Persevera

AL ALCANCE DE QUIEN ESTUDIA

Tema 23

El comercio internacional, el arancel y la balanza de pagos

Cuerpo Técnico de Hacienda

INGRESO LIBRE · EDICIÓN 2026

perseveraoposiciones.com

AL ALCANCE DE QUIEN ESTUDIA

Cada año, mucha gente perfectamente capaz de aprobar una oposición no llega a intentarlo en serio. Y casi nunca es por falta de cabeza: es por la vida. El trabajo que te deja sin fuerzas justo cuando ibas a ponerte, las cargas familiares, no saber bien por dónde empezar o, simplemente, no poder dedicarle el día entero ni pagar una buena academia. Cosas que poco tienen que ver con lo que uno valdría sentado delante del examen.

Persevera nace de ahí: de la idea de que opositar debería depender de que estudies, y de nada más.

Prepararse bien no debería depender de cosas ajenas a tu esfuerzo. Hay muchísima gente que sacaría la plaza por su cuenta si tuviera las herramientas adecuadas a mano. El problema es que casi siempre se ven solo dos caminos: una academia, con sus horarios y su ritmo, o hacerlo del todo en solitario, sin nada ni nadie que te guíe. Persevera quiere ser un tercer camino: la libertad de ir por tu cuenta, pero con herramientas de verdad para hacerlo en serio.

Ese tercer camino empieza por lo esencial: el temario, completo y gratuito, sin registrarte. Descárgalo, guárdalo, imprímelo, compártelo con quien quieras: es tuyo, sin compromisos y para siempre.

Y las herramientas de verdad están en nuestra app. Porque, como quienes hemos pasado por ahí, sabemos que tener el temario es solo el principio: en la app el temario cobra vida, con tests para ponerte a prueba, fichas de repaso, esquemas y un seguimiento que te muestra por dónde vas y dónde flojeas. Todo pensado para exprimir cada hora de estudio. Y da lo mismo cómo te prepares: por tu cuenta o como refuerzo de una academia, aquí siempre tienes con qué practicar más.

Opositar es, sobre todo, perseverar: madrugones, días en que no entra nada, semanas en que dudas de si merece la pena. Y es en esa parte —la de aguantar — donde queremos estar a tu lado, dándote las herramientas que a nosotros nos habrían hecho el camino más fácil.

— El equipo de Persevera

ÍNDICE

Epígrafe 1 — El comercio internacional y sus formulaciones teóricas 5

1. Qué es el comercio internacional y por qué existe 5
2. El peso del comercio en la economía española 7
3. El mercantilismo y su superación 8
4. La ventaja absoluta de Adam Smith 10
5. La ventaja comparativa de David Ricardo 12
6. Los costes de oportunidad y la relación real de intercambio 15
7. El teorema de Heckscher-Ohlin 18
8. El teorema H-O-S y la igualación de los precios de los factores 19
9. La paradoja de Leontief 20
10. Las teorías modernas del comercio 21
11. El marco institucional: del GATT a la OMC 24
12. Los procesos de integración económica 25

Epígrafe 2 — La protección arancelaria 28

1. La política comercial y el catálogo de instrumentos 28
2. El arancel: concepto y clases 29
3. Los efectos del arancel en un país pequeño 31
4. El país grande y la relación real de intercambio 35
5. Contingentes y barreras no arancelarias 36
6. Subvenciones a la exportación, *dumping* y defensa comercial 38
7. Los argumentos proteccionistas y su crítica 40

8. La unión aduanera: creación y desviación de comercio · · · · · · · · · · · · · · · · 42

Epígrafe 3 — La balanza de pagos y el tipo de cambio · · · · · · · · · · · · · · · · 45

1. La balanza de pagos: concepto y principios de registro · · · · · · · · · · · · · · · · 45

2. La estructura de la balanza de pagos · 47

3. La relación entre los saldos: capacidad o necesidad de financiación · · · · · · · · · · 49

4. El tipo de cambio nominal y las dos formas de cotizar · · · · · · · · · · · · · · · · · · 52

5. El tipo de cambio real y el tipo de cambio efectivo · 55

6. Los regímenes de tipo de cambio · 56

7. Las teorías del tipo de cambio: paridad del poder adquisitivo y paridad de intereses · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·

TEMA 23

Epígrafe 1 — El comercio internacional y sus formulaciones teóricas

1. Qué es el comercio internacional y por qué existe

Comercio internacional · intercambio entre residentes de distintos países

> El **comercio internacional** es el conjunto de **transacciones de bienes y servicios** que se realizan entre **residentes de territorios económicos distintos**, con contrapartida en dinero o en otros bienes, y que dan lugar a un **cambio de propiedad** entre una unidad residente y una no residente.

Junto al concepto se distinguen dos planos que el opositor confunde con facilidad. El **comercio exterior** de un país es el que ese país mantiene con el resto del mundo; el **comercio internacional** es el agregado de todos los flujos bilaterales del planeta. De ahí una identidad que resulta letal para el mercantilismo: la suma de las exportaciones mundiales es igual a la suma de las importaciones mundiales, de modo que **no todos los países pueden tener superávit comercial a la vez**.

Las causas. El comercio existe porque los precios relativos de los bienes difieren entre países antes de comerciar, y difieren por motivos que pueden agruparse así:

Causa	Contenido	Ejemplo español
Dotación de recursos naturales	Existencia o ausencia física del factor	España carece de yacimientos de gas y petróleo relevantes: importa energía
Clima y suelo	Ventajas agroclimáticas no reproducibles	Olivar, cítricos, hortalizas de invernadero almeriense
Dotación relativa de capital y trabajo	Abundancia relativa de factores, no absoluta	Automoción: capital y tecnología frente a textil de mano de obra intensiva

Diferencias de tecnología	Distinta productividad del trabajo por unidad	Maquinaria de precisión alemana
Economías de escala	El coste unitario cae con la serie	Fabricación de vehículos: pocas plantas grandes abastecen a Europa
Preferencias de los consumidores	Gusto por la variedad	Cerveza alemana y española conviviendo en el mismo lineal
Diferencias institucionales y fiscales	Costes regulatorios y de cumplimiento	Deslocalización de fases productivas

Las ventajas. El comercio internacional produce cuatro tipos de ganancia:

1. **Ganancia estática de especialización.** Cada país concentra sus factores donde su coste relativo es menor y con los mismos recursos se obtiene más producto agregado. Es la ganancia que miden Smith y Ricardo.
2. **Ganancia de intercambio.** Aun con la producción dada, poder cambiar a precios internacionales distintos de los internos ya mejora el bienestar.
3. **Ganancia de eficiencia y variedad.** El comercio amplía el mercado, permite explotar economías de escala, disciplina a las empresas nacionales reduciendo su poder de mercado y multiplica la variedad disponible.
4. **Ganancia dinámica.** Difusión de tecnología, presión competitiva sobre la productividad y acceso a bienes de equipo e *inputs* intermedios más baratos.

MATIZ

«El comercio beneficia a los países» no significa «el comercio beneficia a todos los ciudadanos de cada país». La teoría demuestra una ganancia **agregada** y **potencial**: el país gana lo suficiente para compensar a los perdedores, pero la compensación no es automática. Los factores intensivos en el sector que compite con las importaciones pierden renta real. Por eso el debate sobre el comercio es, en el fondo, un debate distributivo, y por eso la Unión Europea dispone de instrumentos como el Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización.

2. El peso del comercio en la economía española

Grado de apertura · (X + M) / PIB

> El **grado de apertura** de una economía es el cociente entre la suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios y el producto interior bruto: `Apertura = (X + M) / PIB × 100`. La **tasa de cobertura** es `X / M × 100` y mide qué porcentaje de las importaciones se financia con exportaciones.

Con cifras del último ejercicio cerrado, y redondeando, los órdenes de magnitud que hay que manejar son estos: exportación de bienes en torno a **380.000 millones de euros**, importación de bienes algo por encima, y una exportación de servicios que supera los **170.000 millones**, de los que el turismo aporta la mayor parte. El grado de apertura se sitúa **por encima del 70 % del PIB**, la tasa de cobertura de bienes ronda el **90-95 %** y el conjunto de la cuenta corriente arroja **superávit** desde 2012, del orden del 3 % del PIB. La lectura estructural es inequívoca: **España tiene déficit comercial de bienes y superávit de servicios**, y ese superávit —turismo y, cada vez más, servicios no turísticos: ingeniería, informática, servicios empresariales— es el que cierra el saldo exterior.

Otros rasgos del sector exterior español: alrededor de **dos tercios** de la exportación española se dirige a la Unión Europea, con **Francia y Alemania** como primeros clientes y Portugal e Italia inmediatamente detrás; el capítulo con más peso es el **automóvil**, seguido de la **agroalimentación**, los **productos químicos** y los **bienes de equipo**, y la factura energética es la partida que determina, casi por sí sola, si el saldo comercial de un año es mejor o peor que el del anterior.

Desde el punto de vista fiscal —y esto interesa especialmente al Cuerpo Técnico de Hacienda— el comercio internacional aparece en el ordenamiento español por tres vías. Primera: las **exportaciones a terceros países están exentas** en el Impuesto sobre el Valor Añadido, igual que las **entregas intracomunitarias** de bienes, de modo que el gravamen se produce en destino. Segunda: la **importación** desde terceros países es un hecho imponible autónomo del IVA y devenga además, en su caso, **derechos de aduana**, que constituyen recurso propio tradicional de la Unión Europea y que la **Agencia Estatal de Administración Tributaria** liquida y recauda a través del Departamento de Aduanas

e Impuestos Especiales. Tercera: el comercio genera el flujo de información con el que se construyen las estadísticas —el documento único administrativo en el comercio extracomunitario y las declaraciones Intrastat en el intracomunitario— que alimentan tanto la balanza de pagos como los planes de control tributario.

> **RECUERDA**
>
> Grado de apertura por encima del 70 % del PIB, déficit crónico de bienes, superávit de servicios, superávit de cuenta corriente desde 2012 y dos tercios del comercio con la Unión Europea. Con esos cinco datos se contesta cualquier pregunta sobre el peso del sector exterior español.

3. El mercantilismo y su superación

Doctrina mercantilista · el saldo comercial como riqueza

> Para el **mercantilismo** (siglos XVI a XVIII), la riqueza de una nación se identifica con el **stock de metales preciosos** que acumula, y el comercio exterior es el medio de aumentarlo: hay que **maximizar las exportaciones y minimizar las importaciones** para obtener una **balanza comercial favorable** que se liquide en oro y plata.

El mercantilismo no fue un cuerpo teórico unitario, sino un conjunto de prácticas y escritos —Thomas Mun en Inglaterra, Colbert en Francia, los arbitristas españoles— que compartían tres supuestos: la riqueza es el metal, el comercio es un **juego de suma cero** (lo que un país gana en oro otro lo pierde) y el Estado debe intervenir con **aranceles, prohibiciones, monopolios de compañías privilegiadas y control del comercio colonial**. En el caso español la doctrina se materializó en el monopolio de la Casa de Contratación y en la prohibición de extraer moneda del reino, medidas que convivieron con la paradoja que ya señaló Martín de Azpilcueta: la llegada masiva de plata de América elevó los precios interiores y encareció la producción castellana frente a la extranjera.

