hacia la derecha).

2.11.1. Mecanismos

El Banco Central no puede influir directamente sobre la cantidad de dinero ni sobre la tasa de interés, pero hay otras formas de cambiar la cantidad de dinero en circulación, estas son la **variación del tipo de interés**, la **variación del coeficiente de caja** y las **operaciones de mercado abierto**.

La elección del mecanismo intermedio a utilizar depende de su facilidad de manejo, de la cantidad de información disponible sobre cada medida, y del objetivo final que se quiera conseguir.

Variación del tipo de interés

El tipo o tasa de interés indica cuánto hay que pagar por el dinero que presta cierto banco. Por eso, si el tipo de interés es muy alto, no todos los inversores podrán permitírselo, y no pedirán muchos préstamos. El dinero se quedará en el banco. En cambio, una bajada de los tipos de interés incentiva la inversión y la actividad económica, ya que los empresarios dispondrán fácilmente de dinero para invertirlo en sus proyectos.

Por tanto, los cambios en la tasa de interés están relacionados directamente con la cantidad de dinero que circula en el mercado. No hay que olvidar que existen otros procesos, distintos a la política monetaria, que también alteran la tasa de interés, ya sea por un proceso inflacionario, o por el auge o la recesión de la actividad económica, dificultando de esta manera el papel de la tasa de interés como variable objetivo de la política monetaria.

Variación del coeficiente de caja

El coeficiente de caja (o encaje bancario o coeficiente legal de reservas) indica qué porcentaje de los depósitos bancarios ha de mantenerse en reservas líquidas, o sea, guardado sin poder usarlo para dejarlo prestado. Se hace para evitar riesgos.

Si el Banco Central decide reducir este coeficiente a los bancos (guardar menos dinero en el banco y prestar más), se aumenta la cantidad de dinero en circulación, ya que se pueden conceder aún más préstamos. Si el coeficiente

aumenta, el banco se reserva más dinero, y no puede conceder tantos préstamos. La cantidad de dinero baja.
De esta forma, el banco puede aportar o quitar dinero del mercado.

Operaciones de mercado abierto

Con este nombre se conoce las operaciones que realiza el Banco Central de títulos de deuda pública en el mercado abierto. La deuda pública son títulos emitidos por el Estado, y pueden ser letras, bonos y obligaciones. Si el Banco Central pone de golpe a la venta muchos títulos de su cartera y los ciudadanos o los bancos los compran, el Banco Central recibe dinero de la gente, y por tanto el público dispone de menos dinero. De esta forma se reduce la cantidad de dinero en circulación.

En cambio, si el Banco Central decide comprar títulos, está inyectando dinero en el mercado, ya que la gente dispondrá de dinero que antes no existía.

2.12. Política Fiscal

La política fiscal es una política económica que usa el **gasto público** y los **impuestos** como variables de control para asegurar y mantener la estabilidad económica (y entrar en déficit o superávit según convenga). Por lo tanto, es una política en la que el Estado participa activamente, a diferencia de otras, como la política monetaria [Gaviria Ríos, 2007].

Los objetivos finales de la política fiscal son la **plena ocupación** (mayor nivel de empleo posible), el **control de la demanda agregada** mediante los impuestos y el gasto público y el **controlar un déficit o un superávit**.

El proceso se resume en este gráfico, que marca una inversión fija y unos impuestos proporcionales a la producción:

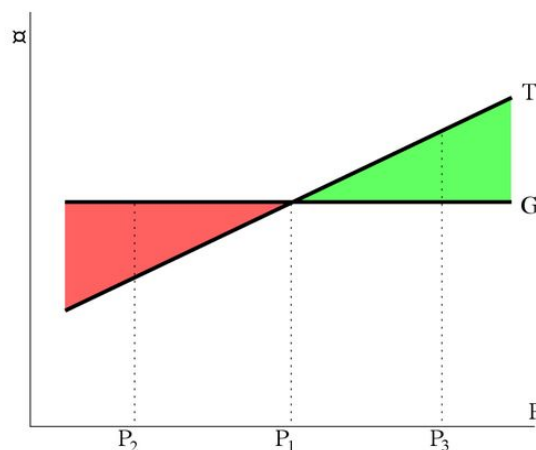


Figura 2.12: Política fiscal

Donde T : tasas (impuestos), dinero que pagan los ciudadanos; G : gasto público, dinero que gasta el Estado para obras, etc.; eje de ordenadas (vertical): mide dinero (recibido o gastado); eje de abscisas (horizontal): producto nacional (PNB – producción); P_1 : equilibrio fiscal; $T = G$; Zona en rojo, P_2 : zona de déficit, porque el gasto es mayor que los ingresos; zona en verde, P_3 : zona de superávit, porque se ingresan más de lo que se gasta, mediante los impuestos.

Hay que aclarar que el déficit (fiscal, ya que se trata de un gobierno) no es necesariamente algo malo que hay que evitar. Los partidarios de la política fiscal creen que, en vez de intentar estar en el punto de equilibrio (P_1 en la gráfica), va bien aumentar el gasto público para incentivar la economía; por tanto $G > T$ y hay déficit.

2.12.1. Tipos de política fiscal

Del mismo modo que la política monetaria, la política fiscal puede ser expansiva o restrictiva:

Política fiscal expansiva

Cuando el objetivo es estimular la demanda agregada, especialmente cuando la economía está atravesando un período de recesión y necesita un impulso para expandirse. Como resultado se tiende al déficit o incluso se puede provocar inflación. Esto se logra aumentando el gasto público (para aumentar la producción y reducir el desempleo) y bajando los impuestos (para aumentar la renta disponible de las personas físicas, lo que provocará un mayor consumo y una mayor inversión de las empresas, en conclusión, un desplazamiento de la demanda agregada en sentido expansivo). De esta forma, al haber mayor gasto público, y menores impuestos, el presupuesto del Estado, genera el déficit.

Política fiscal restrictiva o contractiva

Cuando el objetivo es frenar la demanda agregada, por ejemplo cuando la economía está en un período de excesiva expansión y tiene necesidad de frenarse por la excesiva inflación que está creando. Como resultado se tiende al superávit. Esto se logra reduciendo el gasto público (para bajar la producción) y subiendo los impuestos, para que la gente no gaste tanto y las empresas puedan invertir menos, así la demanda agregada se reduce.

2.12.2. Mecanismos

Los dos mecanismos de control sugeridos por los keynesianos (los seguidores de la política fiscal) son la variación del gasto público y la variación de los impuestos.

De los dos, es más importante el control de la inversión pública. Pero si hay que elegir entre hacer que el estado gaste más o bajar los impuestos, los políticos suelen preferir lo segundo, porque es inmediato, reversible, y les da buena fama.

Variación del gasto público

Gasto público (inversión pública) es cuánto dinero gasta el estado en pagar los proyectos públicos, como carreteras y otras construcciones. Conjunto de gastos realizados por el gobierno en bienes y servicios para el Estado.

La política fiscal dice que cuantas más obras haya en el país, mejor para la economía (ya que si las fábricas cierran, no hay empleo). En cambio, si contratan a trabajadores estarán disminuyendo el desempleo, y al necesitar más materias primas, los empresarios tendrán que aumentar la producción, o sea, que estará aumentando el PIB. Por eso mantenerse siempre en estado de déficit (gastando más de lo que se gana con los impuestos) no es malo para un estado, sino que ayuda a la economía.

Variación de los impuestos

Si aumenta la renta de los consumidores (el dinero que la gente tiene disponible para gastar), entonces pueden gastar más, y es probable que lo hagan. Hay medidas para saber qué porcentaje de la renta se gasta; son la **propensión marginal al consumo** y la **propensión marginal al ahorro**.

El estímulo del consumo permite mejorar la economía gracias al efecto multiplicador, un punto importante de la teoría de Keynes. Dice que el dinero, al pasar de mano en mano, va generando incrementos en la producción (producto nacional).

3. INTEGRACIÓN COMERCIAL

En este capítulo se explica la importancia de la integración comercial en bloques regionales.

3.1. *Los acuerdos comerciales y la integración*

Los países suelen tener distintas políticas económicas acorde a sus propios intereses. Por lo tanto, si se quieren coordinar en pos de un objetivo en común, se debe emprender un proceso de integración económica. Esto implica un sistema de eliminación de características diferenciales entre países, en las que se incluyen barreras comerciales, alteraciones de tipos de cambio, limitaciones a movimientos de factores, políticas microeconómicas industriales y políticas macroeconómicas autónomas. Actualmente, la economía no está totalmente integrada a causa del proteccionismo. La integración es parcial, es decir, está limitada un cierto número de países, por lo general, pertenecientes a una misma región [Aguilar, 2007].

Un aspecto clave en la integración esta dado por las transacciones comerciales. Actualmente existen barreras comerciales producto del proteccionismo y pluralidad de monedas para realizar intercambios – *Heterogeneidad de tipo de cambios y mercado de divisas* –. La integración regional implica la eliminación de las barreras comerciales y la sustitución de las diferentes monedas por una moneda en común (integración monetaria). **Resulta un factor fundamental para este proceso de integración la coordinación de políticas comerciales, monetarias y fiscales** entre los diferentes países que componen el bloque económico.

La complejidad que tiene regular las políticas económicas comunes lleva a realizar diferentes procesos de integración dependiendo de cada caso. La siguiente tabla desarrolla las diferentes modalidades de proceso de integración comercial:

TRATADO DE COMERCIO PREFERENCIAL	Acuerdos arancelarios preferenciales entre miembros	Commonwealth
ÁREA DE LIBRE COMERCIO (Free Trade Area – FTA):	Eliminación aranceles aduaneros entre miembros	Tratados Libre Comercio: EFTA: para Europa (1960) NAFTA o TLC: para América Norte (1988) MERCOSUR: para América Sur (1995)
UNIÓN ADUANERA (Customs Union)	Arancel común externo a sus miembros frente a terceros países	Comunidad Europea (1968)
MERCADO COMÚN	Libre circulación de factores producción, mercado común trabajo y capital	Unión Económica Europea (1993)
UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA	Coordinación macroeconómica y moneda común	Unión Económica y Monetaria Europea (2002)

Tabla 3.1: Modalidades de integración económica

En el **área de libre comercio**, los países miembros liberalizan su comercio recíprocamente, pero cada uno de estos países mantiene su propia política comercial frente a países terceros. Esto genera que los bienes procedentes de países terceros entren al FTA por el país con los menores aranceles de entrada y luego circulen libremente por el resto del bloque. A raíz de este fenómeno se produce un ahorro de costos arancelarios. El suceso antes descrito provoca que los países con tasas arancelarias mayores pierdan su potencial recaudación de la importación de los productos que ahora entran por el país de menor arancel. Esto se evita mediante el **establecimiento reglas de origen** que asegure que SÓLO los bienes originarios de países miembros de FTA pueden beneficiarse de la liberalización en su área.

La complejidad técnica y burocrática que insume la implementación del establecimiento de reglas de origen, a veces mayor que el propio acuerdo FTA, da lugar a diferentes tipos de modelos de integración tales como **unión aduanera, mercado común y unión monetaria y económica**. En el primer caso, los países miembros liberalizan su comercio recíprocamente y además adoptan un arancel exterior común da lugar. En el mercado común, a diferencia de la unión aduanera, existe libre circulación de factores productivos (trabajo y capital) dentro de los países del FTA. En tanto, en la unión económica y monetaria, a diferencia del caso anterior, se unifican las políticas económicas (micro y macro) y se adopta una moneda única. Este último constituye el caso más complejo de modelo de integración.

A modo de ejemplo, la tabla siguiente muestra algunos casos de integración comercial existentes:

En Europa	Unión Europea (UE)
En América del Norte	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) o North American Free Trade Area (NAFTA). Formado por Estados Unidos, Méjico y Canadá (1993)
En América del Sur	MERCOSUR . Formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (1994)
	Comunidad Andina . Formado por Perú, Ecuador, Venezuela, Colombia y Bolivia
	Mercados comunes en Centroamérica y caribe
En Asia	Área de Libre Comercio del Sudeste de Asia (ASEAN). Formado por Malasia, Indonesia, Filipinas, Tailandia, Vietnam y Singapur
	Área de Libre Comercio de Sur de Asia (SAFTA). Formado por India y Pakistán
En Oceanía	Closer Economic Relations . Formado por Australia y Nueva Zelanda
En África	Unión Aduanera de África del Sur (SACU)

Tabla 3.2: Casos de integración comercial

3.2. Las razones de los acuerdos comerciales

Hasta aquí se ha desarrollado el concepto de integración comercial y los diferentes variantes que este proceso presenta. Surge entonces la pregunta de ¿Porqué desarrollar este modelo de integración? Existen intereses económicos, políticos y sociales que justifican el proceso de integración comercial.

En el campo económico la integración se desarrolla para que los países miembros puedan obtener ganancias mediante el comercio internacional. Este tipo de acuerdos brinda a los países miembros una mayor credibilidad frente al exterior por la adopción de compromisos y reformas lo cual se traduce en un incremento de las inversiones. Paralelamente en el caso de los países en desarrollo, este tipo de acuerdos se utiliza como medio para acceder a otros mercados.

En el terreno político y social los acuerdos comerciales permiten aliviar y evitar conflictos entre los países miembros del bloque, como por ejemplo la segunda guerra mundial. También permite a los países solucionar conflictos de tipo regional, tales como los flujos migratorios y la explotación de recursos naturales.

A pesar de los motivos antes descriptos del por qué acceder a un proceso de integración, este se ve sometido a un amplio debate. Si bien la integración representa un avance “puertas adentro” en los países miembros del bloque, discrimina a los países no miembros – *Permite a los países miembros obtener*

ganancias a costa de los no miembros –. De esta forma se plantea una dualidad entra la existencia de un regionalismo natural cuyo objetivo es establecer una política exterior abierta para obtener ganancias, y un regionalismo estratégico que busca obtener ganancias a expensas de otros países. **Existe el riesgo que regionalismos naturales tiendan a convertirse en regionalismos estratégicos.**

3.3. Evaluación de los procesos de integración regional

Como se mencionó anteriormente, la integración regional desarrolla el comercio entre países miembros. Esta creación de comercio constituye un **efecto positivo** al propiciar el uso eficiente de recursos que generan economías más grandes que permiten volver más eficientes a los productores. Por otro lado, esta mejora en la eficiencia de los países miembros del bloque genera un **efecto negativo** por la desviación del comercio hacia los productores más eficientes del bloque. Esto provoca uno uso ineficiente de los recursos a nivel mundial (trato indiscriminado a productores de países no miembros).

A fin de ejemplificar lo dicho anteriormente, en la siguiente tabla se evalúa una situación de creación y desviación de comercio. En ella se presentan tres casos:

- **Caso 1:** El país A impone a sus importaciones un arancel del 100%. Como consecuencia, el consumidor (de A) accede al bien ofertado por el país A.
- **Caso 2:** El país A reduce arancel al 50% por negociaciones comerciales multilaterales. Como consecuencia, el consumidor accede al bien ofertado por el país C.
- **Caso 3:** El país A y el país B eliminan aranceles entre sí, pero los mantienen frente al país C. Como consecuencia, el consumidor accede al bien ofertado por el país B.

	País A	País B	País C
Costo producción de un bien (= precio venta)	10	8	6
CASO 1: Precio de ese bien en el país A con arancel 100%	10	16	12
CASO 2: Precio de ese bien en el país A con arancel 50%	10	12	9
CASO 3: Precio de ese bien en el país A integrada con el país B.	10	8	9

Tabla 3.3: Ejemplo de creación y desviación de comercio

En el ejemplo anterior se puede ver cómo se genera creación de comercio y desviación del mismo. La creación de comercio se ve reflejada en el caso 2, donde el productor más eficiente (país C) es quién termina produciendo la mayor cantidad de bienes. En tanto, se puede apreciar la desviación de comercio en el caso 3, al ver que el productor más eficiente no es quien termina produciendo una mayor cantidad de bienes sino que es el país B, producto del acuerdo comercial entre A y B termina siendo el más beneficiado.

Generalizando lo ejemplificado anteriormente, se puede afirmar que el precio mundial del bien viene dado por el país no miembro del acuerdo regional mientras que el costo de producción, que es igual al precio venta para el ejemplo, viene dado por el socio comercial en el acuerdo regional.

En el siguiente gráfico, el segmento EF (=AB) representa la desviación del comercio del productor más eficiente (no miembro del bloque) hacia el nuevo socio comercial. El segmento CE representa la creación del comercio a causa de la sustitución de la producción nacional por importaciones del nuevo socio comercial. El segmento FD representa la expansión del comercio por el aumento de importaciones procedentes del nuevo socio comercial.

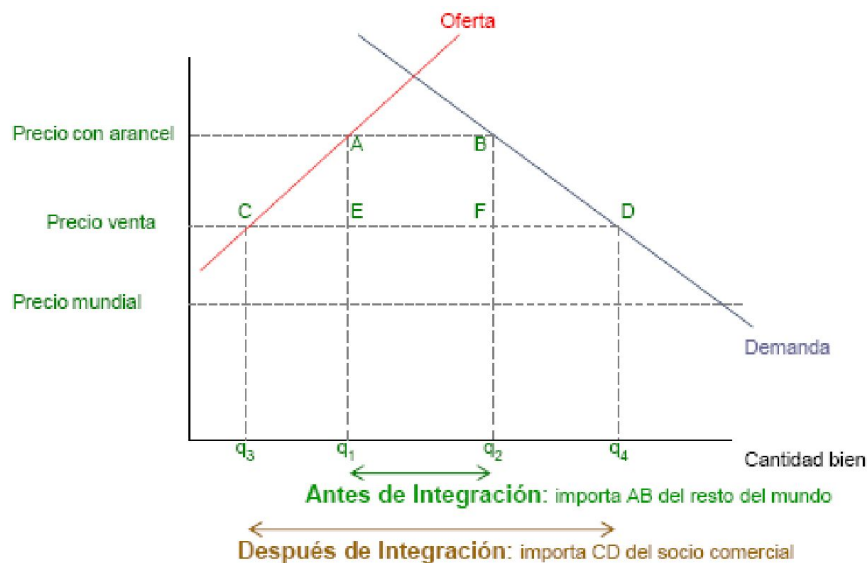


Figura 3.1: Ejemplo de creación y desviación del comercio

Resumiendo, el efecto positivo o negativo sobre el comercio en un proceso de integración regional depende de la política comercial adoptada por los países miembros. Así como el proteccionismo trae un efecto negativo por desviación de comercio, la apertura comercial hacia países no miembros de la integración trae un efecto positivo por creación de comercio.

3.4. Costos y beneficios de los procesos de integración

Previo a analizar los costos y beneficios de la integración se debe aclarar la diferencia entre el comercio interindustrial y el comercio intraindustrial. En el primer caso el comercio entre países consiste en el intercambio de diferente clase, cuestión que favorece a la optimización en el uso de recursos al permitir a cada nación especializarse en aquellos productos en los cuales tiene una ventaja competitiva. En tanto, el comercio intraindustrial desarrolla el comercio con productos de la misma naturaleza o industria, de esta forma no se favorece la optimización por ventajas competitivas. Actualmente no existe el comercio interindustrial entre países, existen economías de escala con diferenciación de productos que provocan un comercio intraindustrial. A su vez esto genera un mercado de competencia imperfecta con barreras de entrada causadas por reducción en el costo unitario de los bienes conforme aumenta la producción. La tendencia actual es la concentración de poder de mercado en una o más empresas públicas o privadas (monopolios u oligopolios). Aclarados los conceptos anteriores, se puede hacer una salvedad en los beneficios y en los costos dependiendo si el comercio es intraindustrial o interindustrial.

