

Autor(es): Javier Oyarzun de Laiglesia, Luis Molina Sánchez

Título: Integración comercial y monetaria en un contexto Norte-Sur

Resumen:

Javier Oyarzun de Laiglesia

Profesor Titular del Departamento de Economía Aplicada I de la Facultad de Ciencias Económicas de la U.C.M

Luis Molina Sánchez

Colaborador Universidad Complutense de Madrid

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la integración comercial y monetaria ha ido adquiriendo una importancia creciente en varias regiones del mundo. Hoy día se pueden contar cerca de 150 acuerdos de comercio regionales (la mayoría en forma de área de libre cambio), que incluyen todo tipo de países (desarrollados, en vías de desarrollo, exportadores de materias primas). Por otro lado, y además de la creación en 1999 de la Unión Monetaria Europea, algunas de las economías denominadas emergentes han avanzado hacia la integración monetaria, impulsada, en muchos casos, por las ganancias en forma de estabilidad macroeconómica que ello les supone. Resulta, por tanto, claro que mientras que los efectos positivos o negativos de las áreas de libre comercio se manifestarán a una escala microeconómica, los factores que llevan a la integración monetaria tienen un fuerte componente macroeconómico.

El presente artículo consta, por ello, de dos partes. En primer lugar, se recuerdan las consecuencias teóricas de los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras. En segundo lugar, se presentan las condiciones que determinan que dos países sean un área monetaria óptima. En ambos casos, se ha considerado de mayor interés examinar las integraciones comerciales y monetarias entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, refiriéndonos, por tanto, a las experiencias más relevantes en ambos casos, el NAFTA (integración comercial entre Méjico, Canadá y Estados Unidos), y la *dolarización* (Ecuador y Argentina).

2. INTEGRACIÓN COMERCIAL: LA TEORÍA

Hasta la aparición, en 1950, de la obra de Viner (Teoría de las Uniones Aduaneras), los economistas neoclásicos compartían el diagnóstico sobre los efectos de la integración comercial; puesto que esta última suponía la eliminación de las barreras comerciales entre los países integrados, la integración representaba una aproximación al librecambio mundial y, por ello, solo podía tener efectos positivos, tanto para los países integrados como para los que quedaban fuera del área de integración.

Este planteamiento fue cuestionado por Viner en la obra mencionada. El análisis de Viner gira en torno a los efectos económicos de una Unión Aduanera. Una Unión Aduanera (UA) se caracteriza por la eliminación de las barreras comerciales en el comercio entre los países que forman la UA y por el establecimiento de una política comercial común frente a terceros países. Viner escogió la UA como modelo de análisis de la integración comercial porque una UA adopta un arancel común (lo que la hace más homogénea y más parecida a un país, en el ámbito del comercio exterior) y porque evita el problema de las normas de origen. La principal modalidad alternativa de integración comercial, el Acuerdo de Libre Cambio (ALC), representa un grado de integración inferior porque no conlleva la adopción de una política comercial común y, en consecuencia, cada país firmante del Acuerdo mantiene sus propios instrumentos y niveles de protección comercial frente a terceros países. Como veremos más adelante, las diferencias entre las UA y los ALC tienen una incidencia considerable sobre los efectos que uno y otro modelo de integración tienen sobre los países que participan en ellos; más aún cuando estos países tienen diferentes niveles de desarrollo y, por lo tanto, diferentes ventajas comparativas y niveles de protección frente al exterior.

Viner propone un modelo muy sencillo en el que se estudia el efecto de una UA entre dos países 1 y 2. Toma como referencia el país 1, cuyo arancel pasa a ser el arancel común de ambos países. Los efectos de la Unión quedan tipificados por los conceptos de creación y desviación de comercio. El país 1 crea comercio cuando, tras establecer la UA con 2, pasa a importar de este último país un producto A que antes se producía en 1 (aunque no era competitivo a nivel internacional: se producía gracias a la presencia de un arancel prohibitivo frente al exterior). La creación de comercio es positiva porque supone una mejor reasignación de recursos a nivel internacional: aunque el país 2 no sea el más eficiente productor mundial de A, lo es más que 1 y, por ello, tras la eliminación de los aranceles entre ambos países, lo exporta a 1. El país 1 desvía comercio cuando, tras establecer la UA con 2, deja de importar un bien B de un país 3 (que queda fuera de la UA) y pasa a importarlo del país 2. Este efecto es negativo porque supone una mala reasignación de recursos a nivel internacional: el país 1 importaba el bien B del país más eficiente en esta producción y la discriminación a favor del país 2 (al eliminar los aranceles con este país y mantenerlos con el país 3) hace más competitivo, en 1, el bien B producido por 2. La desviación de comercio perjudica directamente al país que desvía el comercio pues empeora su relación de intercambio al encarecerse el producto que importa (aunque

los consumidores van a pagar menos por el bien B, el país va a pagar más). En este modelo simplificado de Viner, las ganancias y pérdidas se producen, exclusivamente, en el país que crea y desvía comercio: aumenta el excedente del consumidor en el primer caso; en el segundo también aumenta pero en menor medida que la pérdida de recaudación arancelaria. Para los restantes países, no hay pérdidas (ganancias) directas en los sectores afectados: en el sector exportador del país 3 (país 2), que pierde (gana) el mercado del país 1, porque, bajo el supuesto de costes constantes, no hay variación el excedente del productor. El supuesto de pleno empleo llevará a una reasignación de los recursos en otros sectores. Ciertamente, esa nueva reasignación será menos eficiente y, por esa vía, el bienestar mundial disminuirá, al haber aumentado la distorsión de las ventajas comparativas. Si no hay pleno empleo, se producirán pérdidas en el país 3 y ganancias en el país 2. Y en el caso de la creación de comercio, se producirán ganancias en el país 2 y podrá haber pérdidas en el país 1 (si los recursos desplazados de la producción no encuentran empleo).

El modelo de Viner adopta unos supuestos muy simplificadores: costes de producción constantes (curvas de oferta horizontales en todos los países) y curvas de demanda con elasticidad igual a cero (curvas verticales). Con estos supuestos (y otros como el pleno empleo), las conclusiones de Viner son inobjetables. Poco más tarde, varios autores (Meade 1956, Lancaster y Lipsey 1956, Lipsey 1960) modificaron algunos supuestos de Viner: los costes constantes en la producción del país 1 fueron sustituidos por costes crecientes (más tarde, también se introducirían costes crecientes para los demás países)(Panagariya 1996); y la demanda se hizo elástica. La modificación de los supuestos puede alterar las conclusiones de Viner sobre la desviación de comercio. En efecto, con los nuevos supuestos, el fenómeno de la desviación de comercio no implica meramente la sustitución de un proveedor eficiente por otro que lo es menos: supone, además, la reducción de la producción interior (lo que no sucede en el modelo de Viner cuando se produce desviación) y el aumento del consumo (al ser la curva de demanda elástica): en consecuencia, el volumen de importaciones aumenta. Este aumento (llamado *expansión del comercio*) genera, a su vez, un aumento del excedente del consumidor. Este efecto positivo es el que debe ser comparado con el empeoramiento de la relación real de intercambio (que se mide por la pérdida de la recaudación arancelaria) y la pérdida de excedente del productor para determinar si la desviación es negativa o positiva para el país 1. En cuanto a la creación de comercio, los nuevos supuestos implican que también dará lugar a *expansión de comercio*, aumentando con ello el efecto de por sí positivo del nuevo comercio. Por lo que respecta al efecto de la desviación y la creación de comercio sobre los sectores afectados de los países 2 y 3, los nuevos supuestos no generan cambios. Sí los genera si se abandona el supuesto de costes constantes para su producción. En este último caso, la desviación de comercio reduce (aumenta) las ganancias del país exportador que sufre (se beneficia de) la desviación de comercio: los países 3 y 2, respectivamente. Las pérdidas y ganancias derivarán de las variaciones de sus excedentes del productor.

En el caso de que no haya pleno empleo en los países integrados, los efectos serían los siguientes: en el país que crea y desvía el comercio (país 1), la creación de comercio implica una reducción de la producción interior y, por lo tanto, puede generar un coste económico y social al no encontrar empleo

los recursos liberados. Y la desviación de comercio también generará un problema de empleo con los nuevos supuestos porque conduce a una reducción de la producción. Para los países afectados por la creación y desviación de comercio del país 1, los efectos positivos (país 2 en la creación y desviación) y negativos (país 3 en la desviación) se verán aumentados por la creación y destrucción de empleo, respectivamente, que conllevarán.

3. INTEGRACIÓN COMERCIAL: LAS RESTRICCIONES NORMATIVAS.

Aunque el análisis estático de la integración comercial se ha centrado, como hemos visto, en el caso de las UA, este no ha sido el sistema que más ha proliferado en la historia de la integración comercial desde la posguerra. Entre los más de 150 Acuerdos Comerciales Regionales, como los denomina la Organización Mundial de Comercio (OMC), sometidos a la aprobación de este organismo, la mayoría son ALC. La OMC, que ha integrado en su estructura al GATT, es el único organismo internacional que regula el comercio internacional. Cuando se aprobó el GATT, en 1947, los países firmantes consideraron que, a pesar de que los acuerdos de integración comercial incumplían el principio básico del sistema que habían diseñado (el principio de no discriminación), podían aceptarse, bajo ciertas condiciones, dos modalidades de integración (los ALC y las UA). Se consideró (y aún lo considera la OMC)(GATT 1993) que, cumpliendo esos requisitos, el sistema multilateral era compatible con la integración regional. Las condiciones exigidas por el GATT están contenidas en el artículo XXIV del Acuerdo general. Son las siguientes: a) la liberalización entre los países integrados debe ser completa; b) y cubrir todos los intercambios comerciales; c) la protección frente a países terceros no debe ser, tras la integración, mayor que la que existía con anterioridad a la misma. La primera condición implica que los obstáculos al comercio dentro del área integrada deben desaparecer. En lo que se refiere al instrumento de protección más transparente, el arancel, su valor deberá ser igual a 0. La segunda condición excluye acuerdos sectoriales; es decir, la liberalización de una parte de los sectores económicos y no de la totalidad de los mismos. La tercera prohíbe el aumento de la protección frente al exterior, tras la creación del área preferencial. En un ALC, esto significa que los aranceles que cada país sigue estableciendo de forma autónoma, no deben subir; en una Unión Aduanera, significa que el arancel externo común no debe ser más protector que los aranceles de los países integrados.