Esa paradoja es exactamente el mecanismo con el que **David Hume** desmontó la doctrina en 1752: el llamado **mecanismo de flujo de metálico y precios** (*price-specie flow*). Si un país acumula oro por su superávit, aumenta su cantidad de dinero; si aumenta la cantidad de dinero, suben sus precios internos; si suben sus precios, sus productos pierden competitividad y el superávit se corrige por sí solo. El superávit permanente es, por tanto, imposible.

EJEMPLO

① **El superávit se autodestruye.** España mantiene una masa monetaria de 1.000 millones en moneda metálica y un nivel de precios con índice 100. Un hectolitro de vino español cuesta 10 unidades monetarias; el vino francés equivalente cuesta también 10. España exporta 300 e importa 200: **superávit de 100**, que entra en oro.

Concepto	Antes	Después de la entrada de oro
Cantidad de dinero (M)	1.000	1.100
Nivel de precios (P, proporcional a M)	100	110
Precio del vino español	10	**11**
Precio del vino francés	10	10

Aplicando la teoría cuantitativa en su versión simple ($M \cdot V = P \cdot Y$, con V e Y constantes), el aumento de M del 10 % eleva P un 10 %. El vino español pasa de 10 a 11 y el francés sigue en 10: **España se ha encarecido un 10 % frente a Francia**. Sus exportaciones caen y sus importaciones crecen hasta que el superávit desaparece. Si además el oro que sale de Francia reduce allí los precios un 10 % —el vino francés bajaría a 9—, la pérdida de competitividad española sería del 22,2 % (11 / 9 = 1,222) y el ajuste, más rápido todavía.

Conclusión: **el oro acumulado no es riqueza, es inflación diferida**. La riqueza es la capacidad de producir bienes y servicios.

MATIZ

No hay que confundir el **mercantilismo** con el **proteccionismo** contemporáneo. El mercantilista protege para acumular metal, con un objetivo que hoy sabemos vacío. El proteccionismo moderno protege invocando argumentos que, al menos, son analíticamente discutibles: industria naciente, seguridad nacional, autonomía estratégica, empleo sectorial o razones medioambientales. Rechazar el mercantilismo no obliga a rechazar todo arancel; obliga a exigir que el arancel se justifique con algo mejor que la balanza comercial.

4. La ventaja absoluta de Adam Smith

Ventaja absoluta · menos trabajo por unidad de producto

Un país tiene **ventaja absoluta** en la producción de un bien cuando puede obtener **una unidad de ese bien con menos trabajo** (o, equivalentemente, más unidades con la misma cantidad de trabajo) que el otro país. Según Smith, cada país debe **especializarse en los bienes en que tiene ventaja absoluta** e importar los demás.

EJEMPLO

② **Ventaja absoluta cruzada.** Dos países disponen de **400 horas de trabajo** cada uno. Las horas necesarias por unidad son:

Horas por unidad	Aceite (1 t)	Maquinaria (1 unidad)
España	**10**	40
Alemania	20	**20**

España tiene ventaja absoluta en aceite ($10 < 20$) y Alemania en maquinaria ($20 < 40$).

Paso 1. Autarquía. Cada país reparte sus 400 horas a mitades:

	Aceite (t)	Maquinaria (u.)
España (200 h + 200 h)	200/10 = **20**	200/40 = **5**
Alemania (200 h + 200 h)	200/20 = **10**	200/20 = **10**
Mundo	**30**	**15**

Paso 2. Especialización completa. España dedica sus 400 horas al aceite y Alemania las suyas a la maquinaria:

	Aceite (t)	Maquinaria (u.)
España	400/10 = **40**	0
Alemania	0	400/20 = **20**
Mundo	**40** (+10)	**20** (+5)

Con los mismos recursos hay **10 toneladas de aceite y 5 máquinas más**: eso es la ganancia de la especialización.

Paso 3. Reparto. Se acuerda intercambiar **1 tonelada de aceite por 0,5 máquinas** (relación intermedia entre el coste interno español, 0,25 máquinas por tonelada, y el alemán, 1 máquina por tonelada). España exporta **16 t** y recibe **8 máquinas**:

Consumo final	Aceite (t)	Maquinaria (u.)	Frente a autarquía
España	40 − 16 = **24**	**8**	+4 t y +3 máquinas
Alemania	**16**	20 − 8 = **12**	+6 t y +2 máquinas
Total	**40**	**20**	cuadra con lo producido

Los dos países consumen más de los dos bienes. Nadie ha perdido: el comercio ha creado producto.

5. La ventaja comparativa de David Ricardo

Ventaja comparativa · menor coste relativo, no menor coste

> Un país tiene **ventaja comparativa** en un bien cuando su **coste relativo** —el número de unidades del otro bien que debe sacrificar para producir una unidad del primero— es **inferior** al del otro país. El comercio es mutuamente beneficioso siempre que los **costes relativos difieran**, *aunque* uno de los países tenga ventaja absoluta en todos los bienes.

Ricardo formula el principio en 1817, en los *Principios de Economía Política y Tributación*, sobre cuatro supuestos que hay que citar porque delimitan el alcance del resultado: **un único factor productivo** (trabajo), **rendimientos constantes a escala**, **movilidad perfecta del trabajo dentro de cada país e inmovilidad absoluta entre países**, y **competencia perfecta** sin costes de transporte. La teoría del valor es, por tanto, una teoría del **valor-trabajo**: el precio relativo de dos bienes en autarquía viene dado por la relación entre las horas que cada uno requiere.

La tabla clásica. Sean dos países y dos bienes, con el segundo país menos productivo en ambos. Las horas de trabajo por unidad son:

Horas por unidad	Aceite de oliva (1 t)	Textil (1 lote de 100 prendas)
España	**10**	**20**
Socio	60	30

España es más eficiente en los dos bienes: tiene **ventaja absoluta en todo**. Smith diría que no hay comercio posible. Ricardo mira los **costes relativos**:

Coste de oportunidad	1 t de aceite cuesta…	1 lote de textil cuesta…
España	10/20 = **0,5 lotes**	20/10 = 2 t
Socio	60/30 = 2 lotes	30/60 = **0,5 t**

España sacrifica **medio lote** por tonelada de aceite y el socio sacrifica **dos**: España tiene ventaja comparativa en **aceite**. El socio sacrifica **media tonelada** por lote y España **dos**: el

socio tiene ventaja comparativa en **textil**. Los costes relativos difieren, luego hay ganancia posible.

EJEMPLO

③ **La tabla ricardiana completa y el reparto de la ganancia.** España dispone de **600 horas** de trabajo; el socio, de **1.200** (tiene más población ocupada, aunque cada hora suya rinda menos). Productividades: las de la tabla anterior.

Paso 1. Autarquía, con cada país repartiendo sus horas a mitades:

	Horas a aceite	Aceite (t)	Horas a textil	Textil (lotes)
España	300	300/10 = **30**	300	300/20 = **15**
Socio	600	600/60 = **10**	600	600/30 = **20**
Mundo		**40**		**35**

Paso 2. Especialización completa según la ventaja comparativa:

	Aceite (t)	Textil (lotes)
España (600 h a aceite)	600/10 = **60**	0
Socio (1.200 h a textil)	0	1.200/30 = **40**
Mundo	**60** (+20)	**40** (+5)

La **ganancia mundial** es de **20 toneladas de aceite y 5 lotes de textil**, obtenida sin una hora más de trabajo: solo reasignándolo.

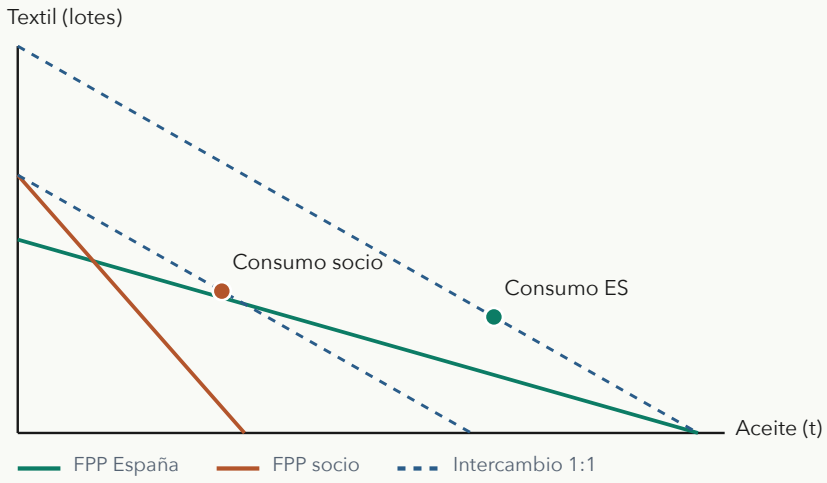
Paso 3. Relación real de intercambio y reparto. Se pacta **1 tonelada de aceite = 1 lote de textil**, relación situada entre los dos costes internos (0,5 y 2). España exporta **18 t** y recibe **18 lotes**:

Consumo final	Aceite (t)	Textil (lotes)	Ganancia sobre autarquía
España	60 − 18 = **42**	**18**	**+12 t y +3 lotes**
Socio	**18**	40 − 18 = **22**	**+8 t y +2 lotes**

Total	60	40	**ganancia mundial (+20 y +5)**

Los dos ganan en los dos bienes. El socio, que es peor en todo, consume un 80 % más de aceite y un 10 % más de textil que en autarquía. Su «pobreza absoluta» no le impide comerciar con provecho: lo que le da entrada en el mercado es que su desventaja **no es igual de grande en los dos bienes**.

LAS DOS FPP Y LA GANANCIA DEL COMERCIO



FPP de España, Textil = 30 − 0,5·Aceite (600 h, a 10 h/t y 20 h/lote); FPP del socio, Textil = 40 − 2·Aceite (1.200 h, a 60 h/t y 30 h/lote). Especializado cada país en su ventaja comparativa e intercambiando 18 t por 18 lotes a la relación 1:1, España consume (42, 18) y el socio (18, 22): sobre su propia FPP a España le corresponderían solo 9 lotes con 42 t, y al socio solo 4 lotes con 18 t.

Dos lecturas del gráfico. La primera: las **fronteras de posibilidades de producción son rectas**, porque con un solo factor y rendimientos constantes el coste de oportunidad no varía; su **pendiente** es precisamente el coste relativo (−0,5 en España, −2 en el socio), y por eso las dos rectas no son paralelas. La segunda, que es la esencia del argumento: los puntos de consumo **quedan fuera de la propia FPP**. El comercio permite consumir combinaciones que la producción interna no podría alcanzar jamás. La FPP deja de ser la frontera del consumo y pasa a ser solo la frontera de la producción.