Beneficios

Si el comercio es interindustrial se genera un mejor aprovechamiento de las ventajas competitivas por una especialización más eficiente. En tanto, si el comercio es intraindustrial se obtienen los siguientes beneficios:

- Mayor competencia por efecto pro-competitivo y la liberación comercial.
- Mayor aprovechamiento de economías de escala en mercados más amplios por reducción de precios.
- Mejor satisfacción de las heterogéneas preferencias de los consumidores o de la preferencia del consumidor por la variedad.
- Eliminación de costos directos (por eliminación de barreras al comercio).

Los beneficios antes expuestos generan que dentro del área regional se produzcan **mejores precios para consumidores y mayores beneficios para empresas**.

Costos

Si el comercio es interindustrial se produce una reconversión de los sectores industriales por eliminación del proteccionismo. A su vez esto origina problemas sociales tales como pérdida de empleo y problemas políticos y geográficos por la movilidad del factor trabajo a otro lugar. En tanto si el comercio es intraindustrial se producen fusiones, absorciones, cierres de sectores industriales.

Vale la pena destacar que normalmente los acuerdos regionales no solo se limitan a temas comerciales, sino que incorporan otros aspectos. Si bien el análisis de estos temas no está en el alcance de este trabajo se mencionan a continuación a modo de referencia: Políticas de investigación y desarrollo; aspectos relativos a las inversiones; aspectos relativos a la propiedad Intelectual; aspectos relativos a la innovación y avance; aspectos relativos al modelo social y empresarial; aspectos relativos a la estructura política; aspectos relativos a la innovación y al avance tecnológico; políticas medioambientales; políticas macroeconómicas; políticas industriales; políticas tecnológicas; políticas educativas; políticas microeconómicas; políticas estructurales. Todos los factores mencionados anteriormente se conocen como efectos dinámicos y contribuyen en menor o mayor grado en el proceso de integración. Proceso en el cual **existe una ganancia global donde no todos los agentes económicos se ven beneficiados**.

3.5. Efectos de la integración comercial

Ya se ha mencionado que la integración comercial elimina barreras al comercio entre los países integrantes del acuerdo o tratado. A su vez, esta eliminación de barreras genera los siguientes efectos que se desarrollan en el siguiente apartado: reducción de costos para acceder al mercado, efecto pro – competitivo, eliminación de discriminaciones y diferencias de precios entre países y modificación en la estructura del mercado.

Reducción de costos para acceder al mercado

Esta reducción implica una disminución en el precio al consumidor y un aumento en la venta de bienes, aumenta la cuota de mercado para las industrias de los países miembros. Cuando existe algún tipo de traba diferencial entre socios comerciales, las ventas de bienes en cada uno de sus mercados internos no es la misma.

Efecto pro-competitivo

La competencia monopolística u oligopolista en el mercado nacional se convierte en mayor competencia en el bloque regional. A raíz de esto se origina un mayor tamaño de mercado, un aumento en la venta de bienes y una obtención de mayores economías escala e incremento en la especialización de las empresas. Como consecuencia de esto se fomenta más la competencia por el mayor número de empresas que producen el mismo bien (efecto pro-competitivo). Si existe algún tipo de traba diferencial entre socios comerciales las ventas de bienes en cada uno de sus mercados internos no sería la misma.

Eliminación de discriminaciones y diferencias de precios entre países

En un mercado totalmente integrado, no existen diferencias de precios entre países. En la realidad eso no sucede debido a los costos de distribución, transporte, penetración de mercado, cargas fiscales de algunos bienes, procedimientos de aprobación y registro de determinados bienes y diferencias en las elasticidades de demanda (por ejemplo: los estados suelen adquirir bienes de fabricación nacional). Estos factores antes expuestos se denominan discriminaciones de precios y de eliminarse se obtendría una ganancia dada según la gráfica:

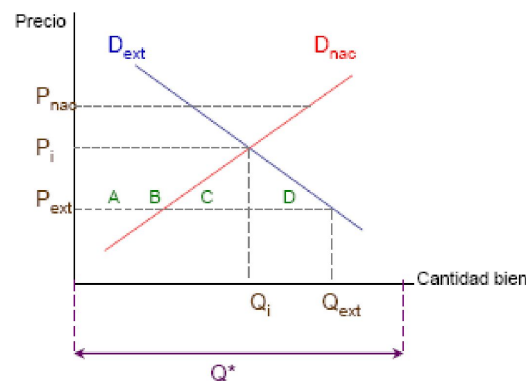


Figura 3.2: Eliminación de discriminaciones y diferencias de precios entre países

En el gráfico anterior se observa a una empresa que produce cantidad una cantidad Q^* de un bien para venderla en dos mercados. En el mercado nacional la demanda es D_{nac} y en el mercado extranjero la demanda es D_{ext} . Si inicialmente la empresa cuenta con una posición de poder en el mercado nacional puede vender aun precio mayor. Por lo tanto en el mercado extranjero vende Q_{ext} a un precio P_{ext} y en el mercado nacional vende $Q^* - Q_{ext}$ a un precio P_{nac} . Tras una integración total en la que no existe discriminación de precios, P_{ext} y P_{nac} tienden a un único precio para ambos mercados P_i . De esta forma se produce en el punto de corte de ambas demandas en donde en el mercado nacional se vende más que antes por la disminución en el precio y en el mercado extranjero se vende más. **Los ingresos por ventas aumentan en ambos mercados.**

Modificación en la estructura del mercado

Esta modificación se produce bien mediante economías de escala o bien mediante diferenciación de productos. En el primer caso, la ampliación del tamaño del mercado permite obtener reducción de costos por el aumento de la producción. El grado de aprovechamiento de las economías de escala es función del acercamiento a escala mínima eficiente (EME).

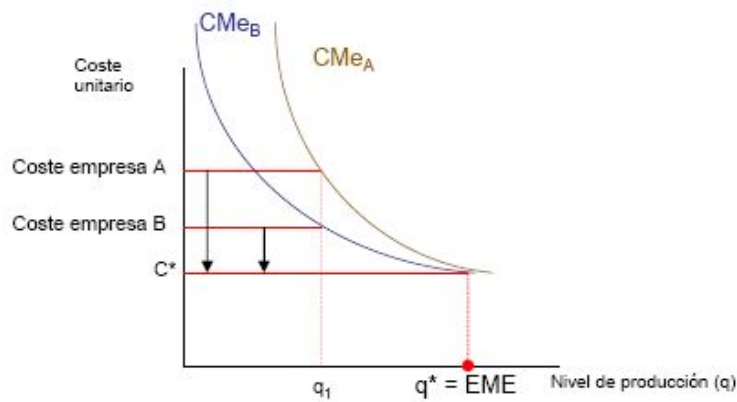


Figura 3.3: Escala mínima eficiente (EME)

En el gráfico anterior se puede observar cómo los costos unitarios disminuyen a medida que aumenta la producción hasta alcanzar una q^* : máximo aprovechamiento economías escala (EME). El número de empresas viene dado por el cociente entre el tamaño del mercado y el EME.

Las ganancias del aprovechamiento de economías escala dependen de la diferencia entre el nivel de producción previo a la integración y el EME y de la reducción de los costos unitarios producto del aumento en la producción. Cuanto mayor sean estos factores, mayor será el interés de un país por la integración.

En el caso de la diferenciación de productos existe una preferencia por la variedad del bien, es decir hay heterogeneidad de preferencias del consumidor. Esto implica un NO aprovechamiento total de las economías de escala por disminución de la producción y por el aumento del costo unitario. Como consecuencia no se alcanza q^* y se produce exceso de capacidad.

4. EL SISTEMA MONETARIO

A fin de generar un bloque económico común con una unión monetaria y económica en Latinoamérica, **este trabajo plantea, basado en la experiencia europea, la instauración de una moneda común en todos los países miembros**. En pos de este objetivo es necesario generar una estructura que pueda respaldar este régimen monetario. En este capítulo se estudia el proceso de implementación del Sistema Monetario Europeo. Con lo cual se pretende identificar los aspectos claves para llevar a cabo un modelo similar a Latinoamérica.

4.1. *Los factores claves en un sistema monetario y la experiencia Europea*

El éxito de un bloque económico radica en la capacidad del mismo para mantener armonía entre las diferentes economías que lo componen [Kruger, 2006]. Un desequilibrio de estas implicaría una traslación en el modelo productivo acordado del bloque. Como ejemplo se puede citar que una devaluación en la moneda de un país integrante del bloque haría que se distorsionen las relaciones de precios y por ende se traslade el consumo generando desequilibrios regionales. Resulta entonces un factor clave para garantizar el equilibrio regional, **la fijación de tipos de los tipos de cambio entre las distintas economías**. Esto último es una cuestión “casi imposible” de lograr, puesto que las economías de cada país evolucionan de manera diferente, producto de cada caso particular. **Por ende es necesario definir un rango en el cual los tipos cambiarios puedan flotar libremente**. Paralelamente, para evitar desequilibrios económicos, es necesario contar con **liberalización de movimiento de capitales**, pues cualquier tipo de traba a la circulación de capitales dentro del bloque generaría asimetrías en el orden productivo y comercial.

Los tres factores resaltados en negrita en el párrafo anterior resultaron claves en la instauración del sistema monetario Europeo. Los mismos fueron planteados en 1970 por el primer ministro de Luxemburgo Pierre Werner en lo que se denominó Plan Werner. En este se planteaba tres fases para su instauración:

- **1ª fase:** Reducción de márgenes de fluctuación entre las monedas de Estados miembros.
- **2ª fase:** Total liberalización de movimientos de capitales mediante la integración de Bancos Centrales nacionales dentro de un sistema federal europeo de bancos.

- **3ª fase:** Fijación de tipos de cambio entre monedas.

Luego de la implementación del plan sería posible obtener una **mayor coordinación de las políticas monetarias y una mayor estabilidad cambiaria**. Esto, a su vez, haría convertir a la Unión Europea en un mercado realmente unificado y reforzaría el papel de Europa en el Sistema Monetario Internacional.

Es importante destacar que si bien los factores planteados por Warner han sido claves en la instauración del bloque económico europeo, los mismos han sido sometidos a diferentes discusiones en el transcurso de los años. En 1977 se abandonó el plan de control de la fluctuación de la moneda, cuestión que provocó estabilidad monetaria únicamente en torno al Marco Alemán e inestabilidad monetaria en el resto Estados Miembros del bloque. Esta medida fue nuevamente retrotraída un año después por la creación del Sistema Monetario Europeo durante la cumbre de Bruselas. Este sistema, basado en los pilares del plan Warner proponía la fijación del tipo del mecanismo de tipos de cambio con unos márgenes de fluctuación específicos a fin de proporcionar estabilidad monetaria y reducir fluctuaciones entre monedas.

En 1992 ocurre un hito importante en busca de consolidar los pilares necesarios - *antes mencionados* - para lograr el Sistema Monetario Europeo. Se firma el tratado de la Unión Europea, también conocido como tratado de Maastricht. Este tratado está basado en el plan Delors de 1989, en el cual se había planteado reforzar la cooperación entre Bancos Centrales, la totalización del movimiento de capitales, la creación de un Sistema Europeo de Bancos Centrales y la fijación de paridades de monedas nacionales para su posterior sustitución por una moneda única. El tratado de Maastricht fue ratificado en 1993, año en el que se estableció la puesta en marcha de una moneda única (Euro), una política económica (monetaria, fiscal y presupuestaria) en común y sus reglas de juego.

Vale la pena decir que gracias a la política monetaria común resulta posible mantener estabilidad de precios (disciplina antiinflacionista). A su vez esto permite mantener un elevado nivel de empleo y de protección social, crecimiento sostenible, alto grado de competitividad y convergencia de políticas de países miembros.

Hasta aquí se han expuesto los factores claves en la instauración de un sistema monetario y la evolución a lo largo del tiempo en el modelo europeo. Sin embargo hace falta aclarar la necesidad de generar convergencia en la aplicación de estos factores en cada país. Esto resulta de vital importancia puesto que de otra forma se generarían asimetrías que impedirían el correcto funcionamiento del bloque económico. A fin de lograr esta convergencia de medias el Banco Central Europeo estableció 5 criterios a seguir por las instituciones de maniobra pública:

- Los déficits públicos no pueden superar el 3% del PIB. Además se prohíbe financiar el déficit mediante emisiones de dinero.

- La deuda pública en circulación no puede superar el 60% del PIB. Además se exige emitir deuda pública en condiciones de mercado.
- La tasa de inflación no puede superar el 1,5%.
- Los tipos de interés no pueden superar el 2%.
- La estabilidad en los tipos de cambio.

Vale la pena mencionar que los valores de cada uno de los criterios antes expuestos pueden cambiar de acuerdo a la posibilidad de cumplimiento de cada uno de los países miembros del bloque. Sin embargo es necesario que se adopten estos criterios con valores definidos a fin de articular una política en común. Tal es así que en 1997 se aprobó el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) en el Consejo Europeo de Ámsterdam a fin de garantizar que los países “indisciplinados” cumplan con los requisitos del Tratado de Maastricht.

Todo el proceso descrito en los párrafos anteriores, permitió que en 1999 comenzara a operar el Banco Central Europeo y que en 2002 se ponga en circulación el Euro

Merece un párrafo especial analizar la evolución en los 7 años de implementación del Euro. Desde 2002, esta moneda ha afectado directamente a más de 480 millones de personas en todo el mundo dentro de una región que excede al continente europeo (ver figura 4.1). En sus más de 6 años de existencia ha superado al Dólar, ya a finales del 2007 circulaban unos 614.000 millones de Euros, mientras que los Dólares totalizaban 588.000 millones en Euros [BCE, 2007].

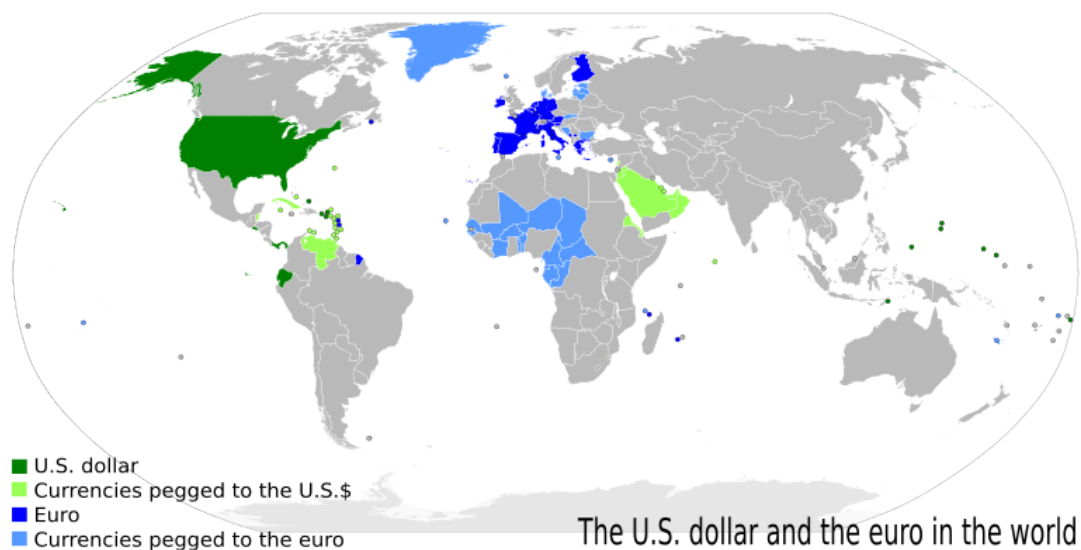


Figura 4.12: El Euro y el Dólar en el mundo (Fuente: FMI)

Por último, es importante destacar de la experiencia Europea la importancia que tiene un Banco Central unificado que garantice una moneda en común en el proceso de implementar un bloque económico. Pues, como ya se dijo, estos elementos permiten mantener una armonía económica entre los países miembros. Ahora bien, la implementación de los elementos necesario para lograr políticas comunes ha llevado diversos debates entre países a lo largo de casi 40 años cuando en 1962 se presentó el primer plan de la Comisión Europea para Unión Monetaria.

4.2. Beneficios y costos de una moneda única

Se ha mencionado que este trabajo propone la instauración de una moneda única en Latinoamérica para consolidar el bloque económico. Como se vio en el apartado anterior, en el caso Europeo la implementación de una moneda única fue la solución a la variación de valores cambiarios y el mantenimiento de las fluctuaciones de los mismos a lo largo del tiempo. Esta evidencia empírica justifica la propuesta efectuada. Adicionalmente, tener una moneda única trae los siguientes beneficios aparejados (informe Comisión Europea):

- **Eliminación de costos de transacción:** Al sustituir monedas nacionales por una moneda única.
- **Eliminación de incertidumbre asociada a la variación de tipos de cambio de las monedas de países que se integran en la moneda única.**
- **Menor incertidumbre sobre crecimiento económico:** Al reducir las variaciones de tipos de cambio, reducción de la prima de riesgo asociada a los tipos interés. Disminución de tipos interés. Aumento de inversiones.
- **Profundización en el mercado interior:** Permite la integración de los mercados, favoreciendo la transparencia en la fijación de precios en todo el mercado europeo (se evita la fijación discriminatoria de precios) e incrementando la competencia entre instituciones financieras al desaparecer activos en distinta moneda.
- **Estabilidad macroeconómica:** Las condiciones de convergencia (según el Tratado de la Unión Europea) garantizan que sólo aquellos países con estabilidad macroeconómica accedan a la moneda común.

Es importante mencionar también los costos que trae aparejado la instauración de una moneda única. Según el modelo de Robert Mundell y McKinnon, estos costos giran en torno a dos áreas: Las fuentes de las perturbaciones asimétricas y los mecanismos de ajuste a las mismas. Ambas áreas se analizan a continuación.

4.2.1. Fuentes de perturbaciones asimétricas

Las fuentes de perturbaciones se pueden dividir en tres categorías: sincronía o asincronías cíclica, diferenciales monetarios y financieros y asimetrías productivas. Las **asincronías cíclicas** se producen cuando los países miembros del bloque tienen una evolución diferentes, con lo cual resulta complicado encontrar una política que responda a las necesidades de cada país. Al estar sumergido bajo una misma moneda y sus implicancias, no es posible realizar diferentes políticas en pos de solucionar los problemas aparejados por las asincronías.

Los **diferenciales monetarios y financieros** son producto de la aparición de diferenciales de inflación en algunos países. Esto provoca diferentes consecuencias en cada país entre las que se pueden destacar la pérdida de competitividad por tipo de cambio. Este fenómeno se genera debido a que en un régimen cambiario fijo se utiliza un tipo de interés común estipulado por el Banco Central, que al trasladarse a cada economía tiene diferentes velocidades de transmisión.

Por último, las **asimetrías productivas** ocasionan desequilibrios en los países con desventaja en términos de especialización productiva desplazando su oferta de bienes y servicios a los países con mayor grado de especialización. Al estar bajo un régimen de cambio fijo, el gobierno del país en desventaja no puede aplicar políticas como la devaluación de su moneda para ganar competitividad.

4.2.2. Los mecanismos de ajuste alternativos al tipo de cambio

Los mecanismos de ajuste alternativos al tipo de cambio se pueden categorizar en tres: Movilidad de factores, transferencias fiscales y salarios y productividad. La **movilidad de factores**, producto del desplazamiento de la población proveniente de países con menores expectativas económicas, genera conflictos sociales debido a, entre otras cosas, la heterogeneidad cultural y lingüística.