Aunque los requisitos que establece el artículo XXIV del GATT pueden parecer exigentes, la realidad los ha suavizado considerablemente. Por dos razones (Oyarzun 1998). En primer lugar, en los acuerdos preferenciales entre países desarrollados, el poder económico, las presiones ejercidas, el recurso a las excepciones y la ambigüedad del Acuerdo General, han conducido a cierto grado de incumplimiento de los requisitos señalados. En los Acuerdos preferenciales alcanzados por los países en desarrollo, las reglas del artículo XXIV fueron neutralizadas por un principio superior, el *Trato especial y diferenciado* del que gozan dichos países desde la inclusión, en 1964, de tres nuevos artículos (36-38). Este principio ha permitido el incumplimiento de las condiciones impuestas por el

GATT en los acuerdos preferenciales alcanzados por los países en desarrollo [1]. Por todo ello, la regulación internacional de los procesos de integración comercial se ha visto sumamente debilitada. Un solo dato corrobora este hecho: el GATT, y más tarde la OMC, no han emitido *nunca* un dictamen desfavorable sobre un acuerdo de integración regional.

En la Ronda Uruguay (1986-94), el problema de la normativa sobre los acuerdos preferenciales fue objeto de negociación y se alcanzó un acuerdo que, formalmente, se expresó en el *Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV*. El *Entendimiento* modifica algunas secciones del artículo XXIV con la finalidad de reducir las posibilidades de desviación de comercio y forzar a la compensación económica cuando se hagan realidad. En ese sentido, los principales cambios que introduce son: a) una definición más precisa de los tipos arancelarios del Arancel Exterior Común de las UA. En la nueva fórmula, los tipos arancelarios se calculan según el promedio ponderado de los tipos arancelarios (previos a la UA) y los derechos de aduana percibidos. b) Se limita a 10 años el periodo transitorio para el desarme arancelario y la supresión de las barreras no arancelarias entre los países integrados (ALC y UA) y para la convergencia hacia el Arancel Exterior Común (UA). c) Se impone la obligación a las UA de iniciar las negociaciones con los países que se verán afectados por el nuevo arancel *antes* de que este entre en vigor, con el fin de acordar la compensación pertinente.

En 1995, una vez constituida la OMC, el Consejo decidió crear el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales, que quedó establecido en 1996. La andadura de este nuevo Comité no puede considerarse brillante. Tras cuatro años de deliberaciones, aún no se ha alcanzado un acuerdo sobre la interpretación de varios términos y expresiones contenidos en el artículo XXIV. Por ello, varios países han solicitado que la próxima Ronda de negociaciones (la ya bautizada Ronda del Milenio) aborde seriamente la reforma del artículo XXIV.

4. INTEGRACIÓN COMERCIAL NORTE-SUR. EFECTOS DE UN ALC Y UNA UA PARA UN PAÍS EN DESARROLLO.

En este apartado vamos a analizar los efectos que las dos modalidades de integración comercial, autorizadas por la OMC, tienen para dos países que se integran, cuando uno es un país desarrollado y el otro un país en desarrollo [2].

Como señalamos en el apartado 2, existen dos diferencias principales entre un ALC y una UA. La primera se refiere a la política comercial frente a países terceros: en un ALC, cada país conserva su autonomía en esta materia mientras que en una UA, los países integrantes la pierden, al adoptar una política comercial común (y, por lo tanto, un arancel exterior común). La segunda diferencia deriva de la primera. En una UA, las aduanas entre los países miembros pueden desaparecer porque cualquiera que sea el país por donde entra una importación de un país tercero, el arancel (y las restantes medidas de protección, si las hubiera) es el mismo; la mercancía importada puede, por lo tanto,

circular por todo el territorio de la UA[3]. En un ALC, sin embargo, las aduanas entre los países miembros deben mantenerse para evitar que los productos procedentes de países terceros se introduzcan por el país con menores aranceles y, desde ahí, ingresen libres de derechos en los países con aranceles más elevados. Además de este tipo de *rodeo*, puede producirse otro: las empresas de los países con bajos tipos arancelarios para determinados productos intermedios, pueden decidir importarlos y, tras realizar una transformación mínima, exportarlos como productos propios y libres de aranceles a otro país del ALC. Este es el problema de las normas de origen, que añade otra diferencia entre los ALC y las UA.

En la descripción de los efectos de la creación y desviación de comercio desarrollada en el apartado 2, ha quedado de manifiesto que los efectos varían considerablemente según los supuestos adoptados. Para la escuela liberal, inventora del modelo: a) la creación es claramente beneficiosa: el país que crea comercio abandona, o reduce, una producción ineficiente y el país socio del acuerdo de integración, más eficiente en esa producción, la aumenta. Se produce, a nivel mundial una mejor reasignación de recursos y ningún sector exterior al área integrada puede tener pérdidas puesto que antes no exportaba. b) La desviación, en cambio, es probablemente negativa para el país que desvía el comercio y, también, para el país cuyas exportaciones se eliminan (reducción del excedente del productor si hay costes crecientes; en caso de costes decrecientes, aumentaría el coste medio y el precio, reduciéndose el excedente del consumidor). Sólo es positiva (en caso de costes crecientes o decrecientes) para el país del área que gana el nuevo mercado.

Si se mantienen los supuestos anteriores pero se introduce la posibilidad de desempleo, los efectos, como veíamos, varían. Como nuestro propósito en este artículo es analizar los efectos de la integración comercial entre un país en desarrollo (PED) y otro desarrollado (PD), incidiendo en los primeros, el supuesto de desempleo debe ser tomado en cuenta. Con ello no queremos adoptar una posición proteccionista (que en aras del empleo, se opone a la liberalización) sino incidir en la importancia que, para el PED, tiene la vertiente exportadora de los efectos de la integración. En el modelo liberal, lo que cuenta es la reasignación eficiente de los recursos: si las nuevas corrientes comerciales derivan de una mejor reasignación, el resultado es siempre positivo. En este enfoque, la exportación no es buena porque genere empleo (o reduzca los costes, en competencia imperfecta) o aumente la renta, como sostenían los mercantilistas, sino porque supone una mejor asignación que permite aumentar la oferta global y, por lo tanto, el consumo global. Como repiten los liberales, la exportación es buena porque permite importar (consumir). Aunque aceptemos como válida a largo plazo la conclusión liberal, no debemos menospreciar la importancia que, a corto y medio plazo, en condiciones de mercados imperfectos y desempleo, tiene la integración comercial sobre la exportación de un PED. Por ello, en el análisis que sigue, vamos a estudiar los efectos sobre la importación y sobre la exportación de un ALC y una UA para el PED. Los efectos sobre la importación (exportación) derivan de la creación y desviación que el PED (PD) genera para su socio en la integración. Empezaremos por los efectos de un ALC [4].

4.1 Efectos de un Acuerdo de Libre Comercio

Cuando dos países con distinto nivel de desarrollo establecen un ALC, el grado de preferencia que se otorgan entre sí es asimétrico. Los países desarrollados (PD) han reducido considerablemente su protección exterior desde la posguerra y el arancel promedio se sitúa, en la actualidad, por debajo del 5%. Los países en desarrollo (PED), pese a la liberalización de la última década y media, mantienen un nivel de protección más elevado, por encima del 10% como mínimo. En consecuencia, la preferencia que el PED otorga al PD es mucho mayor que a la inversa [5].

El grado de preferencia otorgado al socio de un acuerdo de integración comercial (ALC o UA) afecta a los nuevos flujos comerciales generados, sean de desviación o de creación de comercio.

Consideremos 2 países (1, 2), que forman un ALC. En el marco más sencillo, suponemos primero que todos los países (1, 2 y el resto del mundo) producen el bien j con costes constantes y que la demanda del país 1 es totalmente inelástica. Llamamos P_{ij} al precio interior en el país i (1 o 2) del bien j y t_{ij} el tipo arancelario aplicado en el país i al bien j . Antes de constituir el ALC, el país 1 importaba el bien j de un país tercero (el más eficiente a nivel internacional) a un precio P^*_j . Aunque 1 no producía el bien j (por los costes constantes) aplicaba un arancel sobre el bien j (t_{1j}). El país 2 producía el bien j pero protegiéndolo de la competencia extranjera con un arancel t_{2j} . En el país 1, el precio interior del bien j era:

$$P_{1j} = P^*_j (1 + t_{1j})$$

La condición necesaria para que el país 1 desvíe las importaciones del bien j desde el país más eficiente del resto del mundo (con un precio P^*_j) al país 2 es:

$$P_{2j} < P^*_j (1 + t_{1j}).$$

Es decir, que el precio de j producido en 2 sea menor que el precio internacional más el arancel aplicado al bien j en el país 1 (que se mantiene tras el ALC). Como $P_{2j} = P^*_j (1 + t_{2j})$, tiene que cumplirse que:

$$P^*_j (1 + t_{2j}) < P^*_j (1 + t_{1j});$$

$$t_{2j} < t_{1j}$$

Es decir, la diferencia entre el nivel de protección de dos países aumenta la probabilidad de la desviación de comercio en el país con una mayor protección. Con los supuestos que hemos asumido en el modelo anterior, el país 1 sufre unas pérdidas de bienestar iguales a la cantidad importada, Q_{m1} (que es constante), multiplicada por la diferencia entre el precio internacional y el precio del país 2:

$$Q_{m1} (P_{2j} - P^*_j) = Q_{m1} (P^*_j (1 + t_{2j}) - P^*_j) = Q_{m1} (P^*_j \cdot t_{2j})$$

La pérdida será, por lo tanto, tanto mayor cuanto mayor sea el arancel del país 2 y mayor la cantidad importada por el país 1.