MATIZ

La ventaja comparativa **no puede tenerse en los dos bienes**. Si el coste relativo de un país en el bien A es menor que el del otro, su coste relativo en B es necesariamente mayor: los dos cocientes son inversos. La ventaja absoluta sí puede tenerse en todo. De ahí la regla mnemotécnica: **la ventaja absoluta compara productividades entre países; la comparativa compara sacrificios dentro de cada país**.

6. Los costes de oportunidad y la relación real de intercambio

Coste de oportunidad · lo que se sacrifica

El **coste de oportunidad** de una decisión es el **valor de la mejor alternativa** a la que se renuncia al tomarla. Aplicado al comercio: el coste de oportunidad de una unidad de un bien es la **cantidad del otro bien** que hay que dejar de producir para obtenerla.

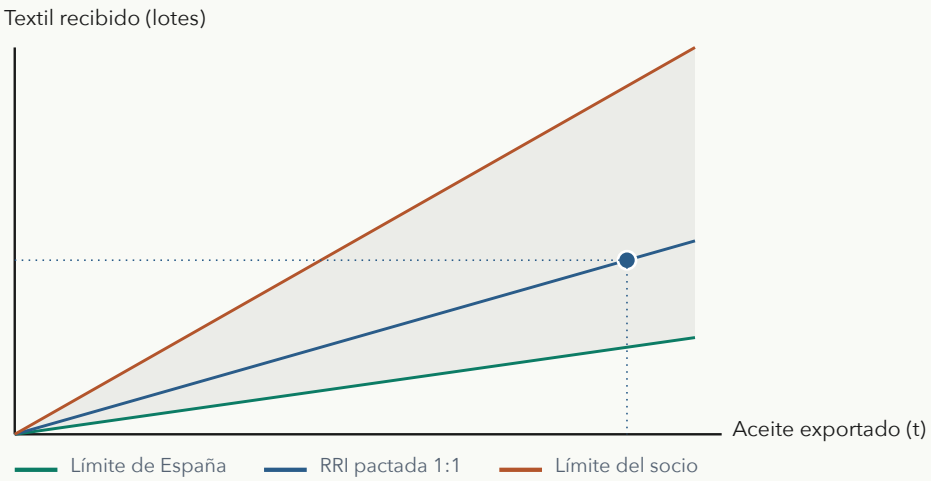
La reformulación en términos de coste de oportunidad se debe a **Gottfried Haberler** (1936) y tiene una virtud decisiva: **libera a la teoría ricardiana de la teoría del valor-trabajo**. Ya no hace falta suponer un único factor ni que el valor sea proporcional a las horas. Basta con que los costes de oportunidad difieran. Con varios factores, la FPP deja de ser recta y se vuelve **cóncava hacia el origen**, porque los factores no son igualmente aptos para todos los usos: reasignar tierra del olivar a la industria es cada vez más caro. Con costes de oportunidad crecientes, la especialización es parcial, no completa. Cada país produce sobre todo el bien en que tiene ventaja, pero sigue produciendo algo del otro, y el equilibrio se alcanza donde el coste de oportunidad interno **iguala** al precio relativo internacional.

Relación real de intercambio · Px / Pm

> La **relación real de intercambio** (RRI) o **términos de intercambio** es el cociente entre el precio de las exportaciones y el precio de las importaciones: `RRI = Px / Pm`. Expresa **cuántas unidades de importación se obtienen por unidad de exportación**. Una **mejora** de la RRI (subida del cociente) permite importar más con el mismo esfuerzo exportador.

La RRI resuelve la pregunta que Ricardo dejó abierta: la teoría dice que hay ganancia, pero no dice **cómo se reparte**. La respuesta es que el reparto depende de dónde se sitúe la RRI dentro de la banda que delimitan los dos costes de oportunidad internos, banda cuyos extremos son la **relación de intercambio límite** de cada país. Cuanto más cerca esté la RRI del coste interno de un país, menos gana ese país; si coincide exactamente con él, no gana nada. **John Stuart Mill** completó el modelo señalando que el punto concreto lo fija la **demanda recíproca**: la intensidad con que cada país desea el producto del otro. De ahí una implicación que se verifica en la práctica: los países pequeños tienden a captar una porción mayor de la ganancia relativa, porque el precio internacional se determina prácticamente al margen de ellos.

LA BANDA DE LA RELACIÓN REAL DE INTERCAMBIO



Rectas desde el origen: Textil = 0,5 · Aceite es el coste interno español (1 t equivale a 0,5 lotes), Textil = 2 · Aceite el del socio (1 t equivale a 2 lotes) y Textil = Aceite la relación pactada. Con 18 t exportadas España recibe 18 lotes, frente a los 9 que obtendría produciéndolos en casa, y el socio los entrega en lugar de gastar en aceite el equivalente a 36 lotes.

Cualquier relación situada **dentro del área sombreada** beneficia a los dos países; fuera de ella, uno de los dos preferiría no comerciar. Para la economía española esto no es teoría remota: la RRI empeora cuando sube el precio del petróleo y el gas —que importamos— sin que suban en la misma proporción los precios del automóvil, la agroalimentación o los servicios turísticos que exportamos. Un encarecimiento energético es, literalmente, una **transferencia de renta al exterior**, y se nota en la Renta Nacional Bruta antes que en el PIB.

RECUERDA

Tres piezas y su orden: los **costes de oportunidad** determinan **quién** exporta cada bien; la **RRI** determina **cómo se reparte** la ganancia; y la **demanda recíproca** determina **dónde** se sitúa la RRI dentro de la banda.

7. El teorema de Heckscher-Ohlin

Teorema H-O · dotación relativa de factores

> Según el **teorema de Heckscher-Ohlin**, cada país **exporta el bien que utiliza intensivamente el factor del que está relativamente mejor dotado** e importa el bien intensivo en el factor relativamente escaso. La causa última del comercio no es la tecnología, sino la **diferente dotación relativa de factores**.

El modelo, formulado por **Eli Heckscher** (1919) y desarrollado por **Bertil Ohlin** (1933), da un paso conceptual sobre Ricardo: no se limita a constatar que los costes relativos difieren, sino que **explica por qué** difieren. Sus supuestos son el llamado esquema **2 × 2 × 2**: dos países, dos bienes, dos factores (trabajo y capital); **misma tecnología** disponible en ambos países —al contrario que en Ricardo—; **idénticas preferencias** de los consumidores; competencia perfecta; movilidad de factores dentro de cada país e inmovilidad entre países; y **reversión de la intensidad factorial excluida**, es decir, el bien intensivo en capital lo es en los dos países.

Hay que precisar dos conceptos, porque en ellos está la trampa habitual:

Concepto	Definición física	Definición por precios
Abundancia relativa de un factor	El país tiene un cociente K/L superior al del otro país	El precio relativo del capital (r/w) es inferior al del otro país
Intensidad factorial de un bien	Su producción requiere un cociente K/L superior al del otro bien, a los mismos precios de los factores	–

Lo relevante es que ambos conceptos son **relativos**. Alemania no es «abundante en capital» porque tenga mucho capital, sino porque tiene **más capital por trabajador** que su socio. Y España no es «abundante en trabajo» en términos absolutos, sino en relación con Alemania y en escasez respecto de Marruecos.

8. El teorema H-O-S y la igualación de los precios de los factores

Teorema H-O-S · el comercio de bienes iguala las retribuciones

> El **teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson** sostiene que el libre comercio de bienes, en las condiciones del modelo, **tiende a igualar los precios de los factores productivos** entre países: el salario y la retribución del capital convergen, aunque los factores **no se desplacen** de un país a otro. El comercio de bienes es un **sustituto del movimiento de factores**.

La intuición es directa. España, relativamente abundante en trabajo, se especializa en el bien intensivo en trabajo; al hacerlo aumenta su demanda de trabajo y **sube el salario**. Alemania, abundante en capital, se especializa en el bien intensivo en capital, aumenta su demanda de capital y **sube su retribución**, mientras su demanda de trabajo cae y el salario alemán se moderea. El proceso continúa hasta que los precios de los factores coinciden. **Paul Samuelson** demostró (1948-1949) que en la versión estricta del modelo la igualación es **completa**, no solo tendencial.

De ahí se deriva el **teorema de Stolper-Samuelson** (1941), que traduce el resultado al plano distributivo: la apertura comercial **eleva la retribución real del factor abundante y reduce la del factor escaso**. Este es el fundamento analítico del hecho, políticamente central, de que el comercio genere ganadores y perdedores identificables dentro de cada país, y de que los sindicatos de sectores intensivos en trabajo no cualificado de los países ricos se opongan sistemáticamente a la liberalización.

MATIZ

La igualación completa de salarios no se observa en la realidad, y no porque el teorema esté mal, sino porque sus supuestos no se cumplen: hay **costes de transporte**, **barreras comerciales**, **tecnologías distintas**, **bienes no comerciables** (peluquerías, sanidad, construcción) y **cualificaciones no homogéneas**. Lo que sí se observa es la **convergencia parcial** que predice la versión débil del teorema, y es la que explica tanto la mejora de rentas en las economías emergentes como el estancamiento salarial de los trabajadores manuales de las economías avanzadas.

9. La paradoja de Leontief

Paradoja de Leontief · el contraste que no cuadra

Wassily Leontief (1953), aplicando su tabla *input-output* a la estructura del comercio de Estados Unidos, halló que las **exportaciones** norteamericanas eran **más intensivas en trabajo** y las **importaciones más intensivas en capital**, exactamente lo contrario de lo que predecía el teorema de Hecks-cher-Ohlin para el país más abundante en capital del mundo.

El resultado —una diferencia de intensidad de capital de en torno al 30 % en sentido contrario al esperado— es la primera gran refutación empírica de la teoría neoclásica del comercio, y su valor está menos en la refutación que en las explicaciones que provocó:

Explicación	Contenido
Capital humano	El trabajo estadounidense es mucho más cualifi-cado; si se computa la inversión en formación como capital, la paradoja se atenúa o desapare-ce. Es la vía abierta por Kenen y Keesing
Reversión de la intensidad factorial	Un mismo bien puede producirse con técnicas distintas en países distintos, de modo que la cla-sificación «intensivo en capital» no es universal

Distorsión arancelaria	La protección estadounidense recaía precisamente sobre los sectores intensivos en trabajo, alterando la composición observada de las importaciones
Recursos naturales	Muchas importaciones eran materias primas cuya extracción es muy intensiva en capital: la tercera dotación (recursos) estaba mal tratada al forzar el esquema a dos factores
Diferencias de tecnología	El supuesto de tecnología idéntica no se sostiene: si Estados Unidos era tecnológicamente superior, su trabajo efectivo era mayor que el contabilizado

Leontief obliga, en definitiva, a abandonar el esquema de dos factores homogéneos y a incorporar el **capital humano**, los **recursos naturales** y la **tecnología** como determinantes autónomos. Y deja el terreno preparado para la crítica más profunda: el modelo H-O explica bien el comercio **entre países muy distintos** (norte-sur, manufacturas por materias primas), pero es incapaz de explicar el que en realidad domina el mundo, el comercio **entre países muy parecidos y de productos muy parecidos**.