Las **transferencias fiscales** se realizan para compensar a los países afectados negativamente por las perturbaciones. Al ocurrir esto se genera un debate social por la transferencia de fondos de los países favorecidos a los perjudicados. Este debate social puede ocasionar inestabilidad política en la región.

Al variar los **salarios conforme lo hace la productividad**, se generan desequilibrios regionales puesto que la población de los países favorecidos

pasa a tener un mayor poder adquisitivo que la población de los países perjudicados. Esto causa que se modifique la estructura comercial elevando los precios dentro del bloque, lo que disminuye el poder adquisitivo de los habitantes de los países perjudicados. Lo antes dicho genera tensiones sociales en los países perjudicados ya que los sindicatos tenderán a presionar para la suba de sueldos.

4.3. El Banco Central y su importancia para el bloque económico

La aplicación del Sistema Monetario Europeo, implementado con el propósito de defender los intereses económicos de Europa con más efectividad a escala mundial, y lograr una mayor unidad económica interna, ha brindado a la región estabilidad cambiaria y monetaria. Esto fue posible gracias a la cooperación entre los diferentes países para lograr la estabilización de los tipos de cambio con márgenes máximos de fluctuación.

A fin de lograr la estabilización de los tipos de cambio es necesaria la existencia de una institución que consolide todas las políticas monetarias y arbitre su cumplimiento. En otras palabras, **es necesario contar con un Banco Central unificado que regule las políticas de cada uno de los países miembros del bloque económico**. En el caso de la Unión Europea esta institución es el Banco Central Europeo que permite regular tres mecanismos fundamentales del sistema monetario:

- **Márgenes máximos de fluctuación:** Todos los estados miembros (excepto Reino Unido) mantienen un margen de fluctuación de sus monedas en relación con sus tipos de cambio, fijado inicialmente en $\pm 2,25\%$. Este porcentaje es modificado a posteriori por algunos países (Italia y España lo hacen con $\pm 6\%$).
- **Mecanismo de intervención:** Para evitar que se alcancen los márgenes de fluctuación de los tipos de cambio.
- **Acción preventiva:** El país emisor de la moneda debe actuar antes que se alcance el máximo margen de fluctuación autorizado (cuando se alcanza el 75% del máximo margen), adoptando medidas correctoras. Cuando se supera ese porcentaje se considera a la moneda como divergente (indicador de divergencia).

Como ya se dijo, la función principal del Banco Central Europeo es **mantener el poder adquisitivo de la moneda única** y, de este modo, la **estabilidad de precios en la zona Euro** que comprende los 16 países de la Unión Europea que han adoptado el Euro desde 1999. Con este fin el Banco Central controla la oferta monetaria y la evolución de los precios. En este punto es importante destacar que esta tarea de mantener la estabilidad cambiaria de la moneda y

su relación de poder adquisitivo entre los países miembros del bloque, es sumamente sensible a los shocks económicos que se puedan producir, por ejemplo, las oscilaciones de los precios del petróleo y el resto de los principales Commodities que se desarrollan en el Capítulo VI. Es función vital del Banco Central poder controlar estas variaciones para evitar que se distorsionen las relaciones cambiarias y por ende el flujo comercial. Sin embargo, además de la variación de precios, existen otros tipo de shock económicos producto de situaciones políticas y sociales que pueden originar cambios dentro de la situación económica a los que el Banco Central debe prestar atención. Entre los sucesos que han producido variaciones en la estructura económica europea se encuentran la caída del muro de Berlín en 1989, la unificación alemana en 1990, la caída del telón de acero, la pérdida de competitividad de Italia y el Reino Unido, con índices de inflación superiores a los de sus socios y la relajación de la política monetaria.

Otra función importante de esta institución es la de fijar las grandes líneas y ejecutar la política económica y monetaria de la unión europea. Esto resulta de suma importancia puesto que es necesario evitar al máximo los realineamientos en el sistema monetario Europeo. Esto se logra mediante una política centralizada que, entre otras cosas, facilite financiamiento a los países del bloque con problemas de competitividad e inflación.

4.4. La política fiscal y la relación del tipo de cambio

Hasta aquí se han expuesto los factores claves en un sistema monetario poniendo especial énfasis en la tenencia de una moneda única garantizada por un Banco Central, el cual también sea responsable de ejecutar políticas fiscales. Este es el caso del Banco Central Europeo, que a diferencia de la Reserva Federal de los Estados Unidos, no tiene el objetivo de sostener el crecimiento y el empleo. Esta función se realiza mediante políticas fiscales a largo plazo, cuestión que Estados Unidos no hace – *está comenzado a ser materia de discusión a partir de la crisis económica actual, donde se está revisando esta política* – El siguiente gráfico muestra el porcentaje del PIB invertido por parte de Unión Europea y Estados Unidos. Se puede demostrar que Europa posee una política fiscal a largo plazo concreta a diferencia de los Estados Unidos. Otro aspecto que se puede observar en el gráfico, es que la aparición del crecimiento de las inversiones en Europa se originó en la década del 70', periodo en el que se gestó el Sistema Monetario Europeo.

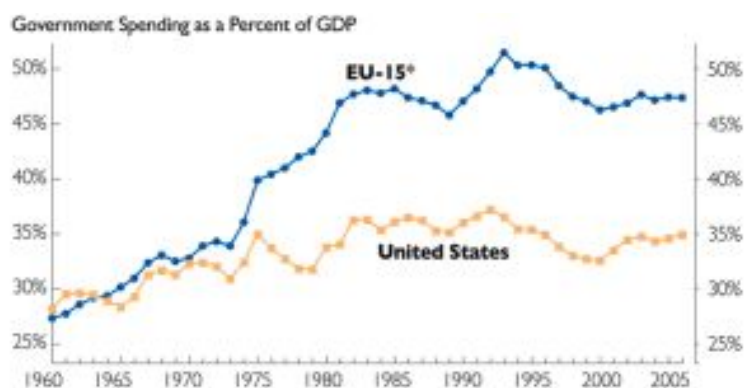
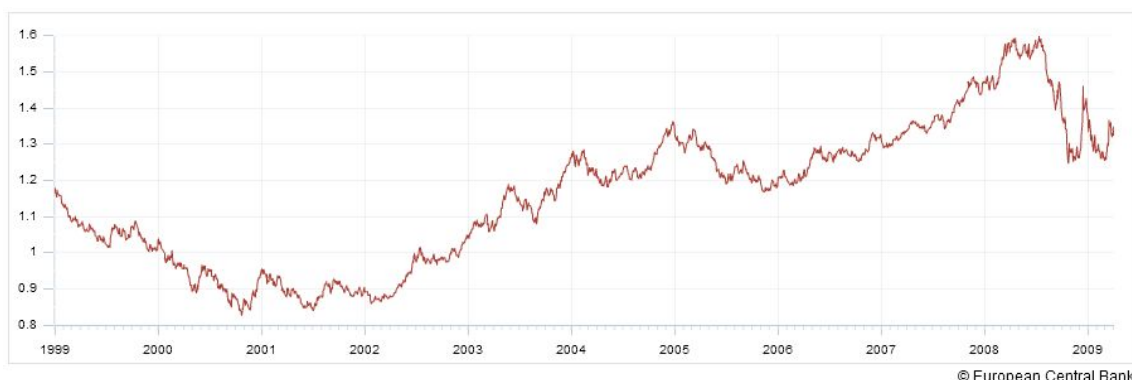


Figura 4.2: Porcentaje de PIB invertido por el gobierno de Europa y Estados Unidos

Un aspecto importante a destacar de lo explicado anteriormente es el desequilibrio en la tasa de crecimiento de la inversión entre Europa y Estados Unidos. Las diferencias en las políticas fiscales influyen directamente en las relaciones cambiarias entre las divisas perjudicando la calidad económica del bloque. Este fenómeno merece un especial cuidado y seguimiento por parte del Banco Central, puesto que no solo se trata de mantener las relaciones cambiarias dentro de los países del bloque, sino que también se requiere tener competitividad por fuera del mismo.

A partir de lo anteriormente dicho, se resalta la importancia **de mantener un tipo de cambio competitivo con respecto a las divisas externas**. Esto le permite al bloque económico tener competitividad por la vía de tipo de cambio. En el caso de Latinoamérica, la competitividad vía cambiaria es uno de los principales factores de éxito para un eventual bloque económico. Esto sucede porque el factor especialización es más bajo que en Europa y Estados Unidos y las posibilidades de acción frente a un desequilibrio cambiario son menores.

A modo de ejemplo, se analiza la evolución histórica del valor del Euro Respecto al Dólar. En el siguiente gráfico se puede ver la alta fluctuación que tuvieron estas monedas, cuestión que ha originado desequilibrios comerciales no siempre favorables.



© European Central Bank

Figura 3: Relación histórica Euro – Dólar (Fuente: BCE)

El 26 de Octubre del 2000, el Euro alcanzó su valor mínimo histórico en relación al Dólar (**1 € = 0.8252 \$**). Esta situación se revirtió por completo cuando 15 de Julio del 2008 el Euro alcanzó su valor máximo histórico en relación al Dólar (**1 € = 1.5990 \$**). Este tipo de cambio fue producto de una escalada en el valor del Euro que comenzó a partir de 2002. Uno de los factores que provocaron la apreciación de la moneda europea fue el movimiento de capitales procedentes de Estados Unidos a causa la crisis de las “punto com” y los atentados terroristas del once de Septiembre de 2001. Este movimiento de capitales produjo una apreciación en el valor del Euro. Esta apreciación se vio magnificada aun más luego de las crisis inmobiliaria de los Estados Unidos. En el anexo del presente trabajo se analiza la relación del Euro contra otras divisas importantes.

4.5. Las tasas de interés y la inflación

Anteriormente, se ha visto la importancia que tiene el Banco Central como organismo que respalda el tipo de cambio y mantiene el valor de la moneda. Para lograr este fin, es de suma importancia controlar la tasa de interés, pues, según lo comentado en el Capítulo II, esta constituye una variable fundamental en el comportamiento económico.

Resulta fundamental comprender cómo influye la tasa de interés dentro del comportamiento de los mercados. Con tal fin, en este apartado, se analizan los tipos de intereses de las principales economías del mundo y su influencia para la economía, sobre todo, en lo que refiere a la inflación.

En el siguiente gráfico se observa como Estados Unidos es líder en materia económica y como el resto de las economías siguen sus movimientos. Los movimientos tan frecuentes de las tasas de Estados Unidos se deben a la aplicación de una política monetaria y no fiscal.

Uno ejemplo de lo anteriormente expuesto se puede ver con la reciente crisis económica actual. A raíz de esta la Reserva Federal de los Estados Unidos ha disminuido el interés para reactivar su economía (política monetaria expansiva). Esta disminución generó que el Banco Central Europeo baje sus tasas para no perder competitividad.

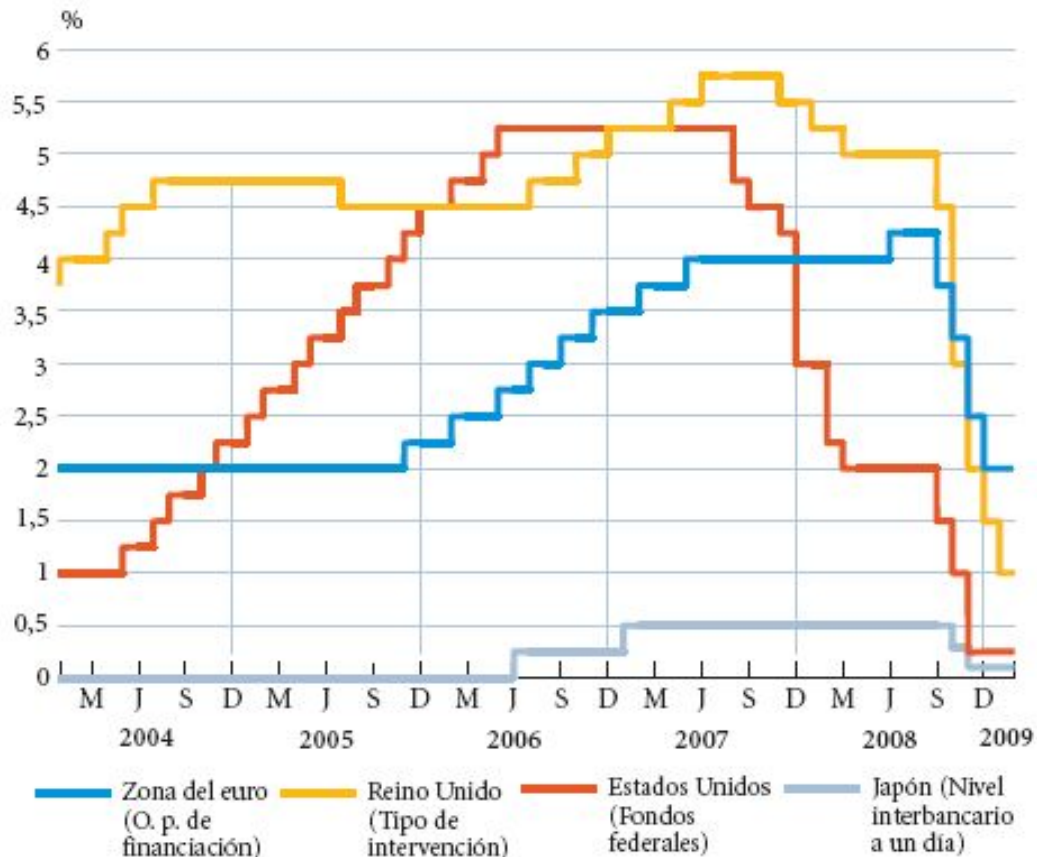


Figura 4.4: Tipos de interés de referencia de los Bancos Centrales (Fuente: Bancos Centrales)

La razón principal de bajar los tipos de interés es **no perder competitividad**. Resulta más barato producir cuando las tasas son más bajas (el dinero es más barato). Esta genera un incremento de dinero en circulación y posible posterior crecimiento económico (también provoca inflación).

Como se mencionó anteriormente, el BCE tiene como objetivo principal controlar los precios. Logra este objetivo controlando la inflación. El siguiente gráfico muestra cómo Europa consigue esto a través de la política monetaria (moviendo la tasa de interés).

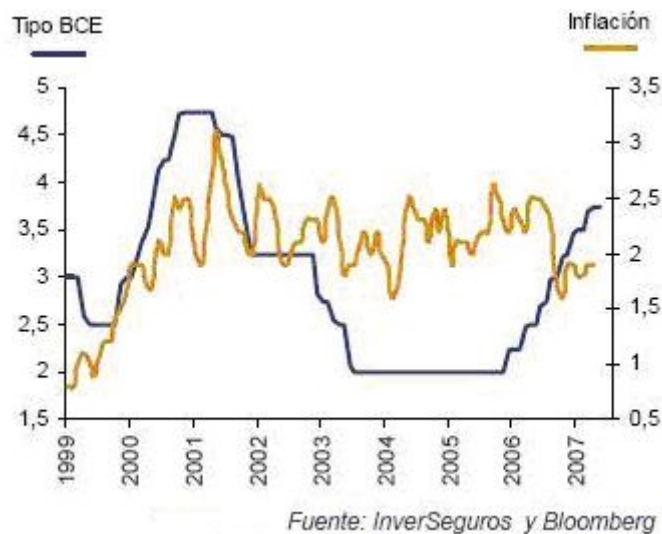


Figura 4: Inflación y tasa de interés en Europa

Europa venía subiendo las tasas de interés de manera tal de poder controlar la inflación (política monetaria contractiva). Resulta importante mencionar que la política monetaria Europea no resulta tan efectiva por la debilidad del Dólar, ya que las inversiones extranjeras que se dirigían a Estados Unidos buscan nuevos destinos, principalmente Europa. Esto genera mayor demanda de Euros, subida de precios y como consecuencia inflación.

Los países desarrollos están medianamente controlados (inflaciones menores al 3%), mientras que para los países emergentes (China, India, Brasil) el crecimiento es tan acelerado que provoca valores mucho mayores, tal como se mencionó en la sección 2.10.

A continuación el ranking de inflación para el 2008:

Ranking	País	Inflación %
1	Nauru	-3.60
2	San Marino	-3.50
3	Isa Northern Mariana	-0.80

Ranking	País	Inflación %
210	Azerbaijan	21.60
211	Argentina	22.00
212	Jamaica	22.50

4	Niger	0.10	213	Kyrgyzstan	22.50
5	Kiribati	0.20	214	Vietnam	24.50
6	Brunei	0.30	215	Ucrania	25.00
7	República Central Africana	0.90	216	Kenya	25.50
8	Francia	1.00	217	Seychelles	25.80
9	Groenlandia	1.00	218	Sao Tome	27.00
10	Liechtenstein	1.00	219	Burma	27.30
11	Polinesia Francesa	1.10	220	Irán	28.00
12	Nueva Caledonia	1.40	221	Guinea	30.00
13	España	1.40	222	Venezuela	31.00
14	Antigua y Barbuda	1.50	223	Etiopía	41.00
15	Holanda	1.50	224	Zimbabwe	11,200,000.00

Tabla 4.1: Ranking inflación, estimado 2008 (Fuente: CIA World Factbook)

Esta entrada proporciona el porcentaje de cambio anual de los precios del consumidor en comparación con el año anterior.

4.6. Las perspectivas para Latinoamérica

A lo largo de este capítulo se ha visto la dificultad que tiene implementar un sistema monetario dentro de un bloque económico. La experiencia europea muestra que esto es un proceso largo e iterativo, ya que requiere de un consenso sostenido en el tiempo de los países miembros en cuanto a las políticas económicas. En primer lugar se debe definir la relación cambiaria óptima de acuerdo a la situación de cada país para luego generar los instrumentos que garanticen las relaciones pactadas. Estos instrumentos deben tener la flexibilidad necesaria para responder ante situaciones de desequilibrio que pueden amenazar al correcto funcionamiento del bloque.

En vistas de lo expuesto anteriormente, se puede ver la dificultad y el desafío que presenta generar un bloque económico en Latinoamérica, donde no existe convergencia de políticas conjuntas entre las naciones ni sostenimiento de las mismas. Más allá de las diferencias en las orientaciones políticas de los diferentes países de la región, existen muchos intereses contrapuestos que se deberán discutir y superar si se quiere armar una política económica homogénea.

5. ALGUNAS VARIABLES EXÓGENAS QUE INFLUENCIAN EL COMERCIO INTERNACIONAL

En el capítulo anterior se comentó la importancia que tiene mantener la estabilidad económica dentro del bloque, factor clave para el desarrollo. El Banco Central resulta una institución clave al adoptar políticas tendientes a regular las oscilaciones que obstaculicen el funcionamiento de la economía. Las fuentes de oscilaciones pueden ser atribuidas a diversos shocks de oferta y de demanda que influyen directamente en el precio de los Commodities, modificando las relaciones de intercambio. Es por esto que cobran una especial importancia dentro de la economía mundial. En este capítulo se da una breve explicación de los principales artículos que influyen la economía. Se abordan el análisis en dos grupos: Petróleo y el resto de los Commodities. A partir de esto se pretende destacar la importancia de estos artículos para la gestación de un bloque económico en Latinoamérica.