Estos primeros resultados ponen de manifiesto: a) que la probabilidad de desviación de comercio es muy alta cuando se integran en un ALC dos países con niveles de protección exterior muy distintos; b) que las pérdidas derivadas de dicha desviación serán tanto mayores cuanto más altos sean los aranceles del país menos protector y mayor la cantidad importada. En la integración entre un PED y un PD, la primera de las conclusiones se cumple (alta probabilidad de desviación) pero la segunda no. Es decir, lo probable es que haya mucha desviación (por el alto grado de preferencia otorgado) pero que las pérdidas de bienestar sean relativamente pequeñas (la diferencia entre los precios del PD integrado y el país más eficiente son pequeñas) en cada importación desviada. Obviamente, estos resultados son muy generales; habrá productos en los que, al ser relativamente alto el arancel del PD (o existir otras barreras, como derechos antidumping), las pérdidas causadas por la desviación serán mayores.

La creación de comercio por parte del PED surge cuando este país produce el bien j de forma ineficiente, protegiéndolo con un arancel prohibitivo, y al eliminar los aranceles con el PD, pasa a importarlo de este último país, que lo produce a un precio menor. En consecuencia, la condición para que haya creación de comercio es la misma que en el caso de la desviación ($t_{2j} < t_{1j}$). Las ganancias,

para el PED, derivadas de la creación serán:

$$Q_{m1} (P_{1j} - P_{2j}) = Q_{m1} [P^*_j (1 + t_{1j}) - P^*_j (1 + t_{2j})] = Q_{m1} \cdot P^*_j (t_{1j} - t_{2j})$$

Por lo tanto, la creación será tanto más beneficiosa cuanto mayor sea el valor del comercio creado y mayor la diferencia entre los aranceles del PED y el PD. Esta última, a su vez, será tanto mayor cuanto mayor sea la protección en el PED y menor en el PD. En resumen, la probabilidad de que exista creación y desviación aumenta por las mismas razones. Y la ganancia se maximiza y la pérdida se minimiza cuanto menor sea el arancel en el PD.

Cuando alteramos los supuestos referentes a la producción y el consumo en el PED (manteniendo

costes constantes en las demás ofertas), los resultados se alteran solo cuantitativamente. La creación de comercio es, como antes, positiva, pero no podemos decir si más o menos que con los supuestos anteriores porque por un lado se reduce el excedente del productor y por otro aumenta el del consumidor. En cuanto a la desviación, como señalábamos en el apartado 2, no será necesariamente negativa; la probabilidad de que no lo sea será tanto mayor cuanto más bajo sea el arancel del país 2 y mayor sea la elasticidad de la demanda de j en el país 1. Es decir, el mismo resultado que el obtenido antes por lo que respecta a la primera condición; en cuanto a la segunda, siempre se supone que la elasticidad de demanda es baja en los PED, dado el bajo nivel de desarrollo y de capacidad adquisitiva de estos países. Si consideramos la posibilidad de desempleo en el PED, hemos visto que tanto la creación como la desviación aumentan el paro en los sectores afectados. Por lo tanto, el efecto de ambos fenómenos sobre el conjunto de la economía se vuelve incierto. Por ello, nos debemos interesar en los efectos del ALC sobre la exportación del PED.

La creación y desviación en el PD dependen de las mismas causas ya analizadas anteriormente. En ambos casos, debe ocurrir que:

$$t_{1j} < t_{2j};$$

Por lo visto más arriba, este requisito es poco probable en la mayoría de los sectores productivos.

Acudiendo al modelo Heckscher-Ohlin, podemos descubrir los sectores donde es más probable que esta condición se cumpla: los sectores que utilizan en mayor proporción los factores abundantes en el PED (trabajo poco cualificado, clima para determinados productos agrícolas). La conclusión de nuestro análisis estático es bastante clara: es mucho mayor la probabilidad de que, en el PED, aumenten más las importaciones que las exportaciones.

La existencia de las normas de origen en un ALC introduce un sesgo proteccionista en la producción de bienes intermedios (Krueger 1993). Cualquiera que sea el criterio para determinar el origen de una mercancía (valor añadido, cambio de posición arancelaria, porcentaje de inputs adquiridos en el ALC), la presencia de las normas introduce una distorsión en el abastecimiento de inputs por parte de las empresas productoras de bienes finales. Supongamos que de los dos países que se integran (1, 2), uno de ellos, el país 1, permite la entrada en franquicia de determinado input h . Las empresas de este país obtienen con dicho input un producto final, j , que es competitivo a nivel internacional. Al constituirse el ALC, la presencia de las normas de origen impedirá que lo exporten (libre de derechos) al país 2. En ese caso, si el país 2 produjera el input h (a un coste mayor que el precio internacional), las empresas del país 1 podrían decidir importarlo del país 2 para que el producto final cumpliera con las normas de origen del ALC. Este caso, propuesto por Krueger, implica una desviación de comercio en productos intermedios hacia el país del área que los produce. Aplicando este resultado al modelo que nos ocupa, podemos señalar lo siguiente: dado que el grado de diversificación en la producción es muy superior en un PD que en un PED, la probabilidad de que el PED sustituya sus fuentes de aprovisionamiento es mayor. Esta distorsión beneficiaría a los productores de bienes intermedios del

PD, añadiendo, para estos países, una nueva forma de desviación de comercio en su favor y una ventaja adicional a la elección de ALC como forma de integración con PED. Sin embargo, la desviación de comercio en productos intermedios, además de beneficiar a las empresas que los producen en los PD y reducir la eficiencia global del ALC, podría convertirse en una barrera efectiva a la creación de comercio en el bien j . Para ello bastaría que el país 2 produjera también el bien j y que la diferencia entre el valor añadido en la producción de j en ambos países (1 y 2) no fuera mayor que los costes de transporte implicados por la desviación primera del input h y el envío del producto final j del país 1 al 2.

Si el valor del producto final j es igual al valor del input (P_{ih}) más el valor añadido (VA_{ij}), tendremos que, en la situación inicial en que el país 1 importa h en franquicia y el país 2 lo produce, protegiéndolo con un arancel (t_{2h}):

$$P_{1j} = P^*_h + VA_{1j}$$

$$P_{2j} = P_{2h} + VA_{2j}; \text{ como, } P_{2h} = P^*_h (1 + t_{2h})$$

$$P_{2j} = P^*_h (1 + t_{2h}) + VA_{2j}$$

Si el país 1 se ve forzado, para cumplir las reglas de origen, a importar el input h del país 2, entonces,

$P_{1j} = P^*_h (1 + t_{2h}) + VA_{1j}$; la condición necesaria para que el país 1 pueda vender el producto final j en el mercado del país 2 es:

$$P^*_h (1 + t_{2h}) + VA_{1j} < P^*_h (1 + t_{2h}) + VA_{2j}; \text{ es decir:}$$

$$VA_{1j} < VA_{2j}$$

Si el país 2 no produjera el bien j (y este pudiera entrar con arancel 0 de terceros países), para que el bien h pudiera ser exportado por el país 2 al 1, tendría que ocurrir:

$$P^*_h (1 + t_{2h}) + VA_{1j} < P^*_j$$

De esta forma, el país 1 queda penalizado por las normas de origen. El país que protege el bien intermedio exporta la protección del mismo al otro país.

Las normas de origen pueden generar otro tipo de problemas para el PED. Casi todos los analistas del TLCAN consideran que uno de los principales beneficios del Tratado para México es el aumento de inversión directa extranjera (IDE). La inversión procedería de EEUU y de otros países interesados en abastecer el mercado del ALC (sobre todo el de EEUU) sin obstáculos al comercio y desde un país con bajos costes laborales y de transporte. La presencia de las normas de origen puede retraer la entrada de capital de países terceros, al limitar la capacidad de las empresas multinacionales, implantadas en el PED, de importar productos intermedios (de la matriz u otras filiales o de empresas de países terceros).

4.2 Efectos de una Unión Aduanera

Una UA implica una política comercial común; en el modelo sencillo que hemos aplicado, un arancel exterior común. Cuando se creó la CEE, en 1957, el Arancel Exterior Común (AEC) que se acordó fue la media aritmética, para cada producto, de los tipos arancelarios vigentes en los cuatro territorios aduaneros integrados (Alemania, Benelux, Francia e Italia). Con esa fórmula se creía dar cumplimiento a la condición impuesta por el artículo XXIV del GATT. En todo caso, el AEC dio lugar a un aumento de la protección de las economías más liberalizadas frente al exterior (Alemania y Benelux) y a una desprotección de las menos liberalizadas (Francia e Italia). Como veíamos en el apartado anterior, el artículo XXIV del GATT ha sido modificado tras la Ronda Uruguay para hacer más neutral el AEC de la UA. Al ponderar la media de los aranceles previos por el valor de las importaciones procedentes de países terceros, el AEC tenderá a aproximarse al arancel del país cuyas importaciones sean mayores. Puesto que, en el caso que estamos estudiando, la UA se establece entre un PD (con bajos aranceles) y un PED (con altos aranceles), ello implicaría una desprotección frente a terceros del PED y un aumento de la protección del PD. Con la nueva condición de la OMC, el arancel común tendría que tener un valor inferior a la media aritmética, para cada producto, de los tipos arancelarios del PED y el PD, porque el valor de las importaciones de este último será mayor que el del PED. Esto es, el AEC significará una desprotección del PED más intensa que el aumento de la protección en el PD.