10. Las teorías modernas del comercio

Los hechos que la teoría clásica no explicaba son tres: el grueso del comercio mundial se produce **entre países desarrollados de dotaciones semejantes**, consiste en **bienes del mismo sector** intercambiados en ambos sentidos, y está protagonizado por un número reducido de **grandes empresas**. Sobre esos hechos se construyen las formulaciones modernas.

a) Economías de escala y diferenciación de productos. Si el coste medio decrece con la cantidad producida, ampliar el mercado es rentable por sí mismo, sin necesidad de que las dotenciones difieran. Dos países idénticos ganan comerciando: cada uno concentra la producción de unas variedades, alcanza series largas y accede a todas las variedades del otro. Aquí la ganancia no es de especialización factorial, sino de **escala y variedad**. Añádase la **diferenciación de productos** —los coches, los quesos o el software no son bienes homogéneos— y aparece el modelo de **competencia monopolística** aplicado al comercio internacional, cuya formalización se debe a **Krugman**, **Lancaster** y **Helpman** a partir de 1979.

Comercio intraindustrial · el mismo sector en los dos sentidos

El **comercio intraindustrial** es el intercambio simultáneo de exportaciones e importaciones **pertenecientes a la misma rama de actividad**. Se mide con el **índice de Grubel-Lloyd**: `GL = 1 − |X − M| / (X + M)`, que vale **0** si el comercio es puramente interindustrial (solo se exporta o solo se importa) y **1** si exportación e importación del sector coinciden exactamente.

EJEMPLO

④ **Índice de Grubel-Lloyd para dos sectores españoles.** Con cifras redondeadas para el cálculo:

Sector	Exportación (M€)	Importación (M€)	|	X − M|		X + M	GL
Vehículos automóviles	36.000	24.000	12.000	60.000	1 − 12.000/60.000 = **0,80**	Productos energéticos	20.000
60.000	40.000	80.000	1 − 40.000/80.000 = **0,50**	Aceite de oliva	5.000	500	4.500
5.500	1 − 4.500/5.500 = **0,18**						

Lectura: el automóvil es un sector **fuertemente intraindustrial** (0,80). España exporta vehículos a Francia y compra vehículos franceses, porque lo que se intercambian son **variedades y componentes**, no «coches» genéricos, y porque la producción está fragmentada en cadenas. El aceite de oliva, en cambio, es comercio **interindustrial puro** (0,18): responde a una ventaja agroclimática y va en un solo sentido. La energía se sitúa en medio por el peso de la reexportación de productos refinados.

Consecuencia de política económica: **cuanto más intraindustrial es el comercio, menos doloroso es liberalizar**, porque el ajuste se produce dentro del

> sector —entre variedades y entre empresas— y no obliga a trasladar trabajadores de una industria a otra.

b) Otras aportaciones de la etapa intermedia. Se citan por su nombre: la **hipótesis de Linder** (1961), según la cual el comercio es más intenso entre países de **renta per cápita similar**, porque las demandas se solapan; la **teoría del ciclo de vida del producto** de **Vernon** (1966), que explica cómo un bien se inventa y exporta desde el país innovador, luego se fabrica localmente en los países imitadores y termina importándose por el propio innovador —la trayectoria del televisor o del teléfono móvil—; y la **teoría de la brecha tecnológica** de **Posner**, para la que el comercio nace del desfase temporal en la difusión de la innovación.

c) La nueva geografía económica de Krugman. A partir de 1991, **Paul Krugman** —Nobel en 2008— une comercio internacional y localización. Si hay **economías de escala** y **costes de transporte**, la actividad tiende a **aglomerarse**: las empresas se instalan donde hay mercado y trabajadores, y trabajadores y mercado se forman donde hay empresas. Esa **causalidad circular acumulativa** genera un patrón **centro-periferia** que no responde a ninguna ventaja natural: es el resultado de accidentes históricos amplificados. De aquí salen dos ideas potentes. La primera: la especialización internacional puede ser **indeterminada** *ex ante* y **irreversible** *ex post*. La segunda, de aplicación española inmediata: la integración europea, al reducir los costes de transacción, refuerza tanto la concentración —el eje del Ebro, el corredor mediterráneo, Madrid— como el vaciamiento del interior peninsular. La política de **cohesión** de la Unión Europea es, en clave teórica, un contrapeso a la fuerza aglomerativa.

d) Las cadenas globales de valor. El comercio contemporáneo no intercambia productos terminados, sino **tareas**. Un vehículo fabricado en Martorell o en Vigo incorpora acero, electrónica, programación y diseño de una docena de países, y cruza varias fronteras en estado intermedio. El fenómeno tiene tres consecuencias. La primera es estadística: los flujos brutos **cuentan varias veces el mismo valor**, y por eso se ha impuesto medir el comercio en **valor añadido**. La segunda es analítica: la ventaja comparativa ya no se predica de un producto, sino de una **fase** del proceso. La tercera es de política económica: la fragmentación aumenta la eficiencia pero también la **vulnerabilidad**, como demostraron

la pandemia y la crisis de los semiconductores, de donde el actual desplazamiento del discurso hacia la **autonomía estratégica abierta** y la relocalización selectiva.

11. El marco institucional: del GATT a la OMC

El **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)**, firmado en Ginebra en 1947 y en vigor desde 1948, nació como solución provisional al fracasar la Organización Internacional de Comercio proyectada en La Habana. Funcionó durante casi medio siglo mediante **rondas de negociación** —Kennedy, Tokio y sobre todo la **Ronda Uruguay** (1986-1994)— que rebajaron el arancel medio industrial desde el 40 % hasta el entorno del 4 %. La Ronda Uruguay culminó con el **Acuerdo de Marrakech** de 1994, que creó la **Organización Mundial del Comercio**, operativa desde el **1 de enero de 1995**, con personalidad jurídica, vocación permanente, competencia sobre **servicios** (AGCS/GATS), **propiedad intelectual** (ADPIC/TRIPS) y agricultura, y un **Órgano de Solución de Diferencias** con procedimiento cuasi-jurisdiccional.

Dos principios sostienen todo el sistema y hay que saber enunciarlos con precisión:

Nación más favorecida · lo que doy a uno, lo doy a todos

> Por la cláusula de **nación más favorecida**, toda ventaja, favor o privilegio que un miembro conceda a un producto originario de otro país debe extenderse **inmediata e incondicionalmente** al producto similar de todos los demás miembros. Es el principio de **no discriminación entre socios**, recogido en el artículo I del GATT.

Trato nacional · dentro de la frontera, todos iguales

> Por el principio de **trato nacional**, una vez que el producto importado ha entrado en el territorio y ha satisfecho los derechos de aduana, debe recibir un trato **no menos favorable** que el producto nacional similar en materia de impuestos interiores, reglamentación y condiciones de venta. Es el principio

de **no discriminación entre el producto nacional y el importado**, recogido en el artículo III del GATT.

12. Los procesos de integración económica

Integración económica · grados según el alcance de la unificación

La **integración económica** es el proceso por el que varios Estados eliminan progresivamente las barreras a los intercambios entre ellos y unifican sus políticas. La clasificación de referencia se debe a **Béla Balassa** (1961), que distinguió **cinco** fases —zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración total—, ordenadas según **el alcance** de la unificación y conteniendo cada una a la anterior; la práctica posterior desdobla la unión económica en dos peldaños, económico y **monetario**, de donde resulta la escala de seis que recoge el cuadro.

Fase	Qué elimina o unifica	Ejemplo
Zona de libre comercio	Suprime aranceles y contingentes entre los socios, pero **cada uno mantiene su arancel exterior** propio: exige reglas de origen para evitar desvíos	EFTA, acuerdo UE-Reino Unido, antiguo NAFTA (hoy T-MEC)
Unión aduanera	Añade un **arancel exterior común** y una política comercial única frente a terceros	Unión aduanera UE-Turquía; la CEE desde 1968
Mercado común	Añade la libre circulación de **factores**: trabajadores, capitales, servicios y derecho de establecimiento	Mercado interior de la UE desde 1993; Mercosur, imperfectamente
Unión económica	Añade la **armonización o unificación de políticas** económicas (fiscal, sectorial, de competencia)	Unión Europea en su dimensión de coordinación presupuestaria

Unión monetaria	Añade **moneda única** y política monetaria única	Zona del euro desde 1999, con veintiún Estados
Integración total	Autoridad supranacional con decisiones vinculantes en toda la política económica	Ningún caso pleno

La **Unión Europea** es el proceso más avanzado del mundo y recorre casi toda la escala. Sus hitos son la unión aduanera completada en 1968, el **mercado interior** proyectado por el Acta Única de 1986 y operativo desde el 1 de enero de 1993, y la **unión económica y monetaria** del Tratado de Maastricht, con el euro en circulación desde 2002. En el derecho vigente, el **Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea** consagra el mercado interior como espacio sin fronteras interiores con las cuatro libertades (artículo 26), configura la Unión como **unión aduanera** con prohibición de derechos de aduana entre Estados miembros y arancel común frente a terceros (artículos 28 a 32), prohíbe los tributos internos discriminatorios sobre productos de otros Estados miembros —el equivalente comunitario del trato nacional (artículo 110)— y atribuye a la Unión la **política comercial común** como competencia exclusiva (artículos 3 y 206 y siguientes). La política monetaria única y el Sistema Europeo de Bancos Centrales se regulan en los artículos 119 y siguientes.

RECUERDA

El hilo histórico completo: **mercantilismo** (el oro es la riqueza, suma cero) → **Hume** (el superávit se autodestruye vía precios) → **Smith** (ventaja absoluta, suma positiva, división del trabajo) → **Ricardo** (ventaja comparativa: basta que difieran los costes relativos, aunque un país sea peor en todo) → **Haberler y Mill** (costes de oportunidad y relación real de intercambio: quién gana y cuánto) → **Heckscher-Ohlin** (la causa es la dotación relativa de factores) → **H-O-S y Stolper-Samuelson** (el comercio iguala los precios de los factores y redistribuye renta) → **Leontief** (la contrastación falla: hacen falta capital humano y tecnología) → **teorías modernas** (escala, variedad, comercio intraindustrial, geografía económica, cadenas globales de valor). Y sobre ese armazón teórico, dos capas institucionales: **GATT/OMC** con nación más favorecida y trato nacional, y la **integración regional** en las fases de Balassa —cinco en el esquema original, seis si se cuenta aparte la unión monetaria—, con la Unión Europea como caso más avanzado.