5.1. *El petróleo*

El petróleo es un recurso no renovable que constituye la fuente de energía más importante de la sociedad actual. A partir de él se elaboran más de 2000 productos, entre los que se encuentran los combustibles para medios de transporte y generación energética. La influencia que tiene este Commodities en la cadena de valor industrial y comercial, hace que una variación en su precio pueda obstaculizar la economía de un país o región. Es por esta razón que este hidrocarburo ha llegado a ser artífice de conflictos bélicos en algunas partes del mundo. A fin de neutralizar la dependencia mundial sobre el petróleo se están investigando fuentes alternativas de energía, sin embargo todavía esta no se ha disminuido el consumo.

Una característica importante del petróleo consiste en que este es un recurso no renovable. Actualmente, el agotamiento de las reservas de petróleo constituye un grave problema, pues al ritmo actual de consumo, las reservas mundiales conocidas se agotarían en menos de 40 años [US Energy Information Administration, 2008]. Esto ha dado a origen a la búsqueda de energías alternativas. De todas formas, hay que tener en cuenta que los pozos no descubiertos son sustancialmente más numerosos que los conocidos. En zonas no exploradas como el mar de China, Arafura, Mar de Béring, o la plataforma continental Argentina podrían encontrarse grandes reservas [muchapasta, 2009].

La extracción y producción de petróleo está en manos de unos pocos países productores y es controlada por los denominados carteles OPEP que producen el 40% del petróleo mundial. La influencia que tiene este cartel es tal que con sus decisiones influyen en los distintos mercados en los que se fijan los precios

mínimos del crudo. La importancia estratégica de estos precios en la economía mundial la convierte en una “moneda de cambio” y de presión política y económica de primera magnitud. Entre los países miembros de la OPEP se encuentran Venezuela y Ecuador. Esto da la pauta de que el bloque latinoamericano posee influencia en las decisiones que tome este organismo en cuanto a la fijación de precios. Adicionalmente México, Argentina y Brasil se encuentran entre los principales productores de petróleo con un 7,7% de la producción mundial. De esta forma la región de latinoamericana cuenta con, aproximadamente, un 15% de la producción mundial de petróleo. Esto último da la pauta de que un eventual bloque, además de poder tener influencia sobre la fijación de precios, podría autoabastecerse de este recurso. Adicionalmente la producción de petróleo tiene una influencia directa sobre el PBI. De esta forma este recurso constituye una potencial fortaleza a la hora de plantear la creación de un bloque económico latinoamericano. En el siguiente cuadro se observan los principales productores de Petróleo.

Ranking	País	Producción de Petróleo (barriles/día)	%
1	Mundo	85.540.000	100%
2	Rusia	9.980.000	11,67%
3	Arabia Saudita (OPEP)	9.200.000	10,76%
4	Estados Unidos	8.457.000	3,45%
5	Irán (OPEP)	4.700.000	5,49%
6	China	3.725.000	4,35%
7	México	3.501.000	4,09%
8	Canadá	3.425.000	4,00%
9	Emiratos Árabes Unidos (OPEP)	2.948.000	3,45%
10	Unión Europea	2.676.000	3,13%
11	Venezuela (OPEP)	2.667.000	3,12%
12	Kuwait (OPEP)	2.613.000	3,05%
13	Noruega	2.565.000	3,00%
14	Irak (OPEP)	2.420.000	2,83%
15	Nigeria (OPEP)	2.352.000	2,75%
16	Brasil	2.277.000	2,66%
17	Alegría (OPEP)	2.173.000	2,54%
18	Angola (OPEP)	1.910.000	2,23%
19	Libia (OPEP)	1.845.000	2,16%
20	Reino Unido	1.690.000	1,98%
26	Argentina	790.800	0,92%

Tabla 5.1: Principales productores de petróleo 2008 (Fuente: CIA World Factbook)

Anteriormente se comentó la importancia en el petróleo en la economía mundial, la gama casi infinita de productos derivados le convierten en uno de los factores más importantes del desarrollo económico y social en todo el mundo. De esta forma, el precio de este Commodity resulta influyente en todos los sectores de la economía, al trasladarse al precio de venta de los bienes y

servicios. Algunos estudios estiman que cada 5 Dólares de cambio en el precio del crudo el efecto expansivo o depresivo en el crecimiento global es de un 0,5% del PIB mundial [US Energy Information Administration, 2008]. Una característica que presenta el precio del petróleo es su volatilidad. En el año 2001, el precio del barril de petróleo fue de 24,5 Dólares, un 14,1% menos que en el año 2000. Durante el año 2002 dicho precio volvió a subir muy por encima de esta cifra, hasta alcanzar casi los 30 Dólares el barril. Está subida en el precio continuó hasta finales de 2008 donde alcanzó valores cercanos a los 140 Dólares. Actualmente, el precio oscila alrededor de 50 Dólares [oil-price, 2009]. A modo ilustrativo, en el siguiente gráfico se observa la variación del precio del petróleo en el transcurso del último año. El precio del petróleo llegó a máximos históricos y luego descendió tras la crisis económica internacional llegando a un valor de 39 Dólares en Diciembre de 2008.



Figura 5.5: Precio del barril de petróleo en Dólares, Marzo 2009 (Fuente: oil-price.net)

Estas variaciones en los precios del petróleo antes comentadas, tienen su origen en diversos factores. Se puede decir en forma somera que las causas más importantes se atribuyen a decisiones políticas de los países productores, los conflictos sociales o bélicos en las zonas más vinculadas a la producción de petróleo y, en ocasiones, las decisiones que puedan tomarse en determinados foros financieros mundiales.

Otro factor importante en el que influye el precio del petróleo, es la relación entre el valor de las divisas. A modo de ejemplo se destaca la influencia que tiene el precio del barril de petróleo en la relación de las divisas americana y europea. La oscilación en los precios del petróleo que se muestra en la figura 5.1 está relacionada con la bajada de la tasa de interés de Estados Unidos y el resto de las principales economías más desarrolladas.

Por último, vale la pena hacer mención sobre perspectivas para el 2009 acerca del consumo de petróleo. Según la Agencia Internacional de la Energía⁷, la

⁷ La Agencia Internacional de Energía o AIE (en inglés International Energy Agency o IEA) es una organización internacional, creada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) tras la crisis del petróleo de 1975-1979, que busca coordinar las políticas

depreciación del petróleo seguirá a lo largo de este año. A ello contribuirán los mayores inventarios y la menor demanda mundial que, tras descender en 300.000 barriles por día en 2008, volverá a retroceder otros 500.000 barriles en 2009. A este escenario contribuirá de forma especial la desaceleración del consumo de China, que se espera que crezca en 89.000 barriles por día, el menor incremento desde 2001.

5.2. *Commodities*

Se trata de productos cuyo valor viene dado por el derecho del propietario a comerciar con ellos, no por el derecho a usarlos. Un ejemplo de commodity es el trigo o soja, ya que, basándose en una calidad mínima estándar, no se hace diferencia entre el trigo producido en una granja o en otra [Sullivan, Sheffrin, 2003].

Otra versión define Commodities como productos de fabricación, disponibilidad y demanda mundial, que poseen un rango de precios internacional. Los productos Commodities no se diferencian por la marca, esto sucede porque la mayoría de las veces los productos no generan un valor adicional al cliente, es decir, no tienen un valor agregado. Ocurre generalmente porque las empresas no tienen una visión clara, y no pueden anticiparse con la suficiente exactitud a las tendencias del mercado; lo mejor para generar valor de marca es realizar un estudio cuantitativo del mercado para saber mejor cuáles son las necesidades más específicas del mercado y satisfacerlas antes que la competencia [Sullivan, Sheffrin, 2003].

Hoy en día son considerados como Commodities muchos activos financieros siempre y cuando no sean considerados como valores / securities, tales como las divisas, las tasas de interés o de referencia, los índices bursátiles, etc.

Debido a los crecimientos tan grandes de países emergentes (sobre todo China e India), los precios de las Commodities están alcanzando sus máximos valores históricos debido al gran aumento de la demanda mundial. Sin embargo, la crisis internacional ha provocado una disminución en dichos valores [Sullivan, Sheffrin, 2003].

Latinoamérica es una referente a nivel mundial en cuanto a la producción de materias primas. A continuación se expone la importancia que tiene la región para algunas de las Commodities fundamentales como la soja, el maíz, la carne y el cobre, indicando el ranking de países productores, mostrando la clara presencia para cada producto.

Clasifi.	País	Producción (MT)
1	Estados Unidos	82.820.050
2	Brasil	50.195.000
3	Argentina	38.300.000
4	China	16.900.300
5	India	6.600.000
6	Paraguay	3.513.000
7	Canadá	2.998.800
8	Bolivia	1.670.000
9	Indonesia	797.135
10	Italia	587.876

Tabla 5.2: Ranking producción de SOJA
(Fuente: FAO)

Clasifi.	País	Producción (MT)
1	Estados Unidos	280.228.400
2	China	132.645.000
3	Brasil	34.859.600
4	México	20.500.000
5	Argentina	19.500.000
6	India	14.500.000
7	Francia	13.226.000
8	Indonesia	12.013.710
9	Sudáfrica	11.996.000
10	Italia	10.622.000

Tabla 5.3: Ranking producción de TRIGO (Fuente: FAO)

Clasifi.	País	Producción (MT)
1	Estados Unidos	11.140.000
2	Brasil	7.778.574
3	Argentina	3.024.386
4	Australia	2.150.000
5	Federación de Rusia	1.915.323
6	Francia	1.738.000
7	México	1.630.000
8	Canadá	1.590.000
9	India	1.493.008
10	Alemania	1.230.000

Tabla 5.4: Ranking producción de CARNE (Fuente: FAO)

Clasifi.	País	Producción (Millones de Ton/año)
1	Chile	5,7
2	Perú	1,2
3	Estados Unidos	1,19
4	China	0,92
5	Australia	0,86
6	Indonesia	0,78
7	Rusia	0,73
8	Canadá	0,59
9	Zambia	0,53
10	Polonia	0,47
11	Kazajstán	0,46
12	México	0,4

Tabla 5.5: Ranking producción de COBRE (Fuente: USGS)

6. LAS ECONOMÍAS EMERGENTES

Es moneda corriente escuchar hablar sobre las economías emergentes y las oportunidades comerciales que su crecimiento trae aparejado. En este capítulo se repasan las principales economías emergentes: Brasil, Rusia, India y China. Adicionalmente se hará una descripción de la economía Argentina por su alto potencial de crecimiento. Con esto se pretende dar una pauta de las oportunidades que tiene un bloque latinoamericano en el nuevo orden comercial que se está gestando. Estas oportunidades son aun mayores considerando el hecho de que Brasil se encuentra dentro de las economías emergentes. Esto último trae aparejado un crecimiento en las economías de la región por un efecto de arrastre producido por el crecimiento de Brasil. Este fenómeno confiere a la región de Latinoamérica un potencial poder de negociación en términos políticos y económicos con el resto del mundo.

6.1. *Brasil*



Figura 6.6: Brasil

La República Federativa del Brasil ocupa el 47,9% del territorio Latinoamericano con una superficie de 8.514.876,599 km² [CIA World Factbook, 2008]. Es el país más grande de la región latinoamericana y el quinto a nivel mundial. Tiene límites con todos los países sudamericanos, exceptuando a Chile y Ecuador. Esto le permite tener comercio directo con todo el continente sudamericano. De esta forma un eventual crecimiento Brasileiro se traduce en un crecimiento directo de sus socios comerciales latinoamericanos. Actualmente todos los países latinoamericanos tienen a Brasil entre sus principales socios comerciales.

Brasil es el quinto país con mayor número de habitantes, cuenta con una población es de 198 millones de habitantes [Instituto Brasileño de Geografía y Estadística, 2007]. Esto le confiere un gran tamaño de mercado interno que lo

ubica como la primera economía del continente latinoamericano y la sexta a nivel mundial. Cuenta con un PIB en valor de paridad de poder adquisitivo PPA de \$2.03 trillones de Dólares en 2008. Considerando la población estimada para el año del 2008 de 198 millones de personas, la renta per cápita ascendería a \$10.300 Dólares. Las exportaciones brasileñas de 200.00 millones de Dólares, se encuentran entre las veinte más grandes del mundo [CIA World Factbook, FMI, World Bank, 2008].

La economía de Brasil está ampliando su presencia en los mercados mundiales en los últimos años. Se caracteriza por la agricultura, la minería, manufactura y el sector servicios en grandes escalas y con volúmenes en constante crecimiento.

Del 2003 al 2007, Brasil tuvo un superávit comercial récord y registró su primer superávit en cuenta corriente desde 1992. El aumento de la productividad, junto con los altos precios de las materias primas, contribuyeron al aumento de las exportaciones [CIA World Factbook, FMI, World Bank, 2008].

Brasil mejoró su perfil de deuda en 2006 al trasladar la carga de la deuda denominados en reales a nivel nacional y celebró instrumentos. "Lula" da Silva reiteró su compromiso a la responsabilidad fiscal, manteniendo el superávit primario del país durante las elecciones de 2006. Después de su segunda inauguración en octubre de ese año, "Lula" da Silva anunció un paquete de nuevas reformas económicas para reducir los impuestos y aumentar la inversión en infraestructura.

La deuda de Brasil alcanzó el estado de grado de inversión a principios de 2008, pero el gobierno en su intento de lograr un fuerte crecimiento y reducir la carga de la deuda, terminó creando presiones inflacionarias. Durante la mayoría del 2008, el Banco Central estableció una política monetaria restrictiva para frenar estas presiones.

Desde el comienzo de la crisis financiera mundial, la moneda de Brasil y su mercado de valores - *Bovespa* - han perdido valor, -41% de Bovespa para el año terminado desde el 30 de diciembre de 2008. Brasil incurrió otro déficit en cuenta corriente en 2008, como consecuencia de la caída de la demanda mundial y de la disminución de los precios de los productos básicos [Yahoo! Finance, 2009].

A continuación se puede observar el mercado de valores de Brasil, Bovespa:

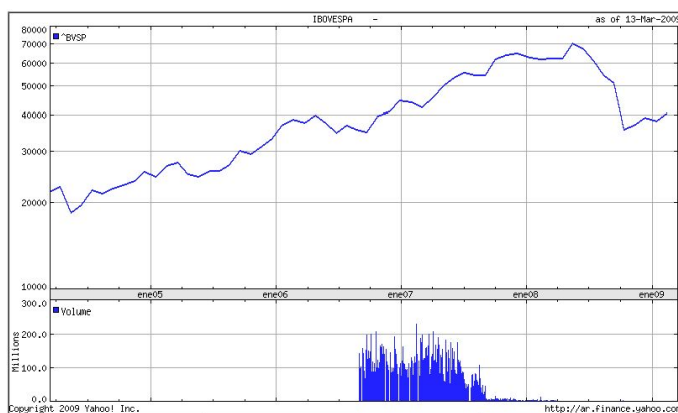


Figura 6.2: Bovespa, últimos 5 años (Fuente: Yahoo! Finance)

6.2. Rusia



Figura 7: Rusia

La Federación Rusa es el país más extenso del mundo y el noveno en población con 142 millones de habitantes. Cuenta con una superficie de 17.075.400 km² [CIA World Factbook, 2008], con más de la octava parte de la tierra firme del planeta. Su territorio se extiende por todo el norte de Asia y por alrededor del 40% de Europa (principalmente Europa Oriental). Esta gran extensión de tierras le brinda las fronteras más extensas al limitar con 14 países - *Noruega, Finlandia, Estonia, Letonia, Bielorrusia, Lituania, Polonia, Ucrania, Georgia, Azerbaiyán, Kazajistán, China, Mongolia y Corea del Norte* –.

Rusia **tiene las mayores reservas de recursos minerales y energéticos del mundo**. Posee las mayores reservas de gas natural del mundo, las segundas mayores reservas del carbón y las octavas mayores reservas del petróleo. Es el primer exportador del gas natural y el segundo, del petróleo. Estos hidrocarburos junto con los metales y la madera constituyen el 80% de las exportaciones de Rusia. Estas exportaciones han comenzado a caer en importancia en la economía al reforzarse el mercado interno producto del crecimiento sostenido en los últimos años, a final de 2007 el país disfrutaba del noveno año consecutivo de crecimiento con una media del 7% anual. Este crecimiento es atribuido principalmente al aumento de bienes y servicios no

transables para el mercado interno, más aun que al aumento de la extracción de petróleo y otros minerales exportables. El crecimiento del mercado interno es producto de una serie de la estabilidad política y el aumento del precio de los commodities generada luego de la caída de la Unión Soviética donde el país se encontraba en una de las peores crisis de su historia. Este crecimiento se ve reflejado en el salario medio en Rusia que paso de 80 U\$S en 2000 a 640 U\$S en 2008. Aproximadamente el 14% de los habitantes vivían por debajo de la línea de pobreza en 2007, muchos menos comparado con el 40% del año 1998. El desempleo en 2007 era del 6%, mientras que en 1999 era del 12,4% [CIA World Factbook, FMI, World Bank, 2008].

Si bien Rusia dispone de una de las mayores reservas de petróleo y gas que tuvieron elevados precios durante los últimos años, estos Commodities solo constituyen el 5,7%. Para 2011 se pronostica un 3,7%. Esto es así puesto que la región cuenta con una larga tradición en educación ciencia e industria que le permite focalizar su crecimiento en industrias más especializadas que mera extracción de Commodities - *El país tiene el mayor número de graduados en educación superior que cualquier otro país Europeo* - [CIA World Factbook, FMI, World Bank, 2008].

Actualmente, el país cuenta con un plan de inversión para desarrollar una mejor infraestructura de un trillón de Dólares hasta 2020 [CIA World Factbook, FMI, World Bank, 2008]. Esto se debe que la infraestructura actual se encuentra obsoleta y constituye uno de los principales obstáculos al crecimiento. Adicionalmente la contextura económica actual ha sumergido al país en un contexto inflacionario. La inflación creció hasta el 12% al final de 2007, comparado con el 9% en 2006

A continuación se puede observar el mercado de valores de Rusia, RTSI:

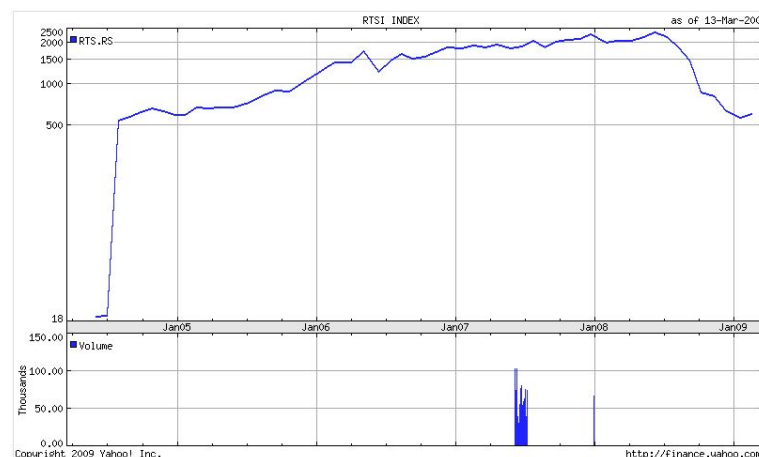


Figura 6.4: RTSI, últimos 5 años (Fuente: Yahoo! Finance)

Por último, vale la pena mencionar que la influencia Rusa no solo se limita al campo económico sino también al político. Es un país muy influyente en el espacio postsoviético, particularmente en la Comunidad de Estados Independientes (CEI), así como en la OSCE y en Asia Central.

6.3. India



Figura 6.58: India

La India es el segundo país más poblado del mundo después de China. Cuenta con 1.100 millones de habitantes y una diversidad cultural que se manifiesta en sus más de cien lenguas habladas. Con 3.287.590 km² es el séptimo país más extenso del planeta [CIA World Factbook, FMI, World Bank, 2008].