Para el PED, el efecto de una UA con un PD será una fuerte liberalización frente al exterior y una mucha menor probabilidad de desviación de comercio que si mantuviera su protección previa frente al exterior (caso del ALC). La razón estriba en que el grado de preferencia que otorga al PD socio en la UA será mucho menor (igual al AEC). Para el PD, la opción de una UA con un PED resulta, pues, mucho menos ventajosa. No sólo porque obtiene un menor grado de preferencia (y menos oportunidades de exportar al mercado del PED); también porque proporciona uno mayor al PED (al ser el AEC mayor que sus aranceles previos), aumentando con ello la probabilidad de creación y desviación de comercio con este último. Además, el PD pierde su autonomía en política comercial y se ve forzado a aumentar su proteccionismo frente al exterior.

A la vista de los resultados anteriores, que ponen de manifiesto que los efectos estáticos de la integración son más bien negativos para México, es preciso buscar una explicación alternativa a la

voluntad del gobierno mexicano de formar un ALC con sus vecinos del norte. La explicación que propongo es triple. Por un lado, habría dos motivos de economía política; por otro, la consideración de los efectos dinámicos derivados de la integración.

Desde el punto de vista de la economía política, el primer móvil de la solicitud de ALC planteada por México a EEUU en 1990 está asociado al objetivo de consolidar las reformas económicas, de signo liberalizador, adoptadas desde mediados de los años 80. Con el compromiso del ALC se pretende anclar la nueva política económica. Un segundo móvil podría encontrarse en el análisis de economía política que establece que los gobiernos escogen opciones de integración que tienden a desviar comercio porque la desviación de comercio tiene un menor coste político que la creación de comercio (Grossman y Helpman, 1995). En efecto, la desviación de comercio crea menos problemas a los productores nacionales que la creación de comercio (que implica la reducción de la producción nacional). En esa perspectiva, pese a la fuerte asimetría, México trataría de intercambiar (con EEUU) desviación de comercio. Es decir, estaría buscando ese pequeño margen de preferencia que le proporciona el ALC para impulsar sus exportaciones hacia su (abrumadoramente) principal mercado exterior. La tercera explicación tiene bastante que ver con las anteriores. Cuando se habla de efectos dinámicos de la integración, se hace referencia: a) al aumento de la competencia en la economía; b) a la atracción de capital extranjero, en particular de IDE; c) a las economías de escala; d) a la dinámica de profundización en la integración que puede tener lugar. Entre estos aspectos, destacaría los 2 primeros. El aumento de la competencia es un objetivo central de toda reforma económica de signo liberalizador y, como he señalado, este fue el signo de la reforma cuyo aplanje se ha buscado con el TLCAN. El segundo efecto dinámico, la atracción de IDE, parece un objetivo evidente de México. Para muchos autores, esta es la principal ventaja que México va a obtener del Acuerdo. Ethier (1998), en concreto, va más allá al señalar que México ha buscado, a través del TLCAN, *desviar IDE*: convertida en un recurso escaso y difícil de atraer, la obtención de preferencia en un mercado (y el compromiso de ortodoxia económica asociado al ALC) se convierte en un incentivo decisivo para las empresas extranjeras interesadas en penetrar en el mercado de EEUU y Canadá (aparte del propio mercado mexicano).

5.- UNIONES MONETARIAS, DOLARIZACIÓN Y CURRENCY BOARD:

Las Uniones Aduaneras y los Acuerdos de Libre Comercio, como se mencionó en la introducción, son fenómenos comunes en nuestros días, y el número de ellos viene aumentando regularmente año tras año. El consenso general en el mundo parece ser, por tanto, que el comercio y su expansión dan lugar a una serie de efectos muy beneficiosos, especialmente para los consumidores. Sin embargo, hay pocas experiencias del siguiente paso lógico a tomar tras consolidar una Unión Aduanera, que sería la adopción de una moneda única, o dicho de otro modo, la creación de una Unión Monetaria (UM) [6]: aparte de pequeños Estados con lazos fuertes con sus antiguas metrópolis, el único caso de avance hacia una UM de manera políticamente deliberada y planificada es el caso de la Unión

Monetaria Europea (UME). En principio, no se conoce ningún proceso de creación de una UM entre un país desarrollado y un país en vías de desarrollo, ni entre dos países del Sur.

No obstante, encontramos experiencias de lo que se podría denominar "cuasi-UM" entre países del Norte y el Sur, la llamada *dolarización* de la economía, y la adopción de un régimen cambiario de *currency board*. El primer término se refiere, en general, a la adopción de una divisa como moneda de curso legal en el interior de un país (sin que esta tenga que ser, necesariamente, el dólar^[7]). Un *currency board* (CB) se define como un compromiso legislativo explícito de las autoridades de un país de intercambiar moneda nacional por divisas a la tasa previamente establecida (normalmente, una paridad fija), o, dicho de otro modo, a respaldar toda la moneda en circulación con una cantidad igual de reservas de divisas. De este modo, la moneda nacional es exactamente equivalente a la divisa, esto es, a todos los efectos es como si la moneda extranjera fuera de curso legal en el interior del país.

Como puede apreciarse, existen similitudes entre los tres tipos de regímenes, referidas, fundamentalmente, al compromiso explícito de los Gobiernos de llevar a cabo una profunda reforma monetaria y cambio institucional. Existen, no obstante, algunas diferencias relevantes entre una UM y los otros dos tipos de integración financiera, plasmadas en la capacidad de tomar la decisión (la *dolarización* y la adopción de un *currency board* son decisiones unilaterales); en el diseño de la política monetaria (mientras que en una UM a la europea se requiere el diseño consensuado de la estructura y funcionamiento del nuevo Banco Central, en los otros dos casos se adopta, directamente, la política monetaria del país a cuya moneda se ligan, sin poder influir en absoluto en el diseño del mismo, ni en su toma de decisiones, ni tener acceso las instituciones financieras nacionales a las "ventanillas" del Banco Central del país al que se ligan); y en el grado de reversibilidad de la medida (en principio, tiene un carácter más irreversible la creación de una UM). Por su parte, las diferencias entre un CB y una *dolarización* se refieren al grado de compromiso con el nuevo marco de la política monetaria (mayor en el caso de la *dolarización*, dado que en un CB siempre cabe la posibilidad de devaluar la paridad); a los ingresos derivados de la tenencia de reservas de divisas, que aparecen en un CB pero no en un país *dolarizado*^[8]; y al propio grado de circulación de la divisa en el interior del país (completo en el caso de la *dolarización*)^[9].

En resumidas cuentas, las diferencias entre la UM, el CB y la *dolarización* no impiden tratar a los tres regímenes como equivalentes, al menos en lo que se refiere a sus condicionantes teóricos: en los tres casos se trata de sustituir la divisa nacional por la moneda de una zona más amplia, bien sea esta una moneda de nueva creación (el euro), bien sea la de otro país. Por ello, la argumentación comienza recordando las ventajas e inconvenientes de adoptar una UM, a nivel teórico. Posteriormente, se examina con más profundidad la razón aparente de la adopción del dólar como moneda de curso legal en Argentina (abril de 1991) y Ecuador (marzo de 2000). Las principales consecuencias de dicha adopción concluyen esta parte del artículo.

6. BENEFICIOS Y COSTES DE LA CREACIÓN DE UNA UM^[10]:

El análisis de los costes y beneficios de la creación de una UM entre dos o más países está basado, en gran medida, en los desarrollos de la teoría de las Áreas Monetarias Óptimas (AMO), inaugurados por Mundell en 1961. En la presente sección se lleva a cabo una somera descripción de los principales argumentos de la teoría.

Respecto a los beneficios que reportaría la adopción de una moneda común, cabe destacar que tienden a aparecer a una escala microeconómica: se trata de la eliminación de determinados costes de transacción, y de la volatilidad de los movimientos del tipo de cambio. En el primer caso, al eliminar el coste de cambiar de moneda se evita la aparición de una pérdida irrecuperable de eficiencia (*deadweight loss*, dado que este coste es como un impuesto sobre los intercambios comerciales que va a parar a un fondo perdido) pero, además, se ponen obstáculos a la posibilidad de segmentar los mercados, esto es, a discriminar precios entre los distintos mercados en los que operan las empresas ^[11]. Respecto a la eliminación de la incertidumbre cambiaria, señalar que así mejoraría la eficiencia de la asignación de recursos a través del sistema de precios^[12], esto es, se elimina el coste de la pérdida de señales. Además, la mayor variabilidad cambiaria suele llevar asociada unos mayores tipos de interés reales, lo cual repercute negativamente sobre el crecimiento económico y genera problemas de azar moral y selección adversa en el sistema financiero^[13].

Al contrario que los beneficios, los costes se reflejan en mayor medida en la esfera macroeconómica, y se podrían resumir en que, tras la adopción de una moneda común, los países pierden un instrumento de política económica, la política monetaria. Dicho de otro modo, los países que crean una UM pierden la posibilidad de utilizar el tipo de cambio para contrapesar *shocks* negativos sobre la economía. Así, según la efectividad que se otorgue al instrumento cambiario (o a la política monetaria, en general) para afectar a las variables reales de la economía, se estimará que este coste es de mayor o menor entidad.