TEMA 23

Epígrafe 2 — La protección arancelaria

1. La política comercial y el catálogo de instrumentos

Política comercial · alterar deliberadamente los precios relativos

> La **política comercial** es el conjunto de instrumentos con los que un Estado **modifica el volumen, la composición o la dirección** de sus intercambios con el exterior, alterando los **precios relativos** o las **cantidades** de los bienes que cruzan su frontera.

El **proteccionismo** es la orientación de esa política que **favorece a la producción nacional frente a la extranjera**. Su instrumento clásico es el arancel, pero el arsenal es mucho más amplio, y el catálogo completo se expone antes de entrar en el detalle.

Familia	Instrumentos	Cómo actúa
Arancelarios	Derechos de importación *ad valorem*, específicos y mixtos	Encarece el producto importado por vía fiscal
Cuantitativos	Contingentes o cuotas, contingentes arancelarios, licencias, restricciones voluntarias a la exportación	Fija un techo físico a la cantidad importada
Barreras no arancelarias	Normas técnicas, requisitos sanitarios y fitosanitarios, etiquetado, reglas de origen, trámites y formalidades aduaneras, contratación pública reservada	Encarece o retrasa la entrada sin tocar el precio nominal
Fomento de la exportación	Subvenciones directas, crédito oficial, seguro de crédito a la exportación, devoluciones fiscales	Abarata artificialmente la venta al exterior
Defensa comercial	Derechos antidumping, derechos compensatorios, salvaguardias	Reacciona frente a prácticas de terceros

El marco multilateral que disciplina todo esto es el **GATT de 1994**, integrado en la **Organización Mundial del Comercio**. Sus dos principios vertebradores son la **cláusula de nación más favorecida** —toda ventaja concedida a un socio se extiende automáticamente a los demás miembros— y el **trato nacional**, que prohíbe discriminar al producto ya importado frente al nacional mediante impuestos interiores o reglamentación. Sobre esa base, el sistema construye una jerarquía de tolerancia muy nítida: **el arancel es el instrumento preferido**, porque es transparente, medible y negociable, hasta el punto de que cada miembro tiene una lista de **aranceles consolidados** que no puede sobrepasar; las **restricciones cuantitativas están prohibidas** con carácter general, salvo excepciones tasadas; y las **subvenciones a la exportación** de productos industriales están prohibidas sin más.

MATIZ

El arancel es un **tributo**, y en la Unión Europea uno muy particular: los derechos de aduana constituyen un **recurso propio tradicional** del presupuesto de la Unión. Los liquida y recauda la Administración del Estado miembro —en España la AEAT, a través de sus dependencias de Aduanas e Impuestos Especiales—, pero el ingreso no es suyo: se transfiere a la Unión, reteniendo el Estado un porcentaje en concepto de gastos de recaudación (el **25 %** desde 2021). Por eso el argumento recaudatorio del arancel, que fue decisivo en el siglo XIX, **hoy no vale para financiar el gasto nacional**.

2. El arancel: concepto y clases

Arancel · impuesto que grava la importación

El **arancel** es el **impuesto** que se exige por la **introducción de una mercancía** en un territorio aduanero. Al recaer sobre el producto extranjero y no sobre el nacional, eleva el **precio interior** del bien por encima del precio

> mundial y actúa a la vez como **fuente de ingresos** y como **medida de protección**.

Según cómo se calcule la cuota, se distinguen tres modalidades, y la diferencia entre ellas no es formal: cambia quién soporta más gravamen y cómo se comporta la protección cuando los precios se mueven.

Clase	Base de cálculo	Fórmula	Comportamiento
Ad valorem	Valor en aduana	Cuota = t × Valor	La protección se mantiene constante en términos relativos
Específico	Unidad física (kg, litro, hectolitro, unidad, grado alcohólico)	Cuota = q × Cantidad	La protección relativa **sube si baja el precio** y baja si el precio sube
Mixto	Ambas, combinadas	Cuota = t × Valor + q × Cantidad (acumulativo) o el **mayor** de los dos (alternativo)	Pone un suelo de protección al arancel *ad valorem*

Un cálculo elemental fija las ideas. Una empresa española importa de un tercer país **500 kg** de un producto cuyo **valor en aduana** es de **12.000 €**, es decir, 24 €/kg.

Modalidad del arancel	Cálculo	Cuota
Ad valorem del 6 %	12.000 × 0,06	**720 €**
Específico de 1,20 €/kg	500 × 1,20	**600 €**
Mixto acumulativo (4 % + 0,50 €/kg)	480 + 250	**730 €**
Mixto alternativo (el mayor de 6 % o 1,60 €/kg)	máx (720 ; 800)	**800 €**

El derecho específico de 1,20 €/kg equivale, a este precio, a un *ad valorem* del **5 %** (1,20 ÷ 24). Pero si el precio internacional se hunde a la mitad, hasta 12 €/kg, ese mismo derecho pasa a representar el **10 %**: el arancel específico **se endurece justo cuando la competencia extranjera abarata**, lo que explica su persistencia histórica en el sector agrario. La lectura de Hacienda añade un dato: la cuota arancelaria **forma parte de la base imponible del IVA a la importación**, porque el artículo 83 de la Ley 37/1992 manda adicionar al

valor en aduana los derechos y gravámenes devengados con motivo de la importación. Con el arancel *ad valorem* del 6 %, la base del IVA sería 12.000 + 720 = **12.720 €** y la cuota al 21 %, **2.671,20 €**: el arancel arrastra consigo 151,20 € más de IVA que si no existiera.

Protección efectiva · el arancel que llega al valor añadido

> La **protección nominal** es el tipo que grava el producto final. La **protección efectiva** mide el aumento porcentual del **valor añadido** nacional que el arancel permite: $t_e = (t_f - a \cdot t_i) / (1 - a)$, donde a es el peso del **insumo importado** en el precio del producto final, t_f el arancel del producto final y t_i el del insumo.

Sea un bien cuyo precio internacional es 100 y que incorpora un insumo importado de 60 ($a = 0{,}6$). En libre comercio, el valor añadido que el productor nacional puede permitirse es 40. Si el producto final se grava al 10 % y el insumo entra libre, el precio interior sube a 110 y el valor añadido disponible pasa a 50: la **protección efectiva es del 25 %**, dos veces y media el arancel nominal. Si el insumo también se grava al 10 %, la protección efectiva vuelve a ser del 10 %. Y si el insumo se grava al 20 % y el producto final solo al 10 %, la protección efectiva es **negativa (−5 %)**: el arancel está perjudicando a la industria que pretende defender. De aquí sale el **escalonamiento arancelario** característico de los países desarrollados —derechos bajos o nulos para materias primas y crecientes a medida que el producto se elabora—, que protege la transformación interna y desincentiva que los países exportadores de materias primas suban por la cadena de valor.

3. Los efectos del arancel en un país pequeño

El análisis canónico supone un **país pequeño**: su demanda de importaciones es tan reducida en relación con el mercado mundial que **no influye en el precio internacional**. El precio mundial P_m es, por tanto, un dato, y a ese precio el resto del mundo está dispuesto a vender cualquier cantidad (oferta exterior infinitamente elástica). Antes de medir nada hay que fijar los dos instrumentos de medida.

Excedente del consumidor y del productor · lo que cada lado gana en el intercambio

> El **excedente del consumidor** es la diferencia entre lo que los compradores **estarían dispuestos a pagar** —la altura de la curva de demanda— y lo que **efectivamente pagan**. El **excedente del productor** es la diferencia entre lo que los vendedores **cobran** y el **coste marginal** de producir cada unidad —la altura de la curva de oferta—. La suma de ambos, más la recaudación pública, mide el **bienestar total** del mercado.

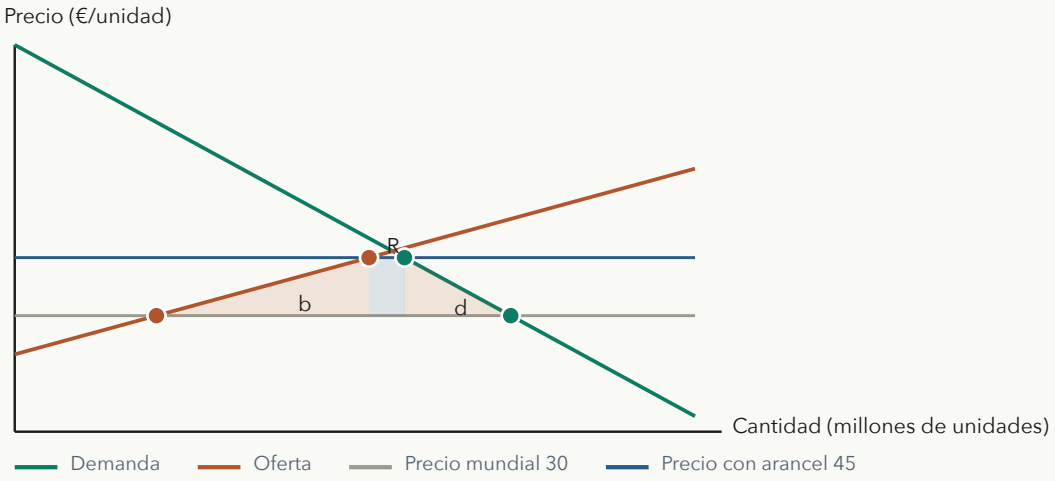
Con el arancel, el precio interior pasa a ser $P_m + t$, porque cualquier importador que quiera vender dentro tiene que recuperar el derecho pagado en la aduana. Los efectos se encadenan uno tras otro:

1. **Sube el precio interior** exactamente en la cuantía del arancel. El productor nacional, aunque no pague nada en la aduana, vende al nuevo precio: se beneficia del **paraguas** que le pone el Estado.
2. **Aumenta la producción nacional**, porque a un precio mayor resultan rentables unidades que antes no lo eran (se recorre la curva de oferta hacia arriba).
3. **Cae el consumo interior**, por el simple juego de la ley de demanda.
4. **Caen las importaciones**, y por doble motivo: hay más producción nacional y menos consumo. Las importaciones son el hueco entre ambas magnitudes, y el arancel lo estrecha por los dos lados.
5. **El Estado recauda** el arancel multiplicado por las importaciones que subsisten. Nótese la tensión interna del instrumento: **cuanto más protege, menos recauda**, y un arancel tan alto que suprima las importaciones —arancel *prohibitivo*— no recauda nada.
6. **Gana el productor** (más excedente) y **pierde el consumidor** (menos excedente), y la pérdida del consumidor es siempre **mayor** que la suma de lo que gana el productor y lo que ingresa el Estado.
7. El saldo neto es una **pérdida de eficiencia** o *pérdida irrecuperable*, representada por **dos triángulos**.

Pérdida de eficiencia del arancel · los dos triángulos

El arancel produce dos despilfarros. El **triángulo de producción** mide el **exceso de coste** de fabricar dentro unidades que el exterior ofrecía más barato. El **triángulo de consumo** mide el **valor perdido** por los consumidores que renuncian a unidades que valoraban por encima del precio mundial. Lo que el consumidor pierde y no recupera nadie es la suma de ambos.