La economía de la India es la cuarta más importante del mundo en términos de Paridad de poder adquisitivo, con un PIB de 3,319 trillones de Dólares, con una tasa de crecimiento del 7,3% al finalizar el año 2008. Sin embargo, de la elevada población del país deriva una renta per cápita de 2.900 Dólares en términos de PPA [CIA World Factbook, FMI, World Bank, 2008].

La economía muestra elevada diversidad abarcando agricultura, artesanía, manufacturas textiles e infinidad de servicios. Aunque el sustento de dos tercios de la población ocupada todavía depende directa o indirectamente de la agricultura, las actividades relacionadas con el sector terciario muestran un elevado dinamismo y están llamadas a ocupar un lugar preponderante papel en la economía hindú. La llegada de la era digital así como la existencia de un gran número de personas educadas y con dominio de inglés, está convirtiendo este país en uno de lugares preferidos para la ubicación de las actividades internas de la empresa. Asimismo, la India es el mayor exportador de trabajadores altamente cualificados de servicios informáticos y financieros [CIA World Factbook, FMI, World Bank, 2008].

La economía india siguió un modelo inspirado en el socialismo durante la mayor parte de su historia, con un arduo control sobre la participación del sector privado, comercio exterior e inversión extranjera directa. Sin embargo, desde los 90', paulatinamente la India ha abierto su mercado interior a través de reducciones del control del gobierno sobre el comercio exterior y la movilidad del capital. La privatización de las industrias públicas y la apertura de

ciertos sectores a los inversores internacionales se han pergeñado en medio de enardecidas discusiones sobre la conveniencia de tales medidas.

La agricultura ha sido siempre, y sigue siendo todavía, la base de la economía india. En la alimentación tiene mucha importancia el arroz, que constituye el principal recurso de las regiones de Bombay, Malabar, Bengala y Vira; el trigo, sobre todo en las poblaciones del noroeste. El mijo y el sorgo, alimento esencial para la gente de Deccán. El maíz y la cebada se cultivan principalmente en la llanura del Ganges. El té proviene en gran cantidad del Assam, de las zonas subhimalayas y de la costa Malabar. El café se cultiva especialmente en el Deccán; la caña de azúcar en la llanura gangética. En menor escala se cultivan el tabaco y el opio. Por otra parte la producción de árboles frutales y de plantas oleaginosas (algodón, sésamo, alfóncigo y colza) es también importante. Existe un gran patrimonio forestal, rico en maderas preciosas como la teca, el palo rosa, el sándalo y, también, el bambú.

La ganadería ocupa un lugar primordial; la primera con sus 176.900.000 cabezas de bovino, posee el mayor patrimonio bovino del mundo, aunque por motivos religiosos se prohíbe el consumo de carne, pues las vacas son animales sagrados para los hinduistas. Los búfalos llegan a los 55 millones de cabezas y son muy útiles en labores agrícolas, especialmente en los arrozales. Los ovinos alcanzan los 43 millones y los caprinos los 70 millones de cabezas [CIA World Factbook, FMI, World Bank, 2008].

Los recursos mineros se basan en la extracción del carbón, de hierro, de manganeso, de mica y de bauxita. Hay poco metano y petróleo. Las industrias, que aprovechan la existencia de materias primas y de grandes recursos hidroeléctricos, se han desarrollado rápidamente con criterios de moderna racionalización. La principal industria es la textil (algodón y yute); le siguen la siderúrgica, la mecánica (material ferroviario, aéreo, bicicletas), la electrónica, la química, la industria papelera, las refinerías de petróleo, así como industrias del cuero, del cemento, alimentarias, de aceites y de la elaboración del tabaco. Junto a las grandes empresas se conserva viva una floreciente artesanía. Las políticas económicas, el desarrollo de la industria tecnológica y la globalización han permitido que en los últimos años se haya desarrollado una amplia clase media que se presenta como una gran oportunidad para el futuro económico de la región.

A continuación se puede observar el mercado de valores de India, BSE Sensex:

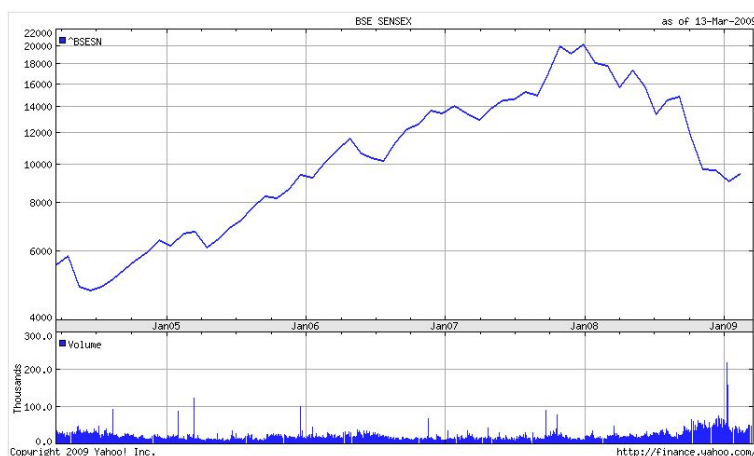


Figura 6.6: BSE Sensex, últimos 5 años (Fuente: Yahoo! Finance)

6.4. China



Figura 6.7: China

La República Popular China es un Estado situado en el este de Asia, el más poblado del mundo con más de 1.300 millones de habitantes, y el cuarto más grande en cuanto a extensión territorial, tras Rusia, Canadá y los Estados Unidos [CIA World Factbook, 2008].

China es, junto con Rusia, el país con más fronteras terrestres del mundo, ya que tiene fronteras con 14 países: Afganistán, Bután, Birmania, India, Kazajistán, Kirguistán, Laos, Mongolia, Nepal, Corea del Norte, Pakistán, Rusia, Tayikistán y Vietnam. Las ciudades más importantes son Pekín, Shangai y Hong Kong.

Las reformas en la política económica auspiciada desde el gobierno, para fomentar la inversión extranjera, determinó la creación de zonas económicas especiales en la zona costera, donde se concentró el desarrollo industrial proveyendo el Estado grandes inversiones en instalaciones, servicios públicos y creando centros habitacionales para trabajadores, convirtiendo a China en la mayor potencia manufacturera del mundo, sobre todo en el sector de la producción de electrodomésticos y textiles debido al bajo costo de la mano de obra, cuyo salario en las regiones industriales ronda los 70 Euros mensuales.

De hecho, se calcula que aproximadamente un 25% de todos los bienes manufacturados del mundo se produce en China [CIA World Factbook, FMI, World Bank, 2008].

Un factor determinante en el desarrollo ha sido el trato de nación más favorecida en los tratados comerciales entre China y Estados Unidos, los cuales permiten el ingreso de las manufacturas chinas a través de las aduanas como si estas fueran fabricadas en territorio norteamericano (liberalización de barreras comerciales). Por otro lado, desde 2004 la Unión Europea (UE) es el principal socio comercial de China, quien a su vez es segundo socio comercial de la organización Europea.

El proceso de apertura iniciado en la costa ha permitido a las regiones costeras un despegue económico vertiginoso con tasas medias de crecimiento superiores al 10%. Las regiones interiores, no obstante, han experimentado un despegue económico más moderado, con tasas de crecimiento en torno al 7%. Este despegue a dos marchas ha abierto una brecha entre la costa y el interior [CIA World Factbook, FMI, World Bank, 2008].

En enero de 2006, el Departamento Nacional de Estadística revisó al alza el valor total del PIB del país, que habría sido subestimado en estadísticas anteriores. Debido a esa revisión estadística, la República Popular China (sin incluir a Hong Kong ni a Macao) adelantó a Italia en la clasificación de países por volumen de su PIB y, una vez contabilizado el propio crecimiento del año 2005 de un 10,1%, la economía china rebasó a las de Francia y el Reino Unido convirtiéndose en la cuarta del mundo con un PIB total de 2.228.862 MM de Dólares. En el segundo cuatrimestre de 2006 se anunció una tasa de crecimiento interanual del 11,3%, la más alta desde 1994 [CIA World Factbook, FMI, World Bank, 2008].

Según algunos analistas, el Yuan esta devaluado en un 40 % lo cual explicaría el desbalance de exportaciones e importaciones. Un último reporte a principios del 2007 las autoridades chinas reconocen las propiedades privadas, le darán prioridad al desarrollo ecológico y tecnológico tanto civil como militar [Yahoo! Finance, 2009].

A continuación se puede observar el mercado de valores de China, Hang Seng:

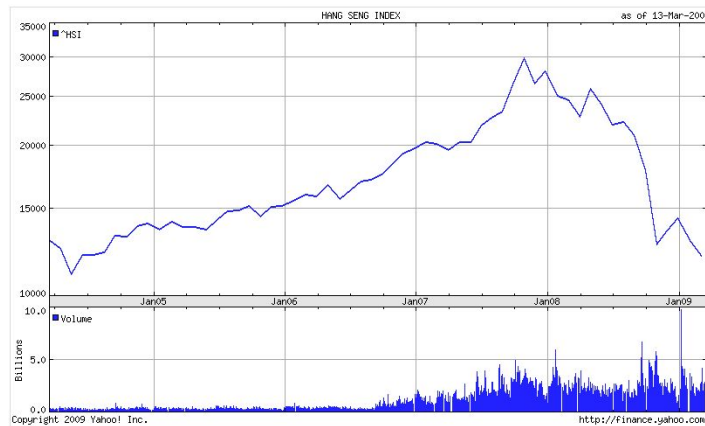


Figura 9.8: Hang Seng, últimos 5 años (Fuente: Yahoo! Finance)

Por otro lado, a continuación se puede observar la evolución de los porcentajes de PIB Mundial para India, China y los Estados Unidos:

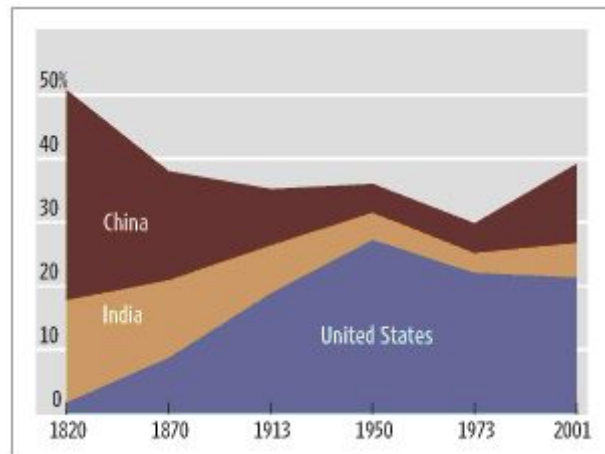


Figura 6.9: Porcentaje de PIB Mundial entre 1820 y 2001 (Fuente: Angus Maddison, “The World Economy: Historical Statics”, OECD, 2003)

El gráfico evidencia que China e India están recuperando gradualmente el terreno perdido durante el siglo XX.

El crecimiento sostenido tan elevado del PIB de China se relaciona fuertemente con el tipo de cambio controlado. Esto significa que está fijado al Dólar entre unas bandas de flotación, lo que permite mantener el Yuan bajo:



Figura 6.10: Yuan vs. Dólar (Fuente: x-rates.com)

China resulta tan competitiva en sus exportaciones gracias a este tipo de cambio. Este asunto le permite mantener bajos los precios de sus productos en comparación con el resto del mundo. Si se liberase, seguramente, el Yuan se apreciaría de manera considerable y China dejaría de ser tan competitiva como lo es actualmente.

Los países más poderosos presionan fuertemente para que se produzca su apertura financiera y liberalice el tipo de cambio, pero esto es algo que todavía no se ha dado, pero sucederá irreversiblemente. Debido a esta medida por parte de su gobierno, China se ha recientemente consolidado como segundo país exportador, detrás de Alemania y como tercer país importador (sobre todo de materias primas), tal como se puede observar:

Ranking	País	Exportaciones
1	Mundo	\$ 16,280,000
2	Unión Europea	\$ 1,952,000
3	Alemania	\$ 1,530,000
4	China	\$ 1,465,000
5	Estados Unidos	\$ 1,377,000
6	Japón	\$ 776,800
7	France	\$ 761,000
8	Italia	\$ 566,100
9	Holanda	\$ 537,500
10	Rusia	\$ 476,000
11	Reino Unido	\$ 468,700
12	Canadá	\$ 461,800
13	Corea del Sur	\$ 419,000
14	Bélgica	\$ 372,900
15	Hong Kong	\$ 362,100
46	Argentina	\$ 73,000

Tabla 5.2: Ranking EXPORTACIONES 2008 en MM Dólares (Fuente: CIA World Factbook)

Rankin	País	Importaciones
1	Mundo	\$ 16,190,000
2	Estados Unidos	\$ 2,190,000,
3	Unión Europea	\$ 1,690,000
4	Alemania	\$ 1,202,000
5	China	\$ 1,156,000
6	Francia	\$ 833,000
7	Japón	\$ 696,200
8	Reino Unido	\$ 645,700
9	Italia	\$ 566,800
10	Holanda	\$ 485,300
11	España	\$ 444,900
12	Canadá	\$ 436,700
13	Corea del Sur	\$ 435,000
14	Hong Kong	\$ 387,900
15	Bélgica	\$ 375,200
48	Argentina	\$ 59,900

Tabla 5.3: Ranking IMPORTACIONES 2008 en MM Dólares (Fuente: CIA World Factbook)

A continuación las exportaciones de China donde se observa el fuerte crecimiento que ha tenido en los últimos años, debido principalmente al ingreso en la Organización Mundial del Comercio (OMC):

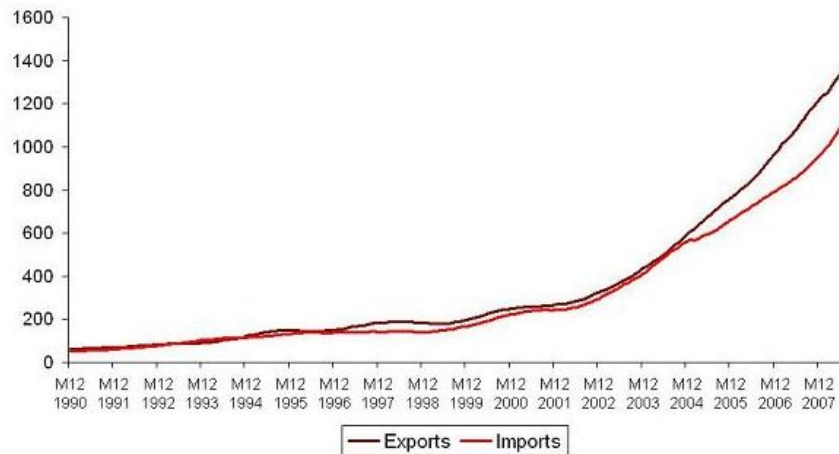


Figura 10: Exportaciones e importaciones de China, billones de Dólares (Fuente: CIA World Factbook)

6.5. Argentina



Figura 6.12: Argentina

La República Argentina es un estado soberano, organizado como república representativa y federal, situado en el extremo sureste de América. Su territorio está dividido en 23 provincias y una ciudad autónoma, Buenos Aires, capital de la nación y sede del gobierno federal. Sus cerca de 40 millones de habitantes promedian índices de desarrollo humano, renta per cápita, nivel de crecimiento económico y calidad de vida, que se encuentran entre los más altos de América

Latina. Según el Banco Mundial, su PIB nominal es el 30° más importante del mundo, pero si se considera el poder adquisitivo su PIB total transforma al país en la 23° economía más importante del mundo. Actualmente la Argentina está clasificada como un país de ingresos medianos altos o como un mercado emergente, también por el Banco Mundial [CIA World Factbook, Banco Mundial, 2008].

Por su extensión, 2.780.400 km², es el segundo estado de América del Sur, cuarto en el continente americano y octavo en el mundo, considerando solamente la superficie continental sujeta a su soberanía efectiva; si se toman en cuenta las islas Malvinas, Georgias del Sur, Sándwich del Sur y Aurora (administradas por el Reino Unido, aunque reivindicadas por la Argentina como parte integral de su territorio), más el área antártica reclamada al sur del paralelo 60° S, denominada Antártida Argentina (que incluye a las islas Orcadas del Sur y Shetland del Sur), la superficie total se eleva a 3.761.274 km² [INDEC, 2009].

Su territorio continental americano, que abarca gran parte del Cono Sur, limita al norte con Bolivia y Paraguay, al nordeste con Brasil, al oeste y sur con Chile y al este con Uruguay y el Océano Atlántico.

La economía de la República Argentina se beneficia de enormes recursos naturales, una población sumamente alfabetizada, un sector orientado a la exportación agrícola y una base industrial diversificada. Sin embargo, sus resultados económicos han sido muy desiguales a lo largo de la historia. A principios del siglo XX era uno de los países con mejores perspectivas del mundo, pero a lo largo de los años ha atravesado diversas adversidades y crisis que influyeron negativamente en la economía del país. Sin embargo, en la actualidad, la República Argentina es considerada como una de las principales potencias emergentes, al igual que otros países como Brasil, China o India [The Economist, 2008].

En la actualidad, la Argentina es la tercera potencia en materia económica de América Latina, superada por Brasil y México. Si al PIB se lo considerara en paridad de poder adquisitivo, en 2008 alcanzó los 585 millones de Dólares, acortándose las distancias respecto al PIB de Brasil o de México. El PIB per cápita medido en paridad de poder adquisitivo en el 2008 fue estimado en 14,500 Dólares, uno de los más altos de la región [CIA World Factbook, 2008].

Las exportaciones de bienes totalizaron en 2008 los 73 millones de Dólares FOB, mientras que las importaciones alcanzaron los 59,9 millones de Dólares FOB. Las exportaciones e importaciones de servicios, en cambio, arrojan unos totales de 10.283 y 10.782 millones de dólares respectivamente, lo cual genera para el mismo año un déficit de 499 millones de Dólares [CIA World Factbook, 2008].

El país mantiene una deuda externa de 135,5 millones de dólares (dic. 2008), equivalente al 46,74% del PIB. El monto de la misma se debe principalmente a operaciones fraudulentas realizadas durante el Proceso de Reorganización

Nacional (1976-1983), período en el cual la deuda creció un 364%, y a una toma masiva de préstamos externos durante los dos gobiernos sucesivos de Carlos Menem, debido a la política de Dólar barato llevada adelante por la ley de convertibilidad. En este último el crecimiento de la deuda fue del 123%. La relación entre el PIB y la deuda externa alcanzó su punto crítico en enero de 2002 cuando representó el 190% del PIB. Desde entonces una combinación de reducción de la deuda, moderación en la toma de nuevos créditos y aumento considerable del PIB, redujeron la deuda externa a poco menos de la mitad del PIB, que de todos modos se estima alta [CIA World Factbook, 2008].

La presión tributaria se ubicó al finalizar 2007 en el 25%. Aun considerando que la misma resulta baja comparada con Brasil (37%) y Europa (38%), la misma ha aumentado considerablemente desde el 16,7% que registró en el período 1997-2002. La estructura impositiva descansa principalmente en el Impuesto al Valor Agregado (IVA) que aporta el 31% del total, aunque su importancia relativa se ha reducido frente al promedio 1997-2002, que fue del 39%, debido a un aumento del aporte el Impuesto a las Ganancias, que pasó del 19% al 21% y sobre todo de las retenciones a las exportaciones que pasó del 1% al 10% (cuestión que se está debatiendo actualmente entre los representantes del gobierno nacional y las entidades del campo) [CIA World Factbook, 2008].