En este punto se abrirían, pues, dos posibilidades: en primer lugar, la que señalaría que el tipo de cambio es un instrumento poderoso de manejo de la demanda y oferta agregadas, que se podría inscribir en la tradición de Mundell y Kenen. Supongamos que, en dos países que han conformado una UM, se produce una perturbación que lleva al incremento de la demanda de productos de uno de ellos, disminuyendo la del otro. Esto daría lugar a un incremento del paro en el segundo país (además, de conducir a un fuerte déficit por cuenta corriente), en el que el ajuste tendría que ocurrir, necesariamente, mediante una reducción de los salarios reales (lo que implicaría, en este caso, una caída de los salarios nominales), o bien mediante la emigración de la mano de obra excedentaria hacia el país que ha visto crecer su demanda (lo cual reduciría a su vez, las presiones inflacionistas en la zona de destino). En ausencia de estos dos factores, el país que sufre el *shock* negativo tendría más paro de forma permanente, y su socio más inflación. Sin embargo, si el mencionado país no estuviera dentro de la UM, podría llevar a cabo una devaluación de la moneda que aumentara el

atractivo de sus exportaciones (incremento de la demanda) y que redujera el salario real vía incrementos de la inflación (ajuste de la oferta)^[14]. Por último, si no hay flexibilidad ni movilidad, ni el país puede utilizar el tipo de cambio por encontrarse dentro de una UM, las transferencias de renta desde la zona que ve aumentar su demanda hacia el país que sufre el *shock* negativo aliviarían los costes del ajuste mediante deflación (en este caso, las transferencias generarían movimientos de la demanda contrarios a los registrados inicialmente).

En resumen, según las teorías de AMO, una UM sería óptima entre países con la suficiente movilidad del factor trabajo o flexibilidad de salarios y precios, y entre los que hubiera una centralización de los presupuestos públicos que suavizara la organización de las transferencias fiscales que compensaran los *shocks* asimétricos.

Los desarrollos posteriores de la teoría de AMO apuntan a la aparición de costes de la constitución de una UM cuando las preferencias de las autoridades en términos de paro e inflación sean distintas (para que la UM sea sostenible ambos países deben alcanzar la misma tasa de inflación, lo cual supondría que el país de inflación más baja tendría que admitir un incremento de la misma); cuando las instituciones del mercado de trabajo sean muy diferentes (en este caso, incluso los *shocks* simétricos llevarían a insostenibilidad de la UM); cuando el ritmo de crecimiento de las economías sea desigual (el país que más crece verá aparecer un déficit por cuenta corriente, que sólo puede eliminar mediante políticas deflacionarias, esto es, creciendo menos); y cuando los sistemas fiscales sean distintos (cada país, según su sistema fiscal y capacidad recaudatoria, elegiría una combinación óptima de inflación-deuda para financiar su déficit); Finalmente, cuando la UM toma la forma de CB o *dolarización*, el país pierde el prestamista en última instancia de los bancos nacionales, por lo que tendrían que tener, antes de dar ese paso, unas instituciones financieras robustas.

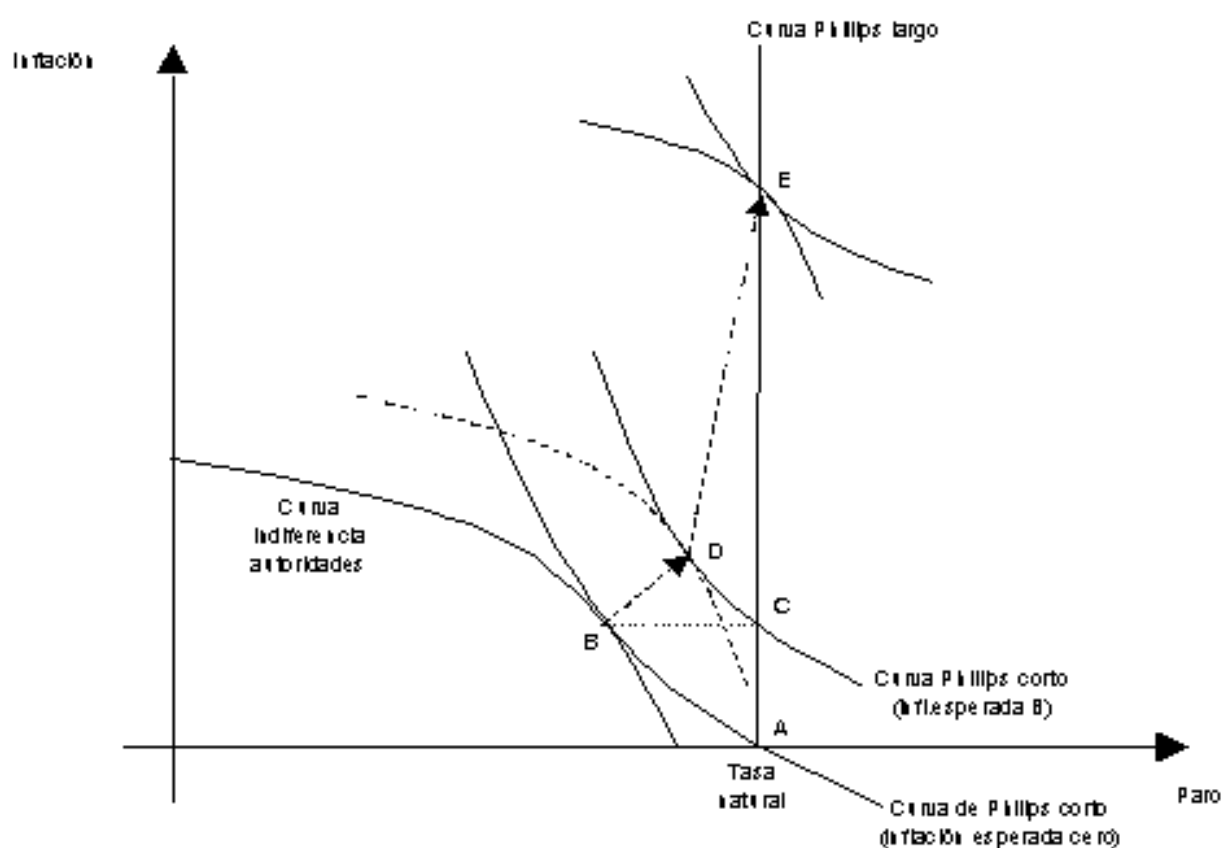
Los críticos de las teorías de AMO se han centrado, por un lado, en minimizar los factores que determinan la optimalidad de una UM. Así, se resalta que la propia integración comercial conducirá a una mayor sincronía de los ciclos, reduciendo con ello la probabilidad de que tenga lugar un *shock* asimétrico, y se señala que los países que más crecen también registran profundos cambios en las elasticidades-renta de sus exportaciones e importaciones, por lo que el mayor crecimiento no tiene por qué dar lugar a un déficit exterior.

Sin embargo, la línea más potente de críticas se centra, como ya se señaló al principio, en la efectividad de la política monetaria para alterar las variables reales de la economía. Si se estima, en la más pura tradición monetarista, que la política monetaria no puede afectar a la producción y empleo de la economía de modo permanente, los países que conforman una UM no tendrían ningún coste, en realidad, por abandonar el activismo de su política monetaria. Esta línea de críticas, apuntan, así, a la imposibilidad de que una devaluación nominal de la moneda conduzca a una devaluación real: de hecho, sólo conducirían a más inflación, por lo que los países que se integran monetariamente no sólo no perderían, sino que ganarían con el abandono de dicho activismo. Este argumento se basa, lógicamente, en la asunción de que la economía tiende a situarse en media sobre una tasa natural de

paro (o tasa de crecimiento natural), que depende de las condiciones estructurales del país (mercados laborales, déficit estructural del sector público, inercias inflacionistas) que no pueden cambiarse mediante el uso de la política monetaria o cambiaria. Dicho de otro modo, sólo la inflación sorpresa (la no adelantada por los agentes privados) da lugar a expansiones de la actividad, que en cualquier caso son temporales.

Se puede resumir este argumento utilizando un modelo de inconsistencia temporal de políticas monetarias (Barro y Gordon (1983)). Este conocido modelo parte de una economía en la que se presentan dos tipos de Curvas de Phillips, la de corto plazo (que mantiene la relación inversa entre tasa de paro, o de crecimiento, y tasa de inflación), y la de largo plazo, que señala que, una vez los agentes hayan modificado sus expectativas en base a la actuación de las autoridades monetarias, los incrementos de la oferta monetaria (o las devaluaciones de la moneda) sólo generan más inflación [15]. Por su parte, las autoridades se enfrentan a la "estructura" de las economías (las curvas a corto y largo plazo) eligiendo entre una combinación de paro e inflación, que pretenden alcanzar gestionando la oferta monetaria, o el tipo de cambio [16]. La representación geométrica del modelo sería la siguiente:

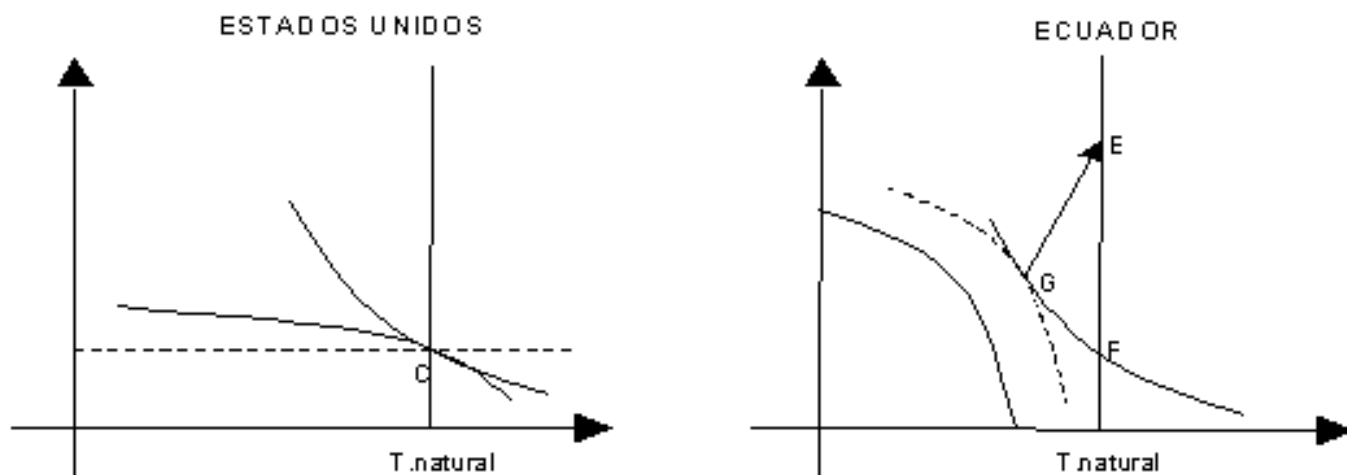
GRÁFICO 1: MODELO BARRO-GORDON: ECONOMÍA CERRADA



En el gráfico se presentan las curvas de Phillips a corto y largo plazo. La diferencia entre ambas es, como hemos señalado, que en la primera los agentes mantienen sus expectativas respecto a la actuación del Banco Central inalterada, mientras que la de largo plazo es el resultado del proceso de aprendizaje sobre el comportamiento de las autoridades. Las preferencias de estas se representan

mediante curvas de indiferencia, esto es, combinaciones de paro e inflación que obtienen un determinado valor de pérdida social. Veamos qué ocurre, en estas circunstancias, cuando el Banco Central sigue una política monetaria activista, entendiendo como tal el hecho de que modifica la oferta monetaria (o el tipo de cambio) en base a las condiciones que estima existen en la economía. Partamos de una inflación cero (punto A). En este punto, los agentes se encuentran maximizando el bienestar (están sobre la curva de Philips a corto y largo plazo, esto es, mantienen sus expectativas inalteradas). Sin embargo, las autoridades podrían alcanzar una curva de indiferencia más cercana al origen (que representa una menor pérdida social, dado que, para cada tasa de inflación se obtiene menos paro, y viceversa) mediante un aumento por sorpresa de la oferta monetaria. La economía caminaría así hacia el punto B, donde hay más inflación, pero menos paro. Evidentemente, los agentes se encuentran fuera de su equilibrio de largo plazo, por lo que modifican sus expectativas, adelantando que las autoridades llevarán a cabo, de modo permanente, una inflación de la economía a la tasa B. La curva de Phillips se eleva (punto C), y las autoridades reestiman las condiciones de la economía, presentándose incentivos para que ahora eleven la tasa de inflación hasta D. La repetición sucesiva de este juego no cooperativo entre las autoridades y los agentes lleva a la economía a un punto como el E, en el que las autoridades no tienen incentivos para generar más inflación sorpresa. De este modo, el activismo de la política monetaria da lugar a que se alcance un equilibrio subóptimo [17][18].

7. LA DOLARIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA:



En base a las condiciones descritas en la anterior sección, cabe preguntarse por la situación económica de los dos países de América Latina que han *dolarizado* sus economías en fechas recientes:

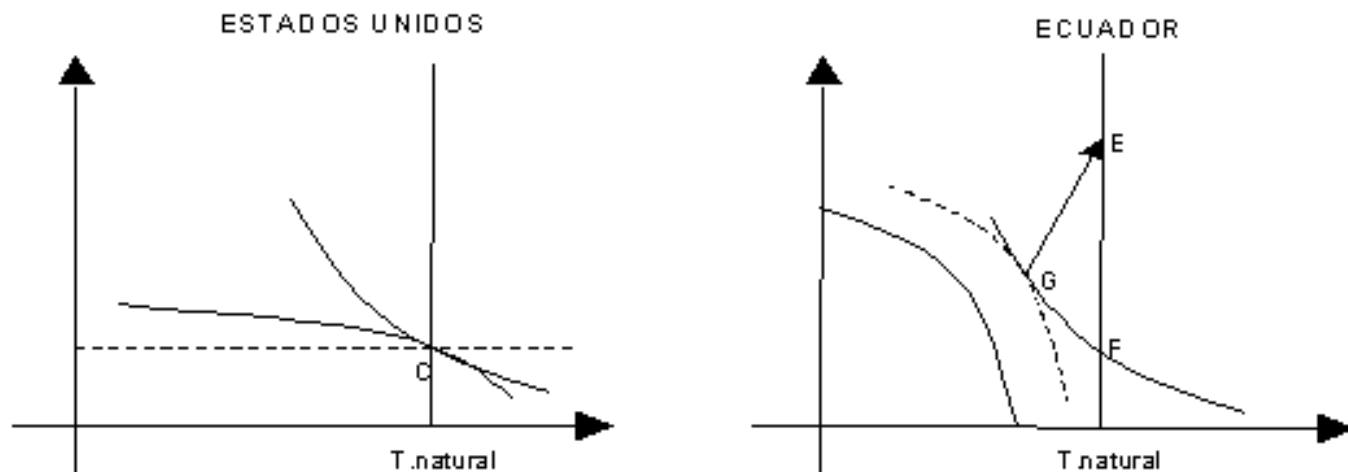
En el cuadro quedan recogidas, *grosso modo*, las principales variables que podrían influir sobre la optimalidad de adoptar una moneda común, esto es, la integración monetaria unilateral con Estados Unidos. En efecto, el grado de apertura determinaría las ganancias por eliminar los costes de transacción, y se aprecia como Ecuador es una economía mucho más abierta hoy día de lo que lo era Argentina cuando se *dolarizó*. En segundo lugar, la rigidez de los mercados de ambas economías es

muy elevada en comparación con la del país ancla. Respecto a la efectividad del tipo de cambio, el grado de repuesta de los precios ante variaciones del mismo parece haber sido, en el caso de Ecuador, bastante favorable: entre 1991 y 1999, periodo en el que su moneda, el sucre, ha sufrido reajustes continuos en su cotización frente al dólar, los precios de exportación han aumentado muy poco (los exportadores habrían aprovechado la ganancia de competitividad para aumentar su presencia en los mercados, antes que para incrementar sus márgenes), al igual que los de importación [19]. La propensión a importar apuntaría en el mismo sentido (en Argentina los aumentos de renta se transformaron en mayor medida en importaciones que en Ecuador), al igual que la estructura del comercio exterior (dirigido mayoritariamente hacia Brasil en un caso y hacia el país ancla, en el otro). La composición mayoritaria de las exportaciones, por el contrario, señalaría que una devaluación tendría menores efectos sobre el sector exterior de Ecuador (las materias primas tienen una elasticidad de respuesta al tipo de cambio menor, en principio, que las manufacturas, al medirse su precio en dólares). Finalmente, respecto a la probabilidad de sufrir un *shock* asimétrico, se observa como tanto en Argentina como en Ecuador la correlación con el ciclo estadounidense era negativa. En definitiva, tanto Argentina como Ecuador presentaban unas condiciones macroeconómicas que apuntaban, por un lado, a que la integración monetaria no presentaría grandes beneficios en términos de comercio, a que la economía podría sufrir *shocks* asimétricos sin contar con mecanismos de ajuste como la emigración a Estados Unidos o las transferencias fiscales por parte de este país, y a que aparecerían costes por la pérdida de la posibilidad de devaluar la moneda.

8. ¿POR QUÉ DOLARIZAR?

De lo dicho hasta ahora podría desprenderse que las dos economías importantes de América Latina que se encuentran *dolarizadas* en la actualidad no constituían un área monetaria óptima, en el momento de la toma de decisión, con el país cuya moneda adoptaron. La razón de esta elección habría que buscarla, por tanto, en los problemas que habrían ocasionado, en ambos Estados, la discrecionalidad de la política monetaria. En el cuadro anterior se recogen dos aproximaciones a la efectividad del activismo de la política monetaria en ambos países, el índice de inmiseración y el nivel de las desviaciones del paro y la inflación respecto a su nivel medio histórico [20]. Así, si algo, la discrecionalidad de la política monetaria habría causado enormes costes, más que beneficios. Sin embargo, no sería necesario, en principio, una medida tan radical como la *dolarización* para frenar estos procesos de depauperización social [21]. Una primera alternativa puede ser el establecimiento de un tipo de cambio fijo respecto al dólar.

GRÁFICO 2: MODELO BARRO-GORDON: FIJACIÓN CAMBIARIA



Volvamos de nuevo al modelo Barro-Gordon para ver que, a veces, la fijación al dólar no basta. Supongamos que Ecuador, cuyas autoridades tradicionalmente han sido menos duras contra la inflación que las norteamericanas (lo que se representa mediante unas curvas de indiferencia con una pendiente mayor), decide fijar el sucre al dólar (gráfico 2).

La fijación de la paridad del sucre equivale al anuncio de una política monetaria que alcance una tasa de inflación como la de Estados Unidos (puntos C y F del gráfico). No obstante, en el punto F aparecen incentivos para que las autoridades ecuatorianas devalúen el sucre, generando una inflación sorpresa que lleve a la economía al punto G. De nuevo, el equilibrio se alcanzaría en el punto E, que implica, en un sistema de tipos de cambio fijos, continuas pérdidas de competitividad. En estas condiciones, lo más probable es que la paridad sufra ataques especulativos, y termine por abandonarse el régimen cambiario. ¿Qué puede hacer Ecuador?. La respuesta sería abandonar todo intento de llevar a cabo políticas monetarias discrecionales, o crear una agencia independiente que gestione, de manera autónoma del Gobierno, dicha política, siendo esta entidad más dura en la lucha contra la inflación que la anterior (impidiendo, igualmente, la monetización de los déficit y deuda públicos), adoptando, por ejemplo, las mismas preferencias en términos de inflación y paro que la Reserva Federal. Esta última alternativa, que es la que se habría seguido en la UME, está vedada para países con el historial intervencionista y de sucesivos fracasos de planes de estabilización de todo tipo, y en los cuales la presión para contrapesar el largo ajuste al equilibrio de inflación baja podría incluso acabar con la reforma. Así, la única alternativa que restaría sería la propia eliminación de las autoridades monetarias del país, esto es, la adopción del dólar como la moneda de curso legal en Ecuador [22]. Este tipo de reformas monetarias implican, por definición, la eliminación de la posibilidad de financiar, a través del Banco Central, los desequilibrios fiscales, imponiendo, de este modo, una mayor disciplina financiera al sector público (Alberola y Molina (2000)).