LOS EFECTOS DE UN ARANCEL DE 15 € EN UN PAÍS PEQUEÑO



Demanda P = 100 − 10Q y oferta P = 20 + 5Q. Al precio mundial 30 la producción es 2 y el consumo 7, con 5 de importación. Con el arancel de 15 el precio interior es 45: la producción sube a 5, el consumo baja a 5,5 y la importación queda en 0,5. El rectángulo R es la recaudación (15 × 0,5 = 7,5) y los triángulos b y d son la pérdida de eficiencia (22,5 y 11,25).

EJEMPLO

⑤ **Recaudación y pérdida de eficiencia de un arancel.** Mercado nacional de un bien, con precios en euros por unidad y cantidades en millones de unidades. Demanda: `P = 100 − 10Q`. Oferta nacional: `P = 20 + 5Q`. Precio mundial: `30 €`. El Estado establece un arancel específico de `15 €` por unidad.

Paso 1. Situación de libre comercio (P = 30). Producción nacional: 30 = 20 + 5Q → **Q = 2**. Consumo: 30 = 100 − 10Q → **Q = 7**. Importaciones: 7 − 2 = **5**.

Paso 2. Situación con arancel (P = 45). Producción: 45 = 20 + 5Q → **Q = 5**. Consumo: 45 = 100 − 10Q → **Q = 5,5**. Importaciones: 5,5 − 5 = **0,5**.

Paso 3. Recaudación. 15 €/unidad × 0,5 millones de unidades = **7,5 millones de euros**.

Paso 4. Excedentes. Del consumidor: antes, ½ × 7 × (100 − 30) = 245; después, ½ × 5,5 × (100 − 45) = 151,25 → **pierde 93,75**. Del productor: antes, ½ × 2 × (30 − 20) = 10; después, ½ × 5 × (45 − 20) = 62,5 → **gana 52,5**.

Paso 5. Los dos triángulos. Producción: ½ × (5 − 2) × 15 = **22,5**. Consumo: ½ × (7 − 5,5) × 15 = **11,25**. Suma: **33,75**.

Concepto	Sin arancel	Con arancel	Variación
Excedente del consumidor	245	151,25	**−93,75**
Excedente del productor	10	62,5	**+52,5**
Recaudación	0	7,5	**+7,5**
Bienestar total	**255**	**221,25**	**−33,75**

Comprobación: 93,75 = 52,5 + 7,5 + 22,5 + 11,25. La cuenta cierra, y el resultado se lee así: para que el productor nacional gane un euro, el consumidor tiene que perder **1,79 €** (93,75 ÷ 52,5). Es la forma más caras de transferir renta que conoce la política económica.

MATIZ

Que el arancel se pague «en la frontera» y lo ingrese el importador induce a pensar que **lo soporta el extranjero**. En el país pequeño es exactamente al contrario: el exportador sigue cobrando el precio mundial de 30 y **el arancel lo paga íntegramente el consumidor nacional** vía precio. La traslación es total porque la oferta exterior es infinitamente elástica.

4. El país grande y la relación real de intercambio

La única excepción rigurosa al resultado anterior es el **país grande**, cuyo volumen de compras es tan considerable que al reducir su demanda de importaciones **hace bajar el precio internacional**.

Relación real de intercambio · lo que se recibe por lo que se entrega

La **relación real de intercambio** es el cociente entre el **índice de precios de las exportaciones** y el de las **importaciones** ($RRI = P_x / P_m$). **Mejora** cuando un país obtiene más importaciones por cada unidad exportada, es decir, cuando sus precios de venta suben en relación con los de compra.

En este caso el arancel se reparte: una parte la soporta el consumidor interior en forma de precio más alto y otra el **exportador extranjero**, que se ve forzado a bajar su precio para no perder el mercado. Esa segunda parte es una **transferencia desde el exterior** hacia el Tesoro del país que impone el arancel, y se conoce como **efecto de relación real de intercambio**. El resultado neto es la suma de una **ganancia** (la transferencia) y una **pérdida** (los dos triángulos de siempre). Para aranceles pequeños la ganancia domina, porque los triángulos crecen con el cuadrado del arancel y la transferencia crece linealmente, de modo que existe un **arancel óptimo** positivo que maximiza el bienestar nacional. Tres advertencias impiden convertirlo en una receta:

- Es un argumento **estrictamente nacional y no cooperativo**: el país gana **a costa** de sus socios, no gracias a una mejora de la eficiencia mundial. El bienestar global cae en todo caso.

- Invita a la **represalia**. Si todos aplican su arancel óptimo, todos empeoran respecto al librecambio. Es el mecanismo que explica la espiral proteccionista de los años treinta y la razón de ser del propio sistema OMC.
- Requiere un **poder de mercado real**. Ni España aisladamente ni la mayoría de las economías abiertas lo tienen en la mayoría de productos. La **Unión Europea en bloque sí**, y esa es una de las razones profundas por las que la política comercial se decide en Bruselas y no en las capitales.

5. Contingentes y barreras no arancelarias

Contingente · un techo físico a la importación

> El **contingente** o **cuota** es el **límite cuantitativo máximo** de importaciones de un producto en un periodo dado. Al restringir la oferta, el precio interior sube hasta que el mercado se vacía con la cantidad autorizada. La diferencia entre el precio interior y el mundial, multiplicada por el contingente, es la **renta del contingente**, que no la recauda necesariamente el Estado, sino **quien tenga la licencia** de importación.

Un contingente y un arancel pueden ser **equivalentes** en cantidades y precios: para cada contingente existe un arancel que produce el mismo resultado. Pero la equivalencia es frágil y se rompe por tres vías:

- **Quién se queda la renta.** Con el arancel, el Estado. Con el contingente, el titular de la licencia —importador nacional o, si la licencia se reparte por países, el propio exportador extranjero—. Salvo que las licencias se **subasten**, hay una transferencia de recursos públicos a manos privadas y un incentivo formidable a la búsqueda de favores administrativos.
- **Qué ocurre si el mercado crece.** El arancel deja pasar más importaciones cuando la demanda aumenta; el contingente, no. El contingente es **automáticamente más restrictivo** con el tiempo.
- **Qué ocurre si el productor nacional es único.** Con arancel, el precio mundial más el derecho sigue disciplinando al monopolista nacional. Con contingente, el monopolista

se queda con la parte del mercado no cubierta por la cuota y puede fijar precio como un monopolista puro.

EJEMPLO

⑥ **Un contingente frente al arancel equivalente.** Mismo mercado del ejemplo anterior: demanda `P = 100 − 10Q`, oferta `P = 20 + 5Q`, precio mundial 30. En lugar del arancel de 15 se autoriza un **contingente de 0,5 millones de unidades**.

Paso 1. Precio que vacía el mercado. Hay que buscar el precio al que el exceso de demanda interior iguala exactamente al contingente: `D(P) − S(P) = 0,5` ⟶ `(100 − P)/10 − (P − 20)/5 = 0,5`. Multiplicando por 10: `(100 − P) − 2(P − 20) = 5` ⟶ `140 − 3P = 5` ⟶ **P = 45 €**.

Paso 2. Cantidades. Producción: (45 − 20)/5 = **5**. Consumo: (100 − 45)/10 = **5,5**. Importación: **0,5**, la autorizada. Idéntico al arancel de 15: el contingente de 0,5 **es** el arancel de 15 en cuanto a precios y cantidades, y la pérdida de eficiencia vuelve a ser 22,5 + 11,25 = **33,75**.

Paso 3. La diferencia está en la renta. (45 − 30) × 0,5 = **7,5 millones de euros**. Con el arancel ese importe entra en la Hacienda pública. Con el contingente lo gana el titular de la licencia. La factura del consumidor es la misma (−93,75) en los dos casos.

Paso 4. La demanda crece. Supóngase que la demanda pasa a `P = 130 − 10Q` (tres millones más de unidades demandadas a cualquier precio). *Con arancel*, el precio interior sigue clavado en 45, la producción en 5, el consumo sube a (130 − 45)/10 = **8,5** y la importación a **3,5**. *Con contingente*, la importación no puede pasar de 0,5, así que el precio tiene que subir: `(130 − P)/10 − (P − 20)/5 = 0,5` ⟶ `170 − 3P = 5` ⟶ **P = 55 €**, con producción 7 y consumo 7,5. La renta del contingente crece a (55 − 30) × 0,5 = **12,5 millones**.

Conclusión: **el arancel se afloja cuando el mercado crece, el contingente aprieta**. Por eso la OMC prohíbe con carácter general las restricciones cuantitativas y tolera los aranceles.

La Unión Europea utiliza mucho una figura intermedia, el **contingente arancelario**: hasta una cantidad determinada el producto entra con derecho reducido o nulo, y a partir de ahí se aplica el derecho pleno. No cierra la frontera, pero gradúa la protección, y su gestión —por orden de llegada o mediante certificados— es competencia de las autoridades aduaneras.

Las **barreras no arancelarias** son hoy el obstáculo dominante, precisamente porque las arancelarias se negociaron a la baja durante ocho rondas del GATT. Su rasgo común es que **no aparecen en ninguna tarifa** y su efecto restrictivo es difícil de medir:

- **Normas técnicas y de calidad**: homologaciones, certificaciones, requisitos de seguridad o de eficiencia energética, exigencias de etiquetado e idioma. Cuando responden a un objetivo legítimo son perfectamente lícitas, y el problema aparece cuando se diseñan **a la medida del producto nacional**.
- **Medidas sanitarias y fitosanitarias**: controles veterinarios, límites de residuos, cuarentenas, listas de establecimientos autorizados. Es el terreno más conflictivo del comercio agroalimentario.
- **Trámites y formalidades aduaneras**: multiplicación de documentos, valoraciones discrecionales, inspecciones físicas sistemáticas, horarios de despacho limitados, aduanas de entrada obligatorias. El coste no es el derecho, es el **tiempo**: cada día de retención en frontera equivale a un porcentaje del valor de la mercancía, y en productos perecederos o en cadenas de suministro ajustadas puede ser prohibitivo.
- **Reglas de origen**: al exigir un porcentaje mínimo de contenido regional para acceder a la preferencia, se convierten en un instrumento de protección encubierta.
- **Contratación pública** reservada a proveedores nacionales y **ayudas** condicionadas al uso de insumos internos.
- **Restricciones voluntarias a la exportación**: el país importador convence al exportador de que limite él mismo sus ventas. Es un contingente disfrazado en el que la renta se la queda íntegramente el exportador extranjero, lo que explica que aceptase «voluntariamente». Los acuerdos de esta naturaleza están prohibidos desde la Ronda Uruguay.