De acuerdo al INDEC⁸, la inflación alcanzada en 2007 fue del 8,5%, la cual continuó con una tendencia descendente y fue la más baja desde el año 2004. Sin embargo, la veracidad de las mediciones del INDEC está actualmente siendo cuestionada, y otros analistas económicos estiman una inflación de entre el 16% y el 18% para el período citado (22% en el 2008 para la CIA).

A su vez, el crecimiento económico hizo mejorar notablemente los índices sociales desde el período de crisis. Así, los últimos indicadores de nivel nacional mostraron que la tasa de pobreza en el semestre de octubre de 2007 a marzo de 2008 representó al 20,6% de la población y la de indigencia al 5,9%. El desempleo en el cuarto trimestre de 2007 se halló en un 7,5%, incluyéndose a los beneficiarios de planes sociales de empleo como "empleados". El índice se eleva al 7,8-8,1% si no se computan como "empleados" a los beneficiarios de planes sociales de empleo. El subempleo, en tanto, se situó en un 6,0% [MECON, 2009].

Como consecuencia del MERCOSUR, las relaciones comerciales entre la Argentina y Brasil aumentaron hasta volverse de primera importancia para ambos países. En mayo de 2002 comenzó un proceso de desequilibrio en la balanza comercial entre ambos países, fuertemente deficitario para la Argentina, que ha sido motivo de preocupación para empresarios y funcionarios de ese país. En 2006 los gobiernos de Argentina y Brasil firmaron una serie de acuerdos bilaterales, entre los que se encuentra la cláusula de adaptación competitiva y los acuerdos referidos a los intercambios comerciales del sector

⁸ El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) es un organismo público, de carácter técnico, que unifica la orientación y ejerce la dirección superior de todas las actividades estadísticas oficiales que se realizan en el territorio de la República Argentina.

de los automotores. El propósito de ambos acuerdos es reducir las asimetrías presentes en el bloque [MECON, 2009].

A continuación se puede observar el mercado de valores de Argentina, Merval:

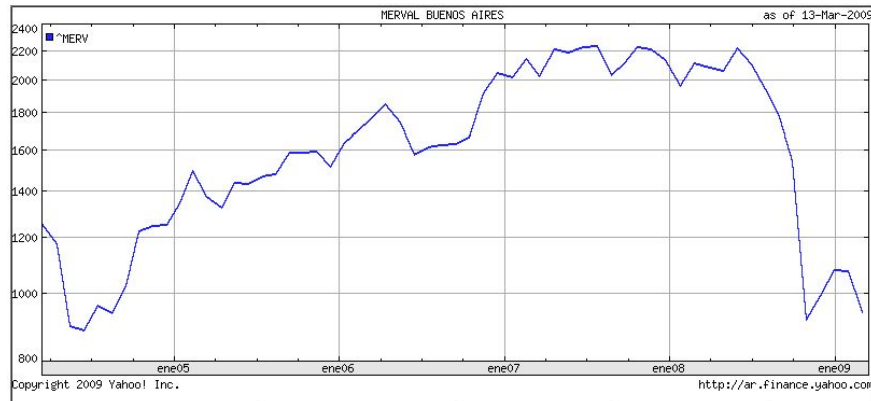


Figura 11: Merval, últimos 5 años (Fuente: Yahoo! Finance)

Del gráfico se observa un fuerte crecimiento hasta comienzo de la crisis internacional, donde se produjo una caída muy importante. De todas maneras, el mayor impacto se produce a partir del 2009, a diferencia de los países más desarrollados, donde la caída de sus economías comenzó a partir del finales del 2008.

7. CONCLUSIONES

A partir de lo sucedido en Europa, sumado a la gran expansión que tuvo el comercio internacional en los últimos años, posibilitada por los tratados bilaterales y la liberación de barreras, indica la gran importancia para Latinoamérica de tener una unión monetaria propia. Como se mencionó en el presente trabajo, el mundo tiende a unirse en bloques económicos – *ALCA, Eurozona, BRIC, entre otros* –. Sin embargo, **no se considera factible en el corto plazo la creación de un bloque común latinoamericano debido a diversos factores políticos, sociales y económicos.**

En el plano político, la falta de continuidad de las políticas económicas, producto de los giros gubernamentales, debido a intereses contrapuestos, impiden el mantenimiento de un plan a largo plazo. Esto último resulta fundamental a la hora de planear un bloque económico puesto que permite, entre otras cosas, atraer inversiones, factor fundamental para el desarrollo de una economía (caso China). Actualmente, debido al crecimiento de las escalas de producción, las inversiones tienen un largo periodo de repago con lo cual necesitan de un entorno estable para poder ser ejecutadas. Cabe destacar que la falta de previsibilidad económica de la región ha generado que la inversión baje de un 55% a un 37% en los últimos 30 años [UNCTAD, 2004].

En el ámbito social, se puede observar falencias que impiden generar el ámbito necesario para plantear un bloque económico. Si bien el porcentaje de gente que vive en extrema pobreza en todo el mundo (con 1 Dólar por día) bajó del 40 al 21% en los últimos 20 años producto de la globalización, Latinoamérica sigue manteniendo altos niveles de indigencia [Banco Mundial, 2004]. Es precisamente esta pobreza junto con la marginalidad y la delincuencia que produce lo que está destruyendo la calidad de vida de todos los habitantes de la región. De acuerdo con OMS, América Latina tiene la tasa de violencia más grande del mundo. Además, la mayoría de los crímenes que se producen, permanecen impunes.

En lo que respecta al plano económico, las falencias antes descriptas hacen que no existan los elementos necesarios para poder armar un bloque regional. Falta un Banco Central que unifique y pueda mantener políticas monetarias y fiscales en el largo plazo. Este elemento resulta indispensable a la hora de formar un bloque, puesto que permite a los países miembros trabajar en forma conjunta hacia un desarrollo sustentable y equilibrado. Los países que componen la región no cuentan con la apertura económica necesaria al libre comercio. Para lograr esto último es de vital importancia tener un acuerdo en común entre todos los países de la región, cuestión inexistente hasta el momento.

Otro factor importante a la hora de generar un bloque común es el aprovechamiento de las ventajas competitivas. Actualmente esta región que se

encuentra entre los principales productores de alimentos no está aprovechando las ventajas que posee respecto a otras zonas al ampliar su cadena de valor. Esto implica dejar de exportar materias primas y desarrollar la producción. Para tal fin no se cuenta con políticas fiscales y monetarias unificadas concretas que faciliten y mejoren la productividad y la eficiencia en la región en el largo plazo.

Es importante destacar que si se logran superar las barreras antes descritas, que no permiten el desarrollo de un bloque económico regional, dejando de lado los intereses propios de cada país, la región podría canalizar las ventajas competitivas que tiene para convertirse en potencia. Para lograr esto se necesita generar una política una política fiscal a largo plazo que permita atraer inversiones en infraestructura, educación y salud. Esto permitirá contar con un Banco Central unificado que maneje una moneda única, que ayude a liberar el comercio en la región. Es importante también flexibilizar las leyes laborales e impositivas y mejorar el sistema educativo, para crear una mano de obra más calificada que pueda adaptarse al modelo de producción actual. Vale la pena destacar que los acuerdos supranacionales ayudan a los países a autodisciplinarse, generan estabilidad y constituyen un excelente medio de publicidad - *Los países de Europa del Este (los más pobres) se beneficiaron enormemente a partir de su incorporación en la Unión Europea, aumentando sus exportaciones a partir de la inclusión en la Zona Euro [BCE, 2008]-*.

Por último, se destaca que, por los factores antes expuestos, **no se puede lograr la instauración de un bloque común a corto plazo**. Esta sigue siendo una excelente oportunidad para lograr un desarrollo económico y social que permita progresar. Existen condiciones para que este fenómeno se de, puesto que se cuenta con una estructura ya armada del MERCOSUR y los recursos que la región posee son altamente demandados por el resto del mundo. Solo resta cambiar las políticas y unificar los intereses, hay que cambiar la mentalidad de “mirar hacia dentro” para mirar “hacia el alrededor”. De lo contrario, siguiendo como se está ahora, la región tardará hasta el año 2177 en alcanzar el nivel de desarrollo que países desarrollados tienen hoy en día [PNUD, programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo].

BIBLIOGRAFÍA

UNCTAD.ORG.

<http://www.unctad.org/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

World business, finance, and political news from the Financial Times – FT.com US.

<http://www.ft.com/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

Economía y Finanzas.

<http://www.eco-finanzas.com/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

Banco Mundial.

<http://www.bancomundial.org/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

CIA – The World Factbook.

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

EUROPA – Eurostat.

<http://epp.Eurostat.ec.Europa.eu/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

IMF – International Monetary Fund.

<http://www.imf.org/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

ELPAIS.com: el periódico global en español.

<http://www.elpais.com/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

elmundo.es. Líder mundial de información en castellano.

<http://www.elmundo.es/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

Yahoo! Finanzas.

<http://ar.finance.yahoo.com/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

Economist.com.

<http://www.economist.com/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

Newsweek International Edition.

<http://www.newsweek.com/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

Bloomberg.com.

<http://www.bloomberg.com/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

EMVI: Biblioteca Virtual y Enciclopedia de la Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas.

<http://www.eumed.net/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

InvertirOnLine.com.

<http://www.invertironline.com/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

“la Caixa” – Web corporativa.

<http://www.lacaixa.com/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

Wikipedia, la enciclopedia libre.

<http://www.wikipedia.org/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

World Economic Forum.

<http://www.weforum.org/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas – República Argentina.

<http://www.mecon.gov.ar/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

INDEC: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS DE LA REPÚBLICA ARGENTINA.

<http://www.indec.mecon.ar/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

Goldman Sachs.

<http://www2.goldmansachs.com/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

FAO: Food and Agriculture Organization of the United Nations.

<http://www.fao.org/>. Página vigente al 27 de Abril del 2009.

Samuelson, Paul. 2006. *Negocios y Economía*. Editorial McGraw-Hill. 789 páginas. ISBN 97-010-5381-8.

Ricardo, David. 1817. *Principios de Economía Política y de Tributación*. ISBN: 84-7634-147-4.

Tamames, Ramón y Gallego, Santiago. 1997. *Diccionario de Economía y Finanzas*. Alianza Editorial. Madrid. ISBN 9788420652443.

Robert J. Carbaugh, Pilar Mascaró Sacristán. 2004. *Economía internacional*. Cengage Learning Editores. 543 páginas. ISBN 9706863524, 9789706863522.

Organización Mundial del Turismo (2008). «UNWTO World Tourism Barometer June 2008» (en inglés). UNWTO. Consultado el 2008-08-05. Volumen 6 No. 2.

Jaguaribe, Helio. 2005. *El proyecto sudamericano*. Foreign Affairs en español, vol. 5, nº 2, pp. 80-83.

Lopresti, Roberto Pedro. 2007. *Constituciones del MERCOSUR*. Segunda Edición. Editorial La Ley. Buenos Aires. ISBN 987-03-1077-8.

- Tugores Ques, Juan. 2006. *Economía Internacional. Globalización e Integración Regional*. 6ª edición. Ed. Mc.Graw-Hill. 288 páginas ISBN: 8448146530. ISBN-13: 9788448146535.
- Krugman, Paul; Obstfeld, Maurice. 2001. *Economía Internacional. Teoría y Política*. 5ª edición. Editorial Addison Wesley. ISBN: 8478290435. ISBN-13: 9788478290437.
- Krugman, Paul. 2004. *El gran engaño*. Editorial Crítica. ISBN: 8484325253. ISBN-13: 9788484325253.
- Rojo, Luís Ángel. 2004. *Ensayos de Economía y Pensamiento Económico*. Editorial. Universidad de Alicante. 554 páginas. ISBN: 8479088648. ISBN-13: 9788479088644.
- ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior). 2007. *Claves de la Economía Mundial*. 7ª edición. 484 páginas. ISBN (13): 9788478115877.
- Sitglitz, Joseph. 2002. *El malestar de la Globalización Fg*. Editorial Punto de Lectura S.L. 448 páginas. ISBN: 8466368256. ISBN-13: 9788466368254.
-

ANEXO

Subdivisiones de la balanza de pagos

Cuenta corriente: La balanza por cuenta corriente hace referencia al registro de los pagos procedentes del comercio de bienes y servicios y de las rentas en formas de beneficios y dividendos obtenidos del capital invertido en otro país. La compraventa de bienes se registrará en la balanza comercial, los servicios en la balanza de servicios, los beneficios en la balanza de rentas y las transferencias de dinero en la balanza de transferencias.

La balanza por cuenta corriente estará dividida en dos secciones. La primera es conocida como balanza visible y la compone íntegramente la balanza comercial. La segunda sección se llama balanza invisible y está compuesta por la balanza de servicios y por la balanza de transferencias.

Balanza comercial: La balanza comercial, también llamada de bienes o de mercancías, utiliza como fuente de información básica los datos recogidos por el Departamento de Aduanas de la Agencia Tributaria. En ella se registran los pagos y cobros procedentes de las importaciones y exportaciones de bienes tangibles, como pueden ser los automóviles, la vestimenta o la alimentación.

Un dato a tener en cuenta es que las importaciones y exportaciones en la Balanza de Pagos tienen que aparecer con valoración FOB (Free On Board) para la Exportación y CIF (Cost Insurance and Freight) para la Importación, que es como las elaboran las aduanas. Al elaborar la Balanza de Pagos, los fletes y los seguros tienen que ser contabilizados como servicios y no como mercancías.

Mejora de la balanza comercial con devaluación: El efecto beneficioso de una devaluación sobre la balanza comercial puede tardar meses (medio y largo plazo).



Figura 12: Balanza comercial y la devaluación

En el gráfico se observa que en el corto plazo resulta negativo hasta un cierto punto donde se mejora notablemente (mediano y largo plazo). Esto se debe a que se necesita un tiempo determinado para modificar la estructura de importaciones / exportaciones del país.

Balanza de servicios: La balanza de servicios recoge todos los ingresos y pagos derivados de la compraventa de servicios prestados entre los residentes de un país y los residentes de otro, siempre que no sean factores de producción (trabajo y capital) ya que estos últimos forman parte de las rentas.

Los transportes, en el que se incluyen tanto los cobros como los pagos realizados en concepto de fletes como cualquier otro gasto de transporte (por ejemplo los seguros). Es una partida importante, dado que muchos países se dedican a transportar mercancías entre terceros. El turismo, que no solo engloba la prestación de servicios, sino que también se considera una exportación de mercancías. Se considera que dichos productos, a pesar de no ser enviados a un país extranjero, son consumidos por los residentes extranjeros que visitan un país. Como resulta imposible, a veces, determinar que es una venta de producto y que es una prestación de servicios, siempre se engloba todo esto dentro de la partida de servicios.

Existen otras cuentas no menos importantes, como pueden ser comunicaciones, construcción, servicios informáticos, royalties, etc.

Balanza de rentas: La balanza de rentas, o balanza de servicios factorial, recoge los ingresos y pagos registrados en un país, en concepto de intereses, dividendos o beneficios generados por los factores de producción (trabajo y capital), o lo que es lo mismo, de inversiones realizadas por los residentes de un país en el resto del mundo o por los no residentes en el propio país.

Los ingresos son las rentas recibidas por los poseedores de los factores de producción que son residentes y están invertidos en el extranjero, mientras que los pagos son las rentas que se entregan a los no residentes poseedores de los factores de producción y que están invertidos en el país. Las rentas del trabajo recogen la remuneración de trabajadores fronterizos ya sean estacionales o temporeros.

Balanza de transferencias: En la balanza de transferencias se registrarán los movimientos de dinero entre residentes del país y residentes del exterior, pudiendo circular en ambas direcciones. Estas transferencias son normalmente de tipo donativo o premio y pueden ser tanto públicas (donaciones entre gobiernos) o privadas (dinero que los emigrantes envían a sus países de origen)

La principal problemática que presenta la balanza de transferencias, es que a veces resulta complicado determinar que transferencias forman parte de la cuenta corriente y cuáles son parte de la cuenta de capital. Se considerarán transferencias de cuenta corriente las remesas de los emigrantes, los

impuestos, las donaciones, premios artísticos, premios científicos, premios de juegos de azar, etc.

Cuenta de capital: La segunda división principal de la balanza de pagos es la balanza de capital. En esta balanza se contabilizarán las variaciones de activo y pasivo de capital financiero (en divisas o en oro) entre un país y los países extranjeros. Hay que tener en cuenta que se trata solo de capital financiero, dado que el capital de bienes de inversión está en la balanza de rentas.

Cuenta financiera: Registra la variación de los activos y pasivos financieros. Por tanto recoge los flujos financieros entre los residentes de un país y el resto del mundo.

Las diferentes rúbricas de la cuenta financiera recogen la variación neta de los activos y pasivos correspondientes:

- Inversiones directas.
- Inversiones en cartera.
- Otras inversiones.
- Instrumentos financieros derivados.
- Cuenta financiera del Banco Central.

Cuenta de errores y omisiones: La cuenta de errores y omisiones abarca lo que se conoce como el capital no determinado. Se dice que es un ajuste por la discrepancia estadística de todas las demás cuentas de la balanza de pagos. En realidad, es la suma de los saldos de la cuenta corriente y de la cuenta de capital que deben dar igual a las variaciones en las reservas monetarias internacionales.

Términos comerciales internacionales INCOTERMS 2000

INCOTERMS 2000 es un estándar internacional de términos comerciales, desarrollado, mantenido y promovido por la Comisión de Derecho y Práctica Mercantil de la Cámara de Comercio Internacional (CLP-ICC).

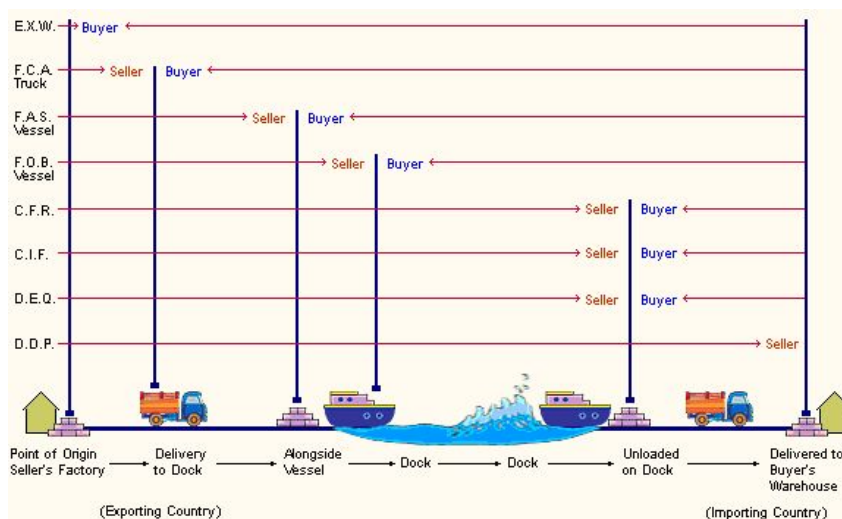


Figura 13: Incoterms

Estos trece términos estandarizados facilitan el comercio internacional al permitir que agentes de diversos países se entiendan entre sí. Son términos usados habitualmente en los contratos internacionales y cuya definición está protegida por copyright de ICC.

EXW (Ex-works, ex-factory, ex-warehouse, ex-mill.): El vendedor ha cumplido su obligación de entrega al poner la mercadería en su fábrica, taller, etc. a disposición del comprador. No es responsable ni de cargar la mercadería en el vehículo proporcionado por el comprador ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final.