Para cerrar esta sección quedaría por tratar una cuestión importante, la del nivel del tipo de conversión entre la moneda local y el dólar. Aquí se vuelven a presentar dos alternativas, la fijación de un tipo de cambio muy apreciado, que mantendría (e incluso elevaría) el poder adquisitivo de los saldos de moneda nacional en manos de los residentes, o bien llevar a cabo una última devaluación previa a la conversión, hasta alcanzar un tipo de cambio fuertemente depreciado, lo cual sostendría, al

menos temporalmente, la competitividad exterior de las empresas nacionales. En el primer caso es muy probable que el país se enfrente a una profunda recesión y fuertes tensiones inflacionistas, especialmente si el saldo en manos de residentes era muy elevado (existencia de inflación reprimida), y, en el segundo caso, a una depauperización de las rentas no indiciadas y de los agentes con pasivos denominados en moneda extranjera., y a fuertes inercias en el proceso de reducción de la inflación. La primera vía fue la elegida por las autoridades alemanas, y la segunda la de los Gobiernos de Argentina y Ecuador, que llevaron a cabo la reforma monetaria tras devaluaciones acumuladas del 82,9% del peso entre enero de 1990 y abril de 1991, y del 77% del sucre desde septiembre de 1998 a marzo de 2000.

9. LA *DOLARIZACIÓN* EN ARGENTINA: ALGUNOS RESULTADOS

Antes de examinar los resultados de la *dolarización* argentina describamos cuál sería el mecanismo de ajuste de una economía con estas características. La pérdida de la política monetaria supone que el país sólo tiene un modo de ajustarse ante perturbaciones externas: supongamos que se produce una salida de capitales a causa, por ejemplo, del impago de deuda de una nación emergente. Esta salida requerirá un ajuste del saldo comercial de igual cuantía, esto es, un aumento de las exportaciones y una disminución de las importaciones. El traslado de recursos del sector de bienes no comerciables hacia el de bienes comerciables, que eliminaría dicho déficit en el medio plazo, se logra, en economías *dolarizadas*, con una reducción del precio relativo de los bienes del primer sector, lo cual implicará, con toda probabilidad, una fuerte recesión (con el consiguiente aumento del paro, en gran cuantía dado que los sectores de bienes comerciables suelen ser más intensivos en trabajo que el resto), salvo que los precios y salarios en el interior del país sean muy flexibles (o exista libre emigración a Estados Unidos).

Finalmente, en el caso de una huida de capitales, los agentes nacionales que tuvieran la mayoría de sus pasivos denominados en dólares (que en países con un tipo de cambio fijo suelen ser la mayoría de los intermediarios financieros nacionales, algo que se explica por los incentivos que surgen, bajo acuerdos de este tipo, para tomar prestado en dólares en el exterior y prestar a tipos de interés más elevados en el interior, en moneda nacional) sufrirían un deterioro de sus balances, lo cual amplificaría el efecto de la huida de capitales sobre el sector real, sin que exista, además, un prestamista de última instancia que palie el riesgo sistémico.

Por tanto, la *dolarización* implicaría, de hecho, la reducción de la volatilidad de las variables nominales de la economía, volatilidad que se vería trasladada a las variables reales. En otras palabras, y como ha señalado recientemente el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), los argentinos deben acostumbrarse a no tener inflación, y a tener un ciclo mucho más volátil, aunque posiblemente más robusto. Para reducir esta volatilidad, el país debería avanzar en la senda de las reformas estructurales que le permitieran ir creando las condiciones requeridas para constituir una AMO con

Estados Unidos. Así, la adopción de la *dolarización* requeriría reforma el sector público para reducir los déficits estructurales, flexibilizar el mercado laboral, y aumentar la solvencia del sector bancario.

Los principales resultados de la experiencia Argentina con el Plan de Convertibilidad de 1991 entrarían dentro de los patrones de una estabilización a través del tipo de cambio, y del mecanismo de ajuste descrito anteriormente: la inflación se redujo de manera casi inmediata (en abril de 1990 era de un 16904% anual, y un año después era del 267%); los tipos de interés disminuyeron aún más deprisa que la inflación (lo cual señalaría un rápido descenso de las expectativas inflacionistas); la prima de riesgo de los activos argentinos mostró importantes caídas, y se registró, tanto en 1992 como en 1993, una fortísima expansión de la actividad (el PIB aumentó más de un 10% en ambos años). Sin embargo, la tasa de paro se dobló entre 1990 y 1993, y ha permanecido en niveles superiores al 12% desde entonces. En cuanto a las reformas estructurales, Argentina ha llevado a cabo importantes procesos de privatización de empresas públicas, y ha reformado, en enero de 2000, y con grandes reticencias sindicales en contra, el mercado laboral. Respecto al sector financiero, es uno de los países en los que los requisitos de reservas son más elevados, y se ha establecido una suerte de prestamista en última instancia mediante la apertura del sector a la banca extranjera. Por último, desde la adopción del CB el país ha sufrido dos fuertes recesiones a causa de *shocks* externos de carácter claramente asimétrico (devaluación del peso mejicano en diciembre de 1994 y del real en 1999), lo que ha dado como resultado un incremento de la volatilidad del ciclo (medida por la varianza de la tasa de crecimiento del PIB) desde 19 (1971-1990) hasta 24 (1991-1999)[\[23\]](#).

10. CONCLUSIONES:

La comunicación ha abordado dos aspectos de la integración económica entre países en desarrollo y países desarrollados (integración comercial y monetaria). Por lo

que respecta a la integración comercial, se han analizado los efectos, para un país en desarrollo, de constituir un ALC o una UA con un país desarrollado. Se demuestra que la opción de un ALC es mucho menos ventajosa que la de una UA porque: a) son mucho mayores la asimetría en las concesiones y la probabilidad de desviación de comercio para el país en desarrollo; b) el ALC conlleva una regulación de las normas de origen que tiende a perjudicar al país en desarrollo, al forzarle a importar la protección de la industria de productos intermedios del país desarrollado y desincentivar la localización en su territorio de empresas extranjeras. Estas conclusiones no son determinantes en la elección del ALC como modelo de integración comercial entre un PED y un PD. Otras consideraciones deben tenerse en cuenta: la imposibilidad de formar una UA, la preferencia, aunque escasa, lograda en el PD frente a otros competidores; la atracción de capital; el anclaje de una política de liberalización; el menor coste político, a corto plazo, de un acuerdo que tiende a desviar, en vez de crear, comercio.

En cuanto a la integración monetaria, se ha tratado de poner de manifiesto que los dos países de América Latina que, en fechas recientes, han *dolarizado* su economía, no cumplían los requisitos teóricos para conformar un AMO con Estados Unidos, y que, por tanto, era posible que registraran ciertas pérdidas de bienestar al integrarse. Sin embargo, la imposibilidad de que la política económica, tal y como se había llevado a cabo hasta entonces, lograra una mínima estabilización de las economías, que les permitiera reintegrarse a los mercados de capitales internacionales y evitara la fuerte depauperización de la sociedad, habría impulsado el abandono de la política monetaria del modo más radical posible, la *dolarización*. Sería posible, por tanto, que las ganancias de bienestar derivadas de esta pérdida de activismo lleguen a compensar las mencionadas pérdidas, e incluso, tal y como señala Rose (1999), y ha apuntado reiteradamente la Comisión Europea, la integración monetaria transforme las economías argentina y ecuatoriana de modo que pasen a cumplir los requisitos de AMO con Estados Unidos[24].

Para finalizar, podrían realizarse tres reflexiones. Primero, es evidente que a Estados Unidos no le interesaba la formación de una UA con México porque los beneficios que puede obtener con un ALC son muy superiores. Segundo, tampoco estaba interesado en formar una UM al estilo europeo con Argentina o Ecuador, dado que los beneficios microeconómicos que obtendría afloran sin necesidad de que los norteamericanos admitan una elevación de la tasa de inflación, que sería el resultado de un Banco Central que tuviera en cuenta las preferencias y necesidades de los tres países. Tercero, al estar Argentina *dolarizada* se hace difícil la creación de una UM en el MERCOSUR: Brasil tendría ganancias en términos de una inflación más baja, pero se vería obligado a aceptar la política monetaria que instrumentase un Banco Central de fuera de la zona (la Reserva Federal); por su parte, Argentina podría ganar en términos microeconómicos con la adopción de una moneda conjunta, pero perdería en términos de tasa de inflación y, muy probablemente, registraría fuertes turbulencias durante el proceso de abandono de su actual sistema cambiario[25].

—

Bibliografía

Alberola y Molina (2000), Fiscal discipline and exchange rate regime: a case for currency boards?. Banco de España.

Barro y Gordon (1983), Rules, discretion and reputation in a model of monetary policy. Journal of Monetary Economics.

W. Ethier: "The New Regionalism". The Economic Journal, vol. 108, nº 449, jul. 1998.

P. De Grauwe(1997), Economics of Monetary Integration. Oxford University Press.

GATT (1993): El regionalismo y el sistema mundial de comercio. Secretaría del GATT, Ginebra, 1993.

G. Grossman y H. Helpman: "The Politics of Free-Trade Agreements". The American Economic Review, sept. 1995.

A. O. Krueger: "Free Trade Agreements as Protectionist Devices: Rules of Origin". National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper nº 4352, abril 1993.