6. Subvenciones a la exportación, *dumping* y defensa comercial

La **subvención a la exportación** es la imagen invertida del arancel: el Estado paga al exportador la diferencia entre el precio interior y el internacional, o le rebaja el coste por

vía fiscal o financiera. Sus efectos son igualmente encadenados: el precio interior del bien **sube** hasta el nivel del precio mundial más la subvención (el productor no venderá dentro más barato de lo que le rinde vender fuera), de modo que el consumidor nacional **pierde** dos veces —paga más caro el producto y financia la subvención con sus impuestos—, el productor gana, y el saldo es **negativo con seguridad**, sin que aparezca ninguna recaudación que compense: aquí el Estado no ingresa, **gasta**. La pérdida de eficiencia es la suma de los dos triángulos habituales *más* el coste presupuestario de subvencionar unidades que se venden por debajo de su coste de producción. Es el instrumento más difícil de defender de todo el catálogo, y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC lo prohíbe para los productos industriales.

Dumping · precio de exportación inferior al valor normal

> Existe ***dumping*** cuando una empresa vende un producto en el mercado de exportación a un precio **inferior a su valor normal**, entendido como el precio comparable en su mercado interior o, en su defecto, un valor calculado a partir de los costes más un beneficio razonable.

La teoría distingue tres supuestos con consecuencias muy distintas. El *dumping* **esporádico** es un saldo de existencias y apenas causa daño duradero. El *dumping* **persistente** responde a una discriminación de precios estable entre mercados con elasticidades distintas y, siendo incómodo para el productor local, **beneficia** al consumidor importador. El caso que justifica la reacción es el *dumping* **predatorio**: vender a pérdida el tiempo necesario para expulsar a los competidores y subir después el precio desde una posición de dominio. El problema práctico es que las tres modalidades se parecen mucho vistas desde la frontera, y que el procedimiento antidumping se convierte con facilidad en un instrumento proteccionista ordinario a instancia de la industria afectada.

El ordenamiento de la Unión articula la reacción en tres figuras, todas ellas de aplicación por las autoridades aduaneras y todas con la naturaleza de derechos a la importación:

Medida	Presupuesto de hecho	Base normativa de la Unión
Derecho antidumping	*Dumping* de la empresa exportadora, **perjuicio importante** a	Reglamento (UE) 2016/1036

	la industria de la Unión, relación de causalidad e interés de la Unión	
Derecho compensatorio	**Subvención** del país exportador que sea específica y recurrible, más perjuicio, causalidad e interés de la Unión	Reglamento (UE) 2016/1037
Salvaguardia	Aumento **imprevisto** de importaciones que causa o amenaza causar un perjuicio grave, sin que haya práctica desleal alguna	Reglamento (UE) 2015/478

Dos rasgos merecen retenerse. El primero es que las dos primeras medidas exigen una **conducta desleal** y la tercera no: la salvaguardia es una válvula de escape temporal frente a un aumento súbito de importaciones perfectamente lícitas, y por eso suele ir acompañada de compensaciones a los socios afectados. El segundo es la **regla del derecho inferior** que caracteriza a la práctica europea: el derecho se fija en el nivel del margen de *dumping* o en el necesario para eliminar el perjuicio, **el que sea menor**, de modo que la medida repare el daño sin convertirse en una barrera desproporcionada. La investigación la instruye la Comisión y las medidas se adoptan por reglamento, con una vigencia ordinaria de cinco años prorrogable tras un reexamen.

7. Los argumentos proteccionistas y su crítica

Argumento	Formulación	Crítica
Industria naciente	Un sector con costes decrecientes y aprendizaje necesita protección temporal para alcanzar la escala eficiente	El instrumento correcto es una **subvención transitoria y decreciente**, no un arancel: identifica al sector sin castigar al consumidor. Además, la protección **nunca es temporal** en la práctica: crea intereses organizados que la defienden
Defensa nacional	Hay bienes cuyo suministro no puede depender del exterior	Es un argumento **no económico y legítimo en su núcleo**, pero se invoca para sectores enteros con una relación muy remota con la seguridad. Un al-

		macenamiento estratégico o la diversificación de proveedores cuestan menos
Empleo	El arancel sustituye importaciones por producción y puestos de trabajo nacionales	Los empleos se **desplazan**, no se crean: encarece los insumos de las industrias transformadoras y, si hay represalia, destruye empleo exportador. El **coste por puesto conservado** suele ser un múltiplo del salario que se defiende
***Dumping* social**	Competir con países de salarios bajos o normas laborales laxas es competencia desleal	Los salarios bajos acompañan a una **productividad baja**: lo relevante es el coste laboral unitario. Cerrar el mercado no mejora las condiciones de trabajo del exportador, y la política adecuada pasa por cláusulas laborales en los acuerdos comerciales
Sectores estratégicos	Determinadas actividades generan externalidades tecnológicas que interesa retener	La externalidad justifica apoyar la **actividad** (I+D, formación), no cerrar la frontera. Y exige acertar cuál es el sector estratégico, algo que la Administración no sabe mejor que el mercado
Balanza de pagos	El arancel reduce importaciones y corrige el déficit exterior	El desequilibrio exterior es un problema **macroeconómico** de ahorro e inversión. Los instrumentos son el tipo de cambio y la demanda interna, y el arancel solo lo maquilla
Recaudación	El arancel es un tributo fácil de recaudar en la frontera	Válido en economías con administración fiscal débil. En España carece de sentido: hay IVA, y los derechos **son un recurso propio de la Unión**, no un ingreso nacional

El hilo común de todas las críticas es de **teoría de la política económica**: cuando la distorsión que se quiere corregir es interna —un fallo del mercado de capitales, una externalidad de aprendizaje, un ajuste laboral doloroso—, el instrumento eficiente actúa

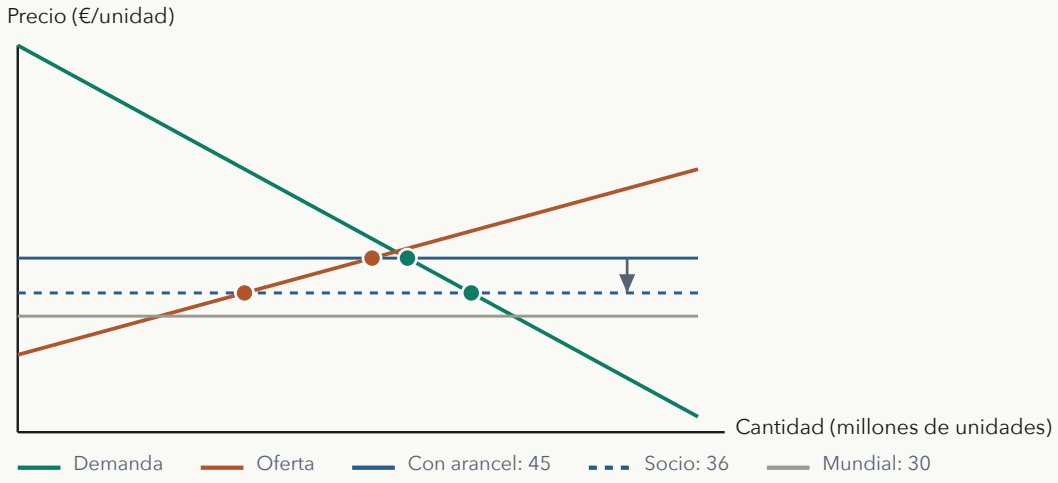
sobre esa distorsión, no sobre el comercio. El arancel es un instrumento indirecto que arrastra dos triángulos de pérdida como peaje.

8. La unión aduanera: creación y desviación de comercio

Creación y desviación de comercio · el resultado ambiguo de Viner

La **creación de comercio** es la sustitución de producción nacional **ineficiente** por importaciones del socio, más baratas. **Aumenta** la eficiencia. La **desviación de comercio** es la sustitución de importaciones del **proveedor mundial más eficiente** por importaciones del socio, más caras pero exentas de arancel. **Reduce** la eficiencia. El efecto neto de una unión aduanera sobre el bienestar es, por tanto, **ambiguo**.

UNIÓN ADUANERA: CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO



Demanda $P = 100 - 10Q$ y oferta $P = 20 + 5Q$. Con arancel de 15 sobre todos, se importa del resto del mundo a $30 + 15 = 45$, con producción 5, consumo 5,5 e importación 0,5. Al formar la unión con el socio, que ofrece a 36 sin arancel, el precio interior baja a 36: la producción cae a 3,2, el consumo sube a 6,4 y la importación pasa a 3,2, toda ella del socio.

EJEMPLO

⑦ **¿Gana España al entrar en la unión aduanera?** Demanda `P = 100 − 10Q`, oferta nacional `P = 20 + 5Q`. Dos proveedores exteriores: el **resto del mundo** vende a 30 y el **futuro socio**, menos eficiente, a 36. Arancel inicial: 15 € para todos.

Paso 1. Antes de la unión. Con arancel, el resto del mundo sale a 45 y el socio a 51: se importa del más barato, a **45**. Producción 5, consumo 5,5, importación 0,5, recaudación 15 × 0,5 = **7,5**.

Paso 2. Después de la unión. El socio entra libre de derechos, a **36**, precio inferior al del resto del mundo con arancel (45). El precio interior baja a 36. Producción: (36 − 20)/5 = **3,2**. Consumo: (100 − 36)/10 = **6,4**. Importación: **3,2**, toda del socio. Recaudación: **0**.

Paso 3. Creación de comercio (ganancia). Triángulo de producción: ½ × (5 − 3,2) × 9 = **8,1**. Triángulo de consumo: ½ × (6,4 − 5,5) × 9 = **4,05**. Total: **+12,15**.

Paso 4. Desviación de comercio (pérdida). Las 0,5 unidades que antes se compraban al proveedor mundial por 30 ahora se compran al socio por 36: 0,5 × (36 − 30) = **−3**. El país paga 3 millones más de recursos reales por la misma mercancía, y esos 3 millones eran antes recaudación.

Paso 5. Saldo. 12,15 − 3 = **+9,15 millones de euros**. La unión conviene. Comprobación por excedentes: el consumidor gana (5,5 + 6,4)/2 × 9 = 53,55; el productor pierde (5 + 3,2)/2 × 9 = 36,9; la Hacienda pierde 7,5. Neto: 53,55 − 36,9 − 7,5 = **9,15**. Si el socio hubiese ofrecido a 43 en lugar de 36, la creación de comercio habría sido mucho menor y la desviación mayor: el resultado se invierte.

El instrumento normativo de gestión es el **Código Aduanero de la Unión**, el Reglamento (UE) n.º 952/2013, plenamente aplicable desde el 1 de mayo de 2016 junto con sus reglamentos delegado y de ejecución. De él interesan aquí cuatro piezas. La **clasificación**, mediante la **nomenclatura combinada** de ocho cifras, ampliada a diez en el **TARIC** —el arancel integrado de la Unión, que a la partida añade todas las medidas aplicables: derechos

convencionales, preferencias, contingentes, antidumping, suspensiones, prohibiciones y restricciones—. El **valor en aduana**, cuyo método principal es el valor de transacción del artículo 70, con los métodos secundarios del artículo 74 cuando aquel no es aplicable. El **origen**, preferencial o no preferencial, del que depende el tipo aplicable. Y el nacimiento de la **deuda aduanera**, que en la importación se produce con el despacho a libre práctica y cuyo deudor es, en primer término, el declarante. Los tres elementos —clasificación, valor y origen— son los que determinan la cuota, y son también, por eso mismo, el terreno natural de la comprobación aduanera y de la regularización posterior al despacho.

RECUERDA

Uno. El arancel en un país pequeño produce siete efectos en cadena: sube el precio interior en la cuantía del derecho, sube la producción, baja el consumo, caen las importaciones por los dos lados, el Estado recauda `t × importaciones`, gana el productor y pierde el consumidor **más** de lo que ganan los otros dos juntos. El saldo neto es la suma de los **dos triángulos**. **Dos.** La pérdida del consumidor se descompone siempre en cuatro áreas: **excedente del productor + recaudación + triángulo de producción + triángulo de consumo**. Si la cuenta no cierra, hay un error de cálculo. **Tres.** El contingente iguala al arancel en precios y cantidades, pero la **renta** va a quien tiene la licencia y no al Tesoro, y aprieta más cuando el mercado crece. **Cuatro.** Los derechos **antidumping** y **compensatorios** exigen práctica desleal, perjuicio, causalidad e interés de la Unión; la **salvaguardia**, no. Y en la Unión rige la **regla del derecho inferior**. **Cinco.** La unión aduanera tiene efecto **ambiguo**: creación de comercio a favor, desviación en contra. Y en la Unión Europea el arancel común y la política comercial son **competencia exclusiva**, gestionada por el **Código Aduanero de la Unión** y liquidada en la aduana española por la AEAT como **recurso propio tradicional**.

TEMA 23

Epígrafe 3 — La balanza de pagos y el tipo de cambio

1. La balanza de pagos: concepto y principios de registro

El comercio internacional se ha analizado hasta aquí en términos reales: qué producir, qué comprar fuera y qué ocurre cuando un arancel se interpone. Queda la vertiente financiera de esas mismas operaciones. Cada camión que cruza La Jonquera con maquinaria alemana, cada turista que paga una noche en Benidorm, cada dividendo que una filial española remite a su matriz francesa y cada euro que un fondo de pensiones neerlandés coloca en deuda del Tesoro mueve un **cobro o un pago frente al exterior**. La contabilidad que ordena todos esos flujos es la **balanza de pagos**.

Balanza de pagos · todas las operaciones con el exterior

> La **balanza de pagos** es el **registro estadístico sistemático** de todas las **transacciones económicas** realizadas durante un **período determinado** entre los **residentes** de una economía y los **residentes del resto del mundo**.

Cuatro palabras de esa definición hacen todo el trabajo, y deben desmenuzarse antes de entrar en la estructura.

«Registro estadístico», no contable. La balanza de pagos no es la contabilidad de una empresa ni la de un Estado: es una **síntesis estadística** elaborada a partir de declaraciones, encuestas y registros administrativos. En España la elabora y publica el **Banco de España**, con periodicidad mensual y junto a la **Posición de Inversión Internacional (PII)**, en cumplimiento de las funciones estadísticas que le atribuye su Ley de Autonomía (Ley 13/1994) y del marco de la Ley 19/2003, sobre el régimen jurídico de los movimientos de capitales y de las transacciones económicas con el exterior. La información primaria llega, en buena medida, de la obligación que tienen los residentes de declarar al Banco de España

sus operaciones y saldos con no residentes (la conocida declaración de la *Encuesta de Transacciones Exteriores* y el formulario de saldos), regulada por circular del propio Banco. Que sea una estimación explica algo que veremos al final: la partida de **errores y omisiones**.

«Transacciones», no solo pagos. Pese al nombre, la balanza no registra pagos sino **operaciones económicas**. Se anota la exportación cuando la mercancía cambia de manos, no cuando el cliente transfiere el dinero. El principio aplicable es el de **devengo**: la transacción se imputa al momento en que se produce el **cambio de propiedad económica**, con independencia de la fecha de cobro. Por eso una venta a crédito aparece dos veces: como exportación de bienes en la cuenta corriente y como aumento de un activo frente al exterior (un crédito comercial) en la cuenta financiera.

«Residentes». El criterio delimitador **no es la nacionalidad ni la moneda**, sino la **residencia**: se considera residente la unidad —persona, empresa, administración— cuyo **centro de interés económico predominante** se sitúa en el territorio económico del país. Una filial española de una multinacional alemana es **residente en España**, la sucursal de un banco español en Londres es **no residente**. Un ingeniero español destinado tres años en Chile deja de ser residente español a efectos estadísticos, y el dinero que envíe a su familia será una **remesa** (transferencia corriente recibida por España). Este criterio, y no otro, decide si una operación entra o no en la balanza.

«Período». La balanza es una magnitud **flujo**, referida a un intervalo (mes, trimestre, año). Su contrapartida **stock** es la Posición de Inversión Internacional, que mide en una fecha dada los activos y pasivos financieros frente al exterior. Los flujos financieros de la balanza son, precisamente, una de las causas de variación de esa posición: la otra son las revalorizaciones y los tipos de cambio.

Sobre estos cuatro pilares se levanta la regla técnica que da coherencia al conjunto.

Principio de partida doble · toda transacción se anota dos veces

> Cada transacción con el exterior genera **dos anotaciones de igual importe y signo contrario** en la balanza de pagos. Por construcción, la **suma algebraica de todas las anotaciones es cero**: la balanza de pagos, *en su conjunto*, **siempre está cuadrada**.

De aquí se sigue el malentendido más frecuente del tema, que debe desactivarse de entrada.

MATIZ

Decir que «la balanza de pagos española está en déficit» es, en rigor, una incorrección. La balanza **total** nunca está en déficit ni en superávit: cuadra siempre, por la partida doble. Lo que puede tener saldo positivo o negativo es una **cuenta** o una **sub-balanza** —la cuenta corriente, la balanza comercial, la de servicios—. Cuando en los periódicos se lee «déficit exterior», se está hablando de la **cuenta corriente**, no de la balanza de pagos.

Se añaden dos convenciones más de valoración: las operaciones se registran a **precios de mercado**, y el comercio de bienes se valora **FOB** (*free on board*, en la frontera del exportador) tanto en la exportación como en la importación, de modo que los fletes y seguros del transporte internacional se llevan a la balanza de **servicios** y no inflan artificialmente la de mercancías. La unidad de cuenta en España es el **euro**, y las operaciones en otras divisas se convierten al tipo de cambio de la fecha de la transacción.

El manual de referencia es el **Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional del Fondo Monetario Internacional, sexta edición (MBP6)**, en vigor en España desde 2014 y armonizado con el Sistema de Cuentas Nacionales y con el marco estadístico del Banco Central Europeo. Todo lo que sigue usa su nomenclatura, que es la que emplean el Banco de España, el INE y el enunciado de cualquier examen actualizado.

2. La estructura de la balanza de pagos

El MBP6 agrupa las transacciones en **tres cuentas** —corriente, capital y financiera— más una partida de ajuste. La lógica del reparto es sencilla: la cuenta corriente recoge lo que **consume o renta** el período, la de capital las transferencias y activos no producidos que alteran el **patrimonio** sin ser financieros, y la financiera los **activos y pasivos** frente al exterior.

Cuenta	Componentes (MBP6)	Ejemplo español típico

Cuenta corriente	Bienes · Servicios · Renta primaria · Renta secundaria	Venta de aceite a Italia · noche de hotel a un turista alemán · intereses de deuda pagados a no residentes · remesas de emigrantes
Cuenta de capital	Transferencias de capital · Activos no financieros no producidos	Fondos europeos de cohesión · venta de una marca o de un derecho de emisión
Cuenta financiera	Inversión directa · Inversión de cartera · Derivados financieros · Otra inversión · Activos de reserva	Compra de una empresa portuguesa por un grupo español · adquisición de letras del Tesoro por un fondo extranjero · préstamo interbancario · oro monetario
Errores y omisiones	Partida de cierre	Diferencia estadística

MATIZ

La frontera entre renta secundaria y cuenta de capital no está en quién paga, sino en para qué. Una subvención europea que financia gasto corriente agrícola es **renta secundaria** (cuenta corriente); un fondo europeo que financia una depuradora es **transferencia de capital** (cuenta de capital). Ambas llegan de Bruselas, pero solo la primera entra en el saldo corriente.

La cuenta financiera registra las operaciones que crean o cancelan **activos y pasivos frente al exterior**, clasificadas por **naturaleza funcional**:

- **Inversión directa**: la que persigue una **relación duradera** y una capacidad de influir en la gestión; el umbral convencional es el **10 % del capital con derecho a voto**. Incluye los beneficios reinvertidos.
- **Inversión de cartera**: valores negociables (acciones, bonos, participaciones en fondos) adquiridos **sin ánimo de control**.
- **Derivados financieros y opciones de compra de acciones por parte de empleados**: se registran de forma separada porque no son ni deuda ni participación en el capital.
- **Otra inversión**: el cajón residual, y con todo muy voluminoso: préstamos, depósitos, créditos comerciales, efectivo.

- **Activos de reserva**: los **activos exteriores disponibles y controlados** por la autoridad monetaria para intervenir en el mercado de divisas y atender necesidades de financiación. Comprenden **oro monetario**, **derechos especiales de giro (DEG)**, la **posición de reserva en el FMI** y las **divisas convertibles**. En la zona del euro se reparten entre el Banco de España y el Banco Central Europeo.

El **signo** de la cuenta financiera es el punto donde más se tropieza. El MBP6 la presenta **en términos netos de adquisición**:

Saldo de la cuenta financiera · activos menos pasivos

> **Saldo de la cuenta financiera = variación neta de activos frente al exterior − variación neta de pasivos frente al exterior.**
>
> Un saldo **positivo** significa que el país **acumula activos exteriores netos**, es decir, **presta al resto del mundo**. Un saldo **negativo** significa que se **endeuda** con él.

Cierra el cuadro la partida de **errores y omisiones**, que no es una cuenta económica sino un **ajuste estadístico**. Como las tres cuentas se estiman con fuentes distintas —aduanas, encuestas de turismo, declaraciones financieras—, la identidad de la partida doble no se cumple en los datos observados, y la diferencia se anota en esta rúbrica. Su magnitud es un **indicador de calidad** de la estadística: si crece de forma persistente, algo se está midiendo mal (típicamente movimientos de capital no declarados).

3. La relación entre los saldos: capacidad o necesidad de financiación

Puesto que el total cuadra, los saldos de las cuentas están **atados entre sí**. Ésta es la identidad central que relaciona los saldos.

Identidad fundamental · corriente y capital igualan a financiera

> **Saldo cuenta corriente + Saldo cuenta de capital + Errores y omisiones = Saldo