FCA (Free carrier - Franco Transportista - libre transportista): El vendedor cumple con su obligación al poner la mercadería en el lugar fijado, a cargo del transportista, luego de su despacho de aduana para la exportación. Si el comprador no ha fijado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercadería. Este término puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

FOB (Free on Board - Libre a bordo): Va seguido del puerto de embarque, ej. FOB Algeciras. Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

FAS (Free alongside ship - Libre al costado del buque): La abreviatura va seguida del nombre del puerto de embarque. El precio de la mercadería se entiende puesta a lo largo (costado) del navío en el puerto convenido, sobre el

muelle o en barcasas, con todos los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor. El comprador debe despachar la mercadería en aduana. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

CFR (Cost & Freight - Costo y Flete): La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino. El precio comprende la mercadería puesta en puerto de destino, con flete pagado pero seguro no cubierto. El vendedor debe despachar la mercadería en Aduana y solamente puede usarse en el caso de transporte por mar o vías navegables interiores.

CIF (Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete): La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.

CPT (Carriage paid to -Transporte Pagado Hasta): El vendedor paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercadería ha sido entregada al transportista. El vendedor debe despachar la mercadería para su exportación.

CIP (Carriage and Insurance Paid to - Transporte y Seguro pagados hasta): El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, pero además debe conseguir un seguro a su cargo.

DAF (Delivered at Frontier - Entregado en frontera): El vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercadería, despachada en aduana, en el lugar convenido de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. Es fundamental indicar con precisión el punto de la frontera correspondiente.

DES (Delivered ex Ship - Entregada sobre buque): El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador a bordo del buque en el puerto de destino, sin despacharla en aduana para la importación.

DEQ [Delivered ex Quay (Duty Paid) - Entregada en muelle (derechos pagados)]: El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador sobre el muelle en el puerto de destino convenido, despachada en aduana para la importación.

DDU (Delivered Duty Unpaid - Entregada derechos no pagados): El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el lugar convenido en el país de importación. El vendedor asume todos los gastos y riesgos relacionados con la entrega de la mercadería hasta ese sitio (excluidos derechos, cargas oficiales e impuestos), así como de los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

DDP (Delivered Duty Paid - Entregada derechos pagados): El vendedor asume las mismas obligaciones que en D.D.U. más los derechos, impuestos y cargas necesarias para llevar la mercadería hasta el lugar convenido.

La nueva arquitectura financiera internacional

Actualmente, la liberalización financiera origina volatilidad y vulnerabilidad del sistema financiero internacional por crisis financieras.

Las funciones del Sistema Monetario Internacional las están ejerciendo los mercados. Se hace necesario reforzar las instituciones supranacionales mediante respuestas coordinadas.

Aspectos de la reforma del SMI

Decisión de los países por adoptar el régimen cambiario que mejor favorezca a su desarrollo (la evolución del régimen cambiario de países industrializados repercute muy negativamente en los países en desarrollo).

Medidas a adoptar para fortalecer el sistema monetario y financiero internacional (detectando problemas sistemáticos que agravan las crisis financieras)

Medidas a adoptar para hacer frente a la inestabilidad de los flujos de capital (particularmente en economías emergentes).

Evitar ajustes bruscos en la cuenta corriente de los países en crisis. El papel del FMI en el sistema monetario y financiero internacional (tanto en el asesoramiento como en la financiación) es muy cuestionado.

Propuestas para nuevo funcionamiento del SMI

Basadas en evitar diferencias excesivas en los tipos de cambio de las principales monedas.

Propuesta McKinnon (años 70)

Mantener los tipos de cambio fijos con márgenes del +/- 5% y con obligación de intervención de autoridades monetarias.

Propone que en función del tipo de cambio nominal y la tasa de crecimiento de la cantidad de dinero, las autoridades monetarias intervengan para mantener fija la oferta monetaria internacional y los tipos de cambio.

Considera que la volatilidad es fruto de la sustitución de monedas no existe consenso en que la volatilidad en los tipos de cambio es la sustitución de monedas.

Propuesta Williamson (años 80)

Crear zonas objetivo para aprovechar las ventajas de tipos de cambio fijos y flexibles, mediante tipos de cambio fijos de equilibrio con márgenes del +/- 10% (se calcula periódicamente en función del déficit o superávit por cuenta corriente).

Se evita la intervención de autoridades monetarias y la excesiva especulación. Dificultad en calcular tipo de cambio fijo de equilibrio.

Propuesta “Tasa Tobin”

Gravar con un pequeño impuesto (0,25% a 0,1%) las transacciones de tipo de cambio.

Se evita la excesiva especulación y no se perjudica a las transacciones comerciales. Es la propuesta menos debatida.

Deben aceptarlas todos los mercados financieros para evitar paraísos fiscales.

Relación Euro vs. Otras divisas

Libra Esterlina (GBP)

Cotiza desde: 4 de Enero del 2009

Valores históricos:

- Máximo: **0,97855** (29 de Diciembre de 2008).
- Mínimo: **0,57110** (3 de Mayo del 2000).

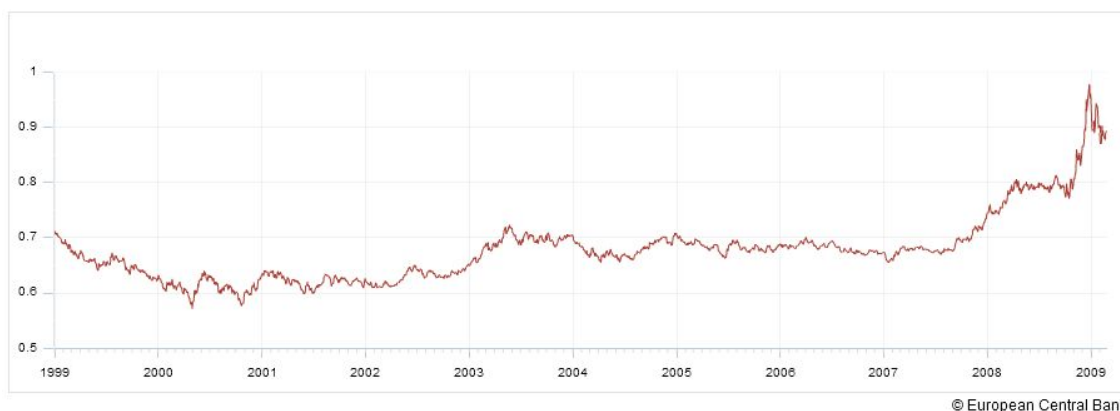


Figura 14: Relación histórica Euro – Libra (Fuente: BCE)

En el caso de la divisa británica puede parecer que la situación es relativamente estable. Pero con algo más de perspectiva, la evolución de este tipo de cambio muestra que se ha producido una intensa depreciación de la libra esterlina contra el Euro, de un 22%, en el periodo desde finales de octubre hasta finales del año pasado.

Tras acercarse a la paridad se impuso la toma de beneficios y la Libra se recuperó hasta cotizar 0,90 contra el Euro. Pero las dudas sobre la situación de solvencia del sistema financiero británico y los rumores sobre la nacionalización de grandes bancos del Reino Unido han pesado sobre la cotización de la libra que ha vuelto a depreciarse contra el Euro.

A su vez, esta situación ha provocado un incremento del turismo Europeo en el Reino Unido.

Yen Japonés (JPY)

Cotiza desde: 4 de Enero del 2009

Valores históricos:

- Máximo: **169,75** (26 de Octubre del 2000).
- Mínimo: **89,30** (23 de Julio del 2008).

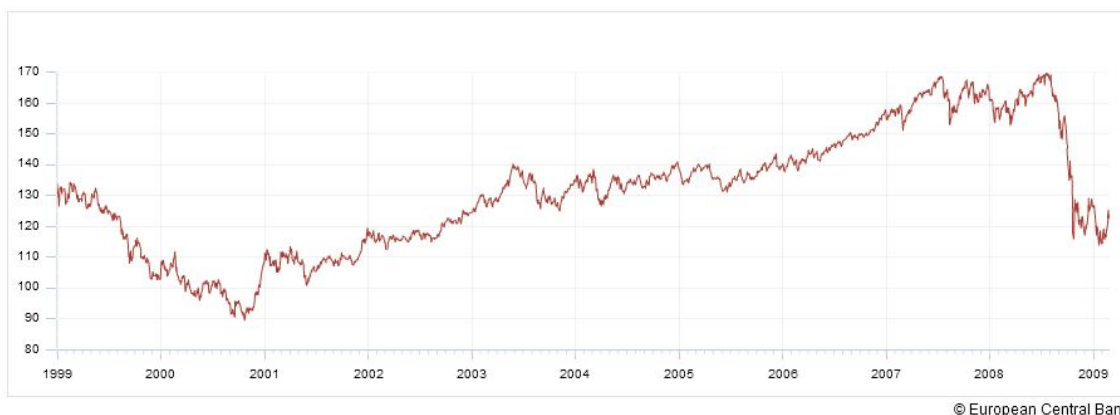


Figura 15: Relación histórica Euro – Yen (Fuente: BCE)

Franco Suizo (CHF)

Cotiza desde: 4 de Enero del 2009

Valores históricos:

- Máximo: **1,6803** (12 de Octubre del 2007).
- Mínimo: **1,4438** (27 de Octubre del 2008).

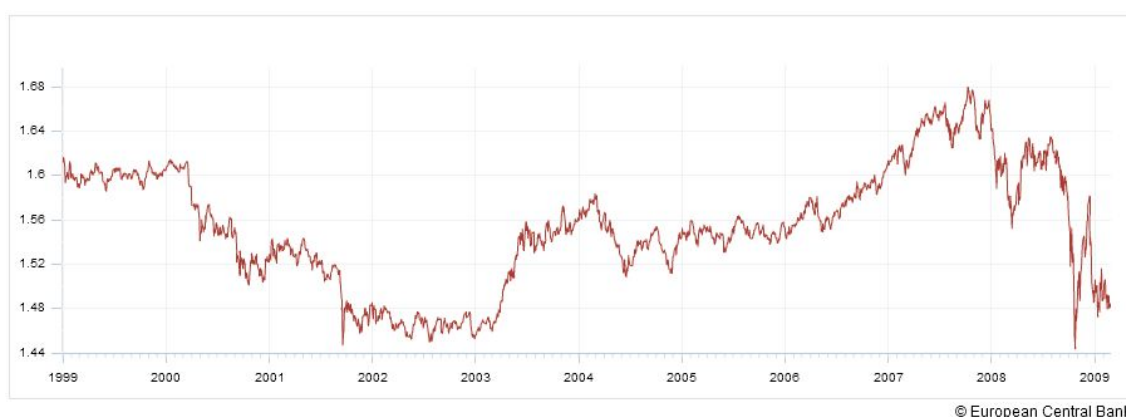


Figura 16: Relación histórica Euro – Franco Suizo (Fuente: BCE)

Rublo Ruso (RUB)

Cotiza desde: 3 de Marzo del 2008

Valores históricos:

- Máximo: **46,7135** (9 de Febrero del 2009).
- Mínimo: **33,3360** (2 de Marzo del 2006).

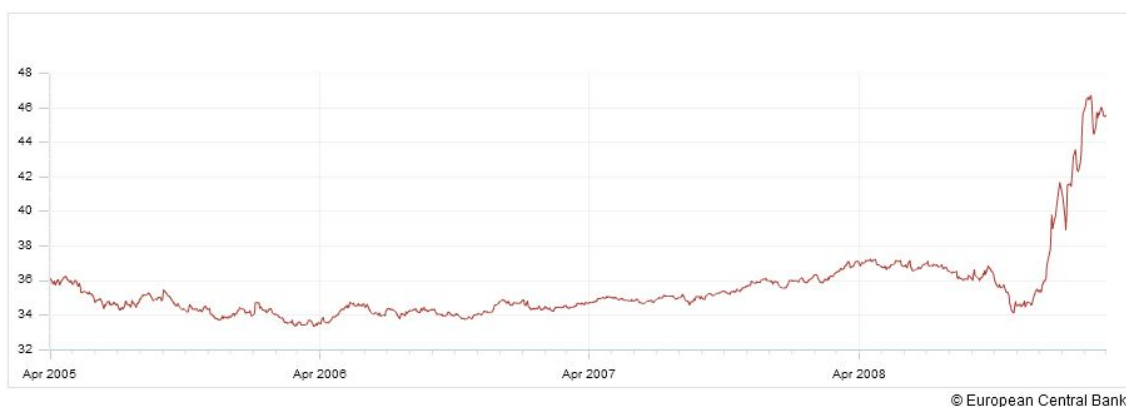


Figura 18: Relación histórica Euro – Rublo (Fuente: BCE)

En el caso del rublo se centra en la importancia del petróleo en sus exportaciones. El desplome del precio del crudo ha implicado una sustancial reducción de ingresos por este concepto. Además, la huida de capitales iniciada el año pasado por las tensiones geoestratégicas entre Rusia y Georgia, obligó al Banco Central ruso a intervenir en el mercado para defender el Rublo.

Finalmente, las autoridades rusas tomaron la decisión de depreciar de forma ordenada la divisa rusa en varias sesiones, representando una depreciación del 13,3%. Habrá que ver el impacto sobre la inflación rusa de una depreciación del 40% desde agosto de 2008. En declaraciones públicas las autoridades rusas se han mostrado satisfechas de la evolución de este proceso y han descartado una intensificación del mismo.

Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP)

La Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) es un organismo intergubernamental creado para coordinar las políticas de producción de petróleo de sus 11 países miembros, con el fin de estabilizar el mercado internacional de los hidrocarburos.

Según los estatutos de la OPEP declaran tres objetivos principales:

- Coordinar y unificar las políticas petroleras de los países miembros y determinar los medios más idóneos para salvaguardar sus intereses individuales y colectivos.
- Buscar las mejores vías y medios para asegurar la estabilidad de los precios en los mercados internacionales, con miras a eliminar las fluctuaciones perjudiciales e innecesarias.
- Proveer a las naciones consumidoras un suministro de petróleo de un eficiente, económico y regular y un retorno justo de capital para las inversiones de la industria petrolera.

Los países consumidores, por el contrario, tradicionalmente han acusado a la OPEP de ser simplemente un cártel con el único objetivo de mantener el precio del petróleo artificialmente alto.

La OPEP fue creada el 14 de septiembre de 1960 en Bagdad, capital de Irak. Venezuela tuvo un papel protagónico en el nacimiento de la organización, gracias a la iniciativa del entonces ministro de Energía y Minas venezolano Juan Pablo Pérez Alfonzo y el ministro de Petróleo y Recursos Minerales de Arabia Saudí, Abdallah Tariki. Alfonzo señaló que era necesario un "instrumento de defensa de los precios para evitar el despilfarro económico del petróleo que se agota sin posibilidad de renovarse".

Ya para esta época, Venezuela, cuya economía depende esencialmente del petróleo, había comprendido el significado del petróleo para el mundo y la

necesidad de llegar a acuerdos entre los países exportadores para alcanzar el verdadero valor de este producto estratégico.

En esas circunstancias, Juan Pablo Pérez Alfonzo logró convocar a Irán, Irak, Kuwait y Arabia Saudita, los cuatro países árabes de mayor capacidad exportadora de crudo del mundo, para impulsar la conferencia internacional que creó la OPEP, con el objetivo de concretar la unificación de las políticas petroleras de los países miembros.

Años más tarde se sumaron a la Organización Qatar, en 1961; Libia e Indonesia, en 1962; Emiratos Árabes Unidos, en 1967; Argelia, en 1969; Ecuador, en 1973 y Gabón en 1974.

Estos dos últimos se retiraron debido a la disminución de sus volúmenes de exportación.

Después de su ratificación por los gobiernos signatarios la OPEP se registró ante las Naciones Unidas el 6 de noviembre de 1962. Fue oficialmente reconocida como una organización internacional por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas el 30 de junio de 1965. (Resolución de las Naciones Unidas No.6363)`. La OPEP tuvo su sede en Ginebra (Suiza) entre 1960 y 1965, y después trasladó su sede a Viena, gracias a las facilidades que otorgó el gobierno austriaco.

La OPEP "puede tener una gran influencia en el mercado de petróleo, especialmente si decide reducir o aumentar su nivel de producción". La OPEP controla aproximadamente el 43% de la producción mundial de petróleo y el 75% de las reservas de petróleo. Su dominio en las exportaciones de crudo se sitúa en alrededor del 51%. Además, concentra la totalidad de la capacidad excedentaria de producción de petróleo del mundo, lo que, de facto, convierte a la OPEP en el Banco Central del mercado petrolero.

La cuota de mercado de la organización aumentará en el futuro, ya que la Agencia Internacional de la Energía prevé que la producción de petróleo convencional de los países que no forman parte de la OPEP alcanzará su cenit alrededor de 2015.

Aunque en sus comienzos no tuvo la fuerza suficiente para hacer frente a la política de las multinacionales, a partir de 1971 la OPEP decidió nacionalizar las empresas de explotación situadas en su territorio, y en 1973 inició importantes subidas en los precios. A partir de entonces, la OPEP ocupó el primer plano de la actividad económica mundial, porque sus decisiones en materia de precios afectan directamente a las economías occidentales.

Cabe destacar que otros países productores de petróleo, aunque no son integrantes de la OPEP, como México, Noruega, Rusia, Kazakhstán, Omán o Egipto, participan regularmente como observadores en las reuniones ordinarias del grupo.

Hay otros países productores de petróleo a los que se les llama “independientes”, entre los que destacan el Reino Unido, Noruega, México, Rusia y Estados Unidos. Este último es el mayor consumidor de petróleo (y principal cliente de Venezuela, entre otros), pero al mismo tiempo es uno de los grandes productores.

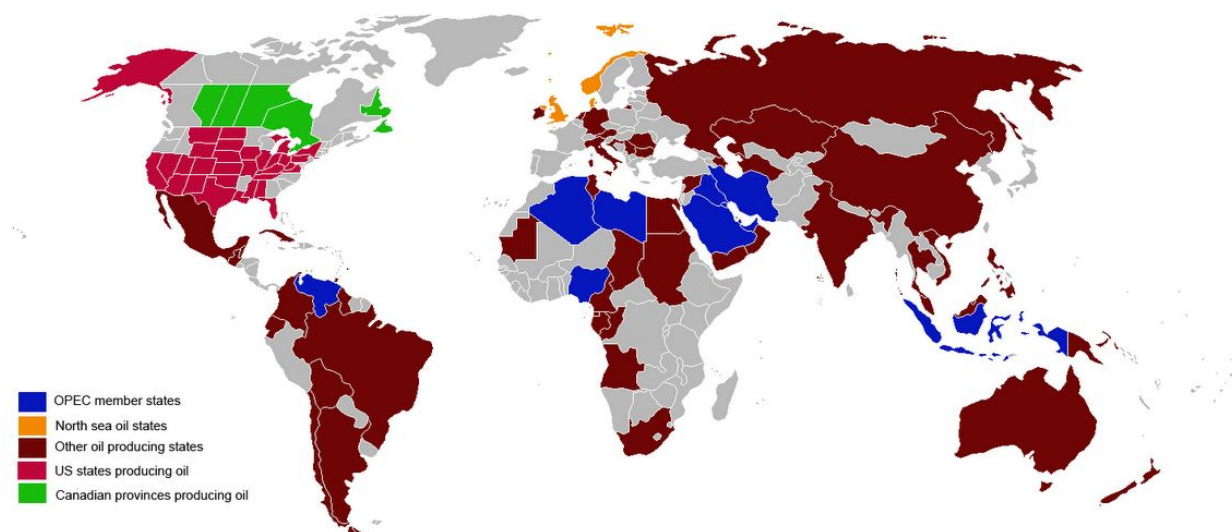


Figura 21: Países productores de petróleo

Principales indicadores económicos

Brasil

GDP (purchasing power parity):	\$2.03 trillion (2008 est.)
GDP (official exchange rate):	\$1.665 trillion (2008 est.)
GDP - real growth rate:	5.2% (2008 est.)
GDP - per capita (PPP):	\$10,300 (2008 est.)
GDP - composition by sector:	agriculture: 5.5% industry: 28.5% services: 66% (2008 est.)
Labor force:	100.9 million (2008 est.)
Labor force - by occupation:	agriculture: 20% industry: 14% services: 66% (2003 est.)
Unemployment rate:	8% (2008 est.)
Household income or consumption by percentage share:	lowest 10%: 0.9%
	highest 10%: 44.8% (2004)
Distribution of family income - Gini index:	56.7 (2005)
Investment (gross fixed):	18.6% of GDP (2008 est.)
Budget:	revenues: NA expenditures: NA
Public debt:	40.7% of GDP (2008 est.)
Inflation rate (consumer prices):	5.8% (2008 est.)

Central bank discount rate:	17.85% (31 December 2007)
Commercial bank prime lending rate:	43.72% (31 December 2007)
Stock of money:	\$131.1 billion (31 December 2007)
Stock of quasi money:	\$792.8 billion (31 December 2007)
Stock of domestic credit:	\$1.377 trillion (31 December 2007)
Market value of publicly traded shares:	\$1.37 trillion (31 December 2007)
Agriculture - products:	coffee, soybeans, wheat, rice, corn, sugarcane, cocoa, citrus; beef
Industries:	textiles, shoes, chemicals, cement, lumber, iron ore, tin, steel, aircraft, motor vehicles and parts, other machinery and equipment
Industrial production growth rate:	4.4% (2008 est.)
Electricity - production:	437.3 billion kWh (2007 est.)
Electricity - consumption:	402.2 billion kWh (2007 est.)
Electricity - exports:	2.034 billion kWh (2007 est.)
Electricity - imports:	40.47 billion kWh; note - supplied by Paraguay (2007 est.)
Oil - production:	2.277 million bbl/day (2007 est.)
Oil - consumption:	2.372 million bbl/day (2007 est.)
Oil - exports:	481,100 bbl/day (2005)
Oil - imports:	648,800 bbl/day (2005)
Oil - proved reserves:	12.18 billion bbl (1 January 2008 est.)
Natural gas - production:	9.8 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - consumption:	19.8 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - exports:	0 cu m (2007 est.)
Natural gas - imports:	10 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - proved reserves:	347.7 billion cu m (1 January 2008 est.)
Current account balance:	-\$27.33 billion (2008 est.)
Exports:	\$200 billion f.o.b. (2008 est.)
Exports - commodities:	transport equipment, iron ore, soybeans, footwear, coffee, autos
Exports - partners:	US 16.1%, Argentina 9.2%, China 6.8%, Netherlands 5.6%, Germany 4.6% (2007)
Imports:	\$176 billion f.o.b. (2008 est.)
Imports - commodities:	machinery, electrical and transport equipment, chemical products, oil, automotive parts, electronics
Imports - partners:	US 15.7%, China 10.5%, Argentina 8.6%, Germany 7.2%, Nigeria 4.4% (2007)
Reserves of foreign exchange and gold:	\$197.4 billion (31 December 2008 est.)
Debt - external:	\$236.6 billion (31 December 2008 est.)
Stock of direct foreign investment - at home:	\$280.9 billion (2008 est.)
Stock of direct foreign investment - abroad:	\$119.1 billion (2008 est.)
Exchange rates:	reals (BRL) per US dollar - 1.8644 (2008 est.), 1.85 (2007 est.), 2.1761 (2006), 2.4344 (2005), 2.9251 (2004)

Tabla 1: Principales indicadores económicos de Brasil 2008 (Fuente: CIA World Factbook)

Rusia

GDP (purchasing power parity):	\$2.225 trillion (2008 est.)
GDP (official exchange rate):	\$1.757 trillion (2008 est.)
GDP - real growth rate:	6% (2008 est.)
GDP - per capita (PPP):	\$15,800 (2008 est.)
GDP - composition by sector:	agriculture: 4.1% industry: 41.1% services: 54.8% (2007 est.)
Labor force:	75.7 million (2008 est.)
Labor force - by occupation:	agriculture: 10.2% industry: 27.4% services: 62.4% (2007 est.)
Unemployment rate:	6.2% (2008 est.)
Household income or consumption by percentage share:	lowest 10%: 1.9% highest 10%: 30.4% (September 2007)
Distribution of family income - Gini index:	41.5 (September 2008)
Investment (gross fixed):	24.7% of GDP (2007 est.)
Budget:	revenues: \$383.5 billion expenditures: \$273.5 billion (2008 est.)
Public debt:	6.8% of GDP (2008 est.)
Inflation rate (consumer prices):	13.9% (2008 est.)
Central bank discount rate:	13% (31 December 2008)
Commercial bank prime lending rate:	13% (31 December 2008)
Stock of money:	\$166.4 billion (October 2008)
Stock of quasi money:	\$343 billion (October 2008)
Stock of domestic credit:	\$503.7 billion (1 October 2008)
Market value of publicly traded shares:	\$450 billion (15 December 2008 est.)
Agriculture - products:	grain, sugar beets, sunflower seed, vegetables, fruits; beef, milk
Industries:	complete range of mining and extractive industries producing coal, oil, gas, chemicals, and metals; all forms of machine building from rolling mills to high-performance aircraft and space vehicles; defense industries including radar, missile production, and advanced electronic components, shipbuilding; road and rail transportation equipment; communications equipment; agricultural machinery, tractors, and construction equipment; electric power generating and transmitting equipment; medical and scientific instruments; consumer durables, textiles, foodstuffs, handicrafts
Industrial production growth rate:	1.9% (2008 est.)
Electricity - production:	1.016 trillion kWh (2007 est.)
Electricity - consumption:	1.003 trillion kWh (2006 est.)
Electricity - exports:	18.6 billion kWh (2007 est.)
Electricity - imports:	6 billion kWh (2007 est.)
Oil - production:	9.98 million bbl/day (2007 est.)
Oil - consumption:	2.699 million bbl/day (2007 est.)
Oil - exports:	5.17 million bbl/day (2007)
Oil - imports:	54,000 bbl/day (2005)

Oil - proved reserves:	79 billion bbl (1 January 2008 est.)
Natural gas - production:	654 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - consumption:	481 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - exports:	173 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - imports:	68.2 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - proved reserves:	44.65 trillion cu m (1 January 2008 est.)
Current account balance:	\$97.6 billion (2008 est.)
Exports:	\$476 billion (2008 est.)
Exports - commodities:	petroleum and petroleum products, natural gas, wood and wood products, metals, chemicals, and a wide variety of civilian and military manufactures
Exports - partners:	Netherlands 12.2%, Italy 7.8%, Germany 7.5%, Turkey 5.2%, Belarus 5%, Ukraine 4.7%, China 4.5% (2007)
Imports:	\$302 billion (2008 est.)
Imports - commodities:	vehicles, machinery and equipment, plastics, medicines, iron and steel, consumer goods, meat, fruits and nuts, semifinished metal products
Imports - partners:	Germany 13.3%, China 12.2%, Ukraine 6.7%, Japan 6.4%, US 4.8%, Belarus 4.4%, South Korea 4.4%, Italy 4.3% (2007)
Reserves of foreign exchange and gold:	\$435.4 billion (12 December 2008)
Debt - external:	\$527.1 billion (June 2008 est.)
Stock of direct foreign investment - at home:	\$491.2 billion (2007)
Stock of direct foreign investment - abroad:	\$370.2 billion (2007)
Exchange rates:	Russian rubles (RUB) per US dollar - 24.3 (2008 est.), 25.659 (2007), 27.19 (2006), 28.284 (2005), 28.814 (2004)

Tabla 2: Principales indicadores económicos de Rusia 2008 (Fuente: CIA World Factbook)

India

GDP (purchasing power parity):	\$3.319 trillion (2008 est.)
GDP (official exchange rate):	\$1.237 trillion (2008 est.)
GDP - real growth rate:	7.3% (2008 est.)
GDP - per capita (PPP):	\$2,900 (2008 est.)
GDP - composition by sector:	agriculture: 17.2% industry: 29.1% services: 53.7% (2008 est.)
Labor force:	523.5 million (2008 est.)
Labor force - by occupation:	agriculture: 60% industry: 12% services: 28% (2003)
Unemployment rate:	6.8% (2008 est.)
Household income or consumption by percentage share:	lowest 10%: 3.6% highest 10%: 31.1% (2004)
Distribution of family income - Gini index:	36.8 (2004)

Investment (gross fixed):	39% of GDP (2008 est.)
Budget:	revenues: \$153.5 billion expenditures: \$205.3 billion (2008 est.)
Public debt:	78% of GDP (federal and state debt combined) (2008 est.)
Inflation rate (consumer prices):	7.8% (2008 est.)
Central bank discount rate:	5.5% (31 January 2009)
Commercial bank prime lending rate:	8.5% (31 January 2009)
Stock of money:	\$250.9 billion (31 December 2007)
Stock of quasi money:	\$647.3 billion (31 December 2007)
Stock of domestic credit:	\$769.3 billion (31 December 2007)
Market value of publicly traded shares:	\$650 billion (31 December 2008)
Agriculture - products:	rice, wheat, oilseed, cotton, jute, tea, sugarcane, potatoes; onions, dairy products, sheep, goats, poultry; fish
Industries:	textiles, chemicals, food processing, steel, transportation equipment, cement, mining, petroleum, machinery, software
Industrial production growth rate:	4.8% (2008 est.)
Electricity - production:	665.3 billion kWh (2007 est.)
Electricity - consumption:	517.2 billion kWh (2006 est.)
Electricity - exports:	378 million kWh (2006 est.)
Electricity - imports:	3.189 billion kWh (2006 est.)
Oil - production:	880,500 bbl/day (2007 est.)
Oil - consumption:	2.722 million bbl/day (2007 est.)
Oil - exports:	450,700 bbl/day (2005 est.)
Oil - imports:	2.159 million bbl/day (2005 est.)
Oil - proved reserves:	5.625 billion bbl (1 January 2008 est.)
Natural gas - production:	31.7 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - consumption:	41.7 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - exports:	0 cu m (2007 est.)
Natural gas - imports:	10 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - proved reserves:	1.075 trillion cu m (1 January 2008 est.)
Current account balance:	-\$38.39 billion (2008 est.)
Exports:	\$175.7 billion f.o.b. (2008 est.)
Exports - commodities:	petroleum products, textile goods, gems and jewelry, engineering goods, chemicals, leather manufactures
Exports - partners:	US 15%, China 8.7%, UAE 8.7%, UK 4.4% (2007)
Imports:	\$287.5 billion f.o.b. (2008 est.)
Imports - commodities:	crude oil, machinery, gems, fertilizer, chemicals
Imports - partners:	China 10.6%, US 7.8%, Germany 4.4%, Singapore 4.4% (2007)
Reserves of foreign exchange and gold:	\$250 billion (31 December 2008 est.)
Debt - external:	\$163.8 billion (31 December 2008 est.)
Stock of direct foreign investment - at home:	\$142.9 billion (2008 est.)
Stock of direct foreign investment - abroad:	\$54.21 billion (2008 est.)
Exchange rates:	Indian rupees (INR) per US dollar - 43.319 (2008 est.), 41.487 (2007), 45.3 (2006), 44.101 (2005), 45.317 (2004)

Tabla 3: Principales indicadores económicos de India 2008 (Fuente: CIA World Factbook)

China

GDP (purchasing power parity):	\$7.8 trillion (2008 est.)
GDP (official exchange rate):	\$4.222 trillion (2008 est.)
GDP - real growth rate:	9.8% (2008 est.)
GDP - per capita (PPP):	\$6,100 (2008 est.)
GDP - composition by sector:	agriculture: 10.6% industry: 49.2% services: 40.2% (2008 est.)
Labor force:	807.7 million (2008 est.)
Labor force - by occupation:	agriculture: 43% industry: 25% services: 32% (2006 est.)
Unemployment rate:	4% officially in urban areas, but including migrants may be as high as 9%; substantial unemployment and underemployment in rural areas (2008 est.)
Household income or consumption by percentage share:	lowest 10%: 1.6% highest 10%: 34.9% (2004)
Distribution of family income - Gini index:	47 (2007)
Investment (gross fixed):	40.2% of GDP (2008 est.)
Budget:	revenues: \$868.6 billion expenditures: \$850.5 billion (2008 est.)
Public debt:	15.7% of GDP (2008 est.)
Inflation rate (consumer prices):	6% (2008 est.)
Central bank discount rate:	3.06% (17 December 2007)
Commercial bank prime lending rate:	5.58% (17 December 2007)
Stock of money:	\$2.3 trillion (31 October 2008)
Stock of quasi money:	\$4.331 trillion (31 October 2008)
Stock of domestic credit:	\$5.316 trillion (31 October 2008)
Market value of publicly traded shares:	\$6.226 trillion (31 December 2007 est.)
Agriculture - products:	rice, wheat, potatoes, corn, peanuts, tea, millet, barley, apples, cotton, oilseed; pork; fish
Industries:	mining and ore processing, iron, steel, aluminum, and other metals, coal; machine building; armaments; textiles and apparel; petroleum; cement; chemicals; fertilizers; consumer products, including footwear, toys, and electronics; food processing; transportation equipment, including automobiles, rail cars and locomotives, ships, and aircraft; telecommunications equipment, commercial space launch vehicles, satellites
Industrial production growth rate:	10.7% (2008 est.)
Electricity - production:	3.256 trillion kWh (2007)
Electricity - consumption:	3.271 trillion kWh (2007)

Electricity - exports:	14.56 billion kWh (2007 est.)
Electricity - imports:	4.251 billion kWh (2007 est.)
Oil - production:	3.725 million bbl/day (2008 est.)
Oil - consumption:	7.88 million bbl/day (2007 est.)
Oil - exports:	399,000 bbl/day (2007)
Oil - imports:	4.21 million bbl/day (2007)
Oil - proved reserves:	16 billion bbl (1 January 2008 est.)
Natural gas - production:	69.27 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - consumption:	70.51 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - exports:	5.36 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - imports:	3.871 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - proved reserves:	2.265 trillion cu m (1 January 2008 est.)
Current account balance:	\$368.2 billion (2008 est.)
Exports:	\$1.465 trillion f.o.b. (2008 est.)
Exports - commodities:	electrical and other machinery, including data processing equipment, apparel, textile, iron and steel, optical and medical equipment
Exports - partners:	US 19.1%, Hong Kong 15.1%, Japan 8.4%, South Korea 4.6%, Germany 4% (2007)
Imports:	\$1.156 trillion f.o.b. (2008 est.)
Imports - commodities:	electrical and other machinery, oil and mineral fuels, optical and medical equipment, metal ores, plastics, organic chemicals
Imports - partners:	Japan 14%, South Korea 10.9%, Taiwan 10.5%, US 7.3%, Germany 4.7% (2007)
Reserves of foreign exchange and gold:	\$2.033 trillion (31 December 2008 est.)
Debt - external:	\$420.8 billion (31 December 2008 est.)
Stock of direct foreign investment - at home:	\$758.9 billion (2007 est.)
Stock of direct foreign investment - abroad:	\$139.3 billion (2008 est.)
Exchange rates:	Renminbi yuan (RMB) per US dollar - 6.9385 (2008 est.), 7.61 (2007), 7.97 (2006), 8.1943 (2005), 8.2768 (2004)

Tabla 4: Principales indicadores económicos de China 2008 (Fuente: CIA World Factbook)

Argentina

GDP (purchasing power parity):	\$585 billion (2008 est.)
GDP (official exchange rate):	\$338.7 billion (2008 est.)
GDP - real growth rate:	6.6% (2008 est.)
GDP - per capita (PPP):	\$14,500 (2008 est.)
GDP - composition by sector:	agriculture: 9.2% industry: 34.1% services: 56.7% (2008 est.)
Labor force:	16.27 million note: urban areas only (2008 est.)
Labor force - by occupation:	agriculture: 1% industry: 23% services: 76% (2008 est.)
Unemployment rate:	7.8% (September 2008)

Household income or consumption by percentage share:	lowest 10%: 1% highest 10%: 35% (January-March 2007)
Distribution of family income - Gini index:	49 (January-March 2007)
Investment (gross fixed):	24% of GDP (2008 est.)
Budget:	revenues: \$86.3 billion expenditures: \$80.4 billion (2008 est.)
Public debt:	51% of GDP (June 2008)
Inflation rate (consumer prices):	22% based on non-official estimates; the much lower official rate lacks credibility (2008 est.)
Central bank discount rate:	NA
Commercial bank prime lending rate:	28% (28 November 2008)
Stock of money:	\$33.93 billion (31 December 2007)
Stock of quasi money:	\$45.92 billion (31 December 2007)
Stock of domestic credit:	\$72.55 billion (31 December 2007)
Market value of publicly traded shares:	\$86.68 billion (31 December 2007)
Agriculture - products:	sunflower seeds, lemons, soybeans, grapes, corn, tobacco, peanuts, tea, wheat; livestock
Industries:	food processing, motor vehicles, consumer durables, textiles, chemicals and petrochemicals, printing, metallurgy, steel
Industrial production growth rate:	6.5% (2008 est.)
Electricity - production:	109.4 billion kWh (2006 est.)
Electricity - consumption:	97.72 billion kWh (2006 est.)
Electricity - exports:	2.628 billion kWh (2007 est.)
Electricity - imports:	10.27 billion kWh (2007 est.)
Oil - production:	790,800 bbl/day (2007 est.)
Oil - consumption:	440,000 bbl/day (2007 est.)
Oil - exports:	339,900 bbl/day (2005)
Oil - imports:	23,380 bbl/day (2005)
Oil - proved reserves:	2.587 billion bbl (1 January 2008 est.)
Natural gas - production:	44.8 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - consumption:	44.1 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - exports:	2.6 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - imports:	1.9 billion cu m (2007 est.)
Natural gas - proved reserves:	446 billion cu m (1 January 2008 est.)
Current account balance:	\$6 billion (2008 est.)
Exports:	\$73 billion f.o.b. (2008 est.)
Exports - commodities:	soybeans and derivatives, petroleum and gas, vehicles, corn, wheat
Exports - partners:	Brazil 19.1%, China 9.4%, US 7.9%, Chile 7.6% (2007)
Imports:	\$59.9 billion f.o.b. (2008 est.)
Imports - commodities:	machinery, motor vehicles, petroleum and natural gas, organic chemicals, plastics
Imports - partners:	Brazil 34.6%, US 12.6%, China 12%, Germany 5% (2007)
Reserves of foreign exchange and gold:	\$45.9 billion (15 December 2008)
Debt - external:	\$135.5 billion (31 December 2008 est.)
Stock of direct foreign investment - at home:	\$69.1 billion (2008 est.)

Stock of direct foreign investment - abroad:	\$26.81 billion (2008 est.)
Exchange rates:	Argentine pesos (ARS) per US dollar - 3.1636 (2008 est.), 3.1105 (2007), 3.0543 (2006), 2.9037 (2005), 2.9233 (2004)

Tabla 5: Principales indicadores económicos de Argentina 2008 (Fuente: CIA World Factbook)