K. Lancaster y R. Lipsey (1956): "The general theory of second best", Review of Economic Studies, vol. 24.

R. Lipsey (1960): "La teoría de las uniones aduaneras: un estudio general". En Comercio internacional. Textos escogidos. (ed. J. Bhagwati), Ed. Tecnos, Madrid 1975.

J. Meade (1956): The Theory of Customs Unions. Ed. North Holland.

L. Molina (1998), ¿Es justificable la protección comercial?: síntesis de los argumentos más destacables, Documento de trabajo 9809, Universidad Complutense de Madrid.

L. Molina, Sánchez Pastor y Zamorano (1999), La evolución de la economía latinoamericana: tercer trimestre de 1999. Banco de España.

R. Mundell (1961), A theory of optimal currency areas. American Economic Review.

J. Oyarzun (1998): "Regionalismo versus multilateralismo: efectos de la Ronda Uruguay". En Europa e Iberoamérica: dos escenarios de integración económica (Eds. Ruesga, Heredero, Fujii). Ed. Parteluz, Madrid 1998.

J. Oyarzun (2000): México en el TLCAN, España en la UE: balance de la integración. Comercio Exterior, vol. 50, núm. 8, México, agosto 2000.

A. Panagariya (1996): "The Free Trade Area of the Americas: Good for Latin America?". The World Economy, vol. 19, núm. 5, sept. 1996.

Rose (1999), One Money, One Market: estimating the effect of common currencies on trade, CEPR Discussion Paper series.

J. Viner (1950): The Customs Unions Issue. Carnegie Endowment for International Peace, New York 1950.

J. Zamorano (2000), La economía de Argentina en los años noventa: del Plan de Convertibilidad a la propuesta de dolarización. Banco de España.

J. Zamorano y L. Molina (2000), La evolución de la economía latinoamericana: febrero de 2000. Banco de España.

* Agradecemos los comentarios y sugerencias de Emilio Fontela y Joaquín Zamorano.

[1] Los países en desarrollo han establecido Acuerdos Comerciales Regionales que excluyen determinados sectores y que, muchas veces, no eliminan totalmente los obstáculos comerciales dentro del área integrada. El principio de *Trato especial y diferenciado* ha permitido, además, legitimar los sistemas de preferencia comercial que los países desarrollados aplican a determinadas importaciones de los países en desarrollo. Fundamentalmente, el Sistema de Preferencias Generalizadas.

2 Hasta ahora, la única experiencia histórica de este tipo es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que agrupa a Canadá, EEUU y México, desde 1994. La referencia a esta experiencia será, pues, inevitable. En la UE también cabe considerar que ha habido una integración entre países desarrollados y en desarrollo (casos de España, Grecia y Portugal); y la experiencia va a proseguir con la incorporación prevista de 10 nuevos miembros de Europa del Este. Sin embargo, la asimetría entre los niveles de desarrollo de los países del sur y el norte de la UE es bastante menor que la existente entre México y EEUU. Por otro lado, varios países de América Latina están considerando la posibilidad de adherirse al TLCAN (de hecho, Chile ya ha presentado la solicitud).

3 En realidad, la libre circulación de mercancías requiere más condiciones que la política comercial común, como se ha observado en la UE. Las aduanas intra-uniión se suelen mantener para realizar el ajuste fiscal en frontera (en la UE, cobrar el IVA) y controlar el cumplimiento de las normas técnicas y de las medidas no arancelarias específicas de cada país. En la UE, las aduanas sólo pudieron suprimirse en 1993, cuando entró en vigor el Mercado Único.

[4] En (Oyarzun 2000) se obtienen unos resultados más generales.

[5] En el caso de México y EEUU, por ejemplo: en 1994, el arancel promedio de México se situaba en el 13% y el de EEUU en el 4%. Al establecer el ALC y eliminar ambos el arancel para el comercio bilateral, México reduce, en promedio, 13 puntos su arancel y EEUU 4 puntos.

[6] Rose (1999) presenta evidencia empírica en este sentido: según sus estimaciones, los países con UM comercian entre sí hasta tres veces más que los países que simplemente fijan su tipo de cambio y reducen la variabilidad del mismo. El comercio entre países de una UM crece, además, un 16% más rápido. Por tanto, se presentarían incentivos muy fuertes para que los Gobiernos que en su día apostaron por la integración comercial como modo de desarrollo adopten una moneda única. Entre las razones teóricas que cita Rose para explicar su resultado quizá la más relevante sea la de las expectativas que genera este compromiso del Gobierno en los agentes privados.

- [7] Así, por ejemplo, Kosovo estaría, en la actualidad, dolarizada, al ser el marco alemán la moneda de curso legal en la zona.
- [8] El Banco Central de Argentina obtiene una cantidad equivalente al 0,3% del PIB por los rendimientos de los dólares que respaldan los pesos emitidos.
- [9] En Argentina el 70% de los depósitos y el 95% de la deuda pública están denominados en dólares. Sin embargo, en las transacciones no financieras se utiliza mayoritariamente el peso, así como en más de la mitad de los créditos concedidos a personas físicas (personales e hipotecarios). Esto da una idea, además, del segmento de la población que sería el perdedor en el caso de una devaluación o abandono del régimen, y, por ello, del apoyo que recibe por parte de todos los partidos políticos.
- [10] Un desarrollo más extenso y fundamentado de los argumentos presentados en esta sección puede consultarse en De Grauwe (1997).
- [11] Una segmentación de mercados aparece cuando los costes de transacción entre el interior y el exterior son tan elevados que permiten cargar precios distintos al mismo producto. Estos costes dependen, de modo directo, de la distancia entre mercados, pero también, y de manera muy relevante, del número de “fronteras” (cambios de moneda) que el producto tiene que atravesar. Caber recordar, además, que esta segmentación puede dar lugar al *dumping* comercial.
- [12] Obviamente, se entiende aquí por incertidumbre cambiaria la variabilidad del tipo de cambio real de la moneda.
- [13] En general, con un tipo de interés más elevado se presentan incentivos a aumentar el grado de riesgo de los proyectos de inversión (azar moral), y se hace más difícil distinguir los proyectos rentables y arriesgados de los inviables (selección adversa).
- [14] De la discusión anterior se desprende que, bajo flexibilidad de salarios y precios, es irrelevante el sistema de tipo de cambio elegido por un país, a efectos de los ajustes ante perturbaciones.
- [15] La velocidad de ajuste del comportamiento de los agentes al de la autoridad determina cuán cerca está el largo plazo del día de hoy. Si los agentes son capaces de generar expectativas racionales (para lo cual se requiere un amplio conjunto de información y un periodo de aprendizaje), el largo plazo llega inmediatamente.
- [16] Este comportamiento se representa, matemáticamente, mediante una función de pérdida como $L=(p-p^*)^2+b(U-U^*)^2$, donde p es la tasa de inflación, U la tasa de paro, los asteriscos representan los objetivos de la sociedad, y b es el parámetro que determina la mayor o menor firmeza de las autoridades en la lucha contra la inflación. Un b bajo implicaría unas autoridades más duras en cuanto al control de los precios.
- [17] El desarrollo requiere alguna matización: las autoridades descritas en el texto son profundamente “cortoplacistas”. Si no lo fueran, podría alcanzarse el punto A desde un primer momento. Además, la repetición sucesiva de juegos no cooperativos con resultados no deseados por las autoridades incentivaría la adquisición, por parte de estas, de “reputación”. Finalmente, destacar que la posición del punto E depende de la dureza del Gobierno en la lucha contra la inflación (gobiernos más duros alcanzarían una inflación consistente más baja), y del valor de la tasa natural.

[18] Otras razones que llevarían a incrementos de la oferta monetaria por parte del Banco Central serían la financiación monetaria de los déficit públicos, que fue, básicamente, lo que ocurrió en Argentina hasta 1991, la monetización de las deudas de bancos privados en quiebra, como es el caso de Ecuador recientemente, o la reducción del coste real de la deuda pública interna.

[19] En Molina (1998) se señala, por ejemplo, que en los dos años siguientes a la devaluación de la lira italiana los precios de importación aumentaron más de un 15%.

[20] Esta cifra constituye una aproximación al la cuantía de bienestar o pérdida social derivada del activismo, calculada con la fórmula recogida en la nota 14.

[21] Haciendo un inciso, cabe recordar que la inflación afecta en mayor medida a las clases medias y bajas, que no tienen capacidad para acceder a determinados instrumentos que salvaguardarían el poder de compra de sus ingresos (como deuda en dólares, depósitos en divisas, fugas de capitales, etc). La inflación es, por ello, la manera más regresiva de financiar los déficits públicos.

[22] ¿Cuan verosímil puede ser esta historia?. En Zamorano (2000), Zamorano y Molina (2000) y Molina, Sánchez Pastor y Zamorano (1999) se señala el fracaso sistemático de los planes de estabilización con tipos de cambio fijos en Argentina (hasta el último, el Austral), el impago de la deuda exterior de Ecuador y la cancelación de deudas del sistema bancario mediante la creación de dinero, lo que disparó al inflación hasta el 100% anual en enero de 2000.

[23] Corroborando las palabras del BID, la media del primer periodo es de 0,8%, y la del segundo de 4,7%.

[24] En este sentido, por ejemplo, Argentina ha aumentado su grado de apertura en ocho puntos de PIB desde 1991, y el coeficiente de correlación entre el PIB argentino y el de Estados Unidos es, para el periodo 1992 a 1998, de +0,38.

[25] Por ejemplo, durante las pasadas elecciones presidenciales la mínima incertidumbre sobre la modificación de la paridad del peso condujo a repuntes de los tipos de interés similares a los sufridos durante la crisis rusa de agosto de 1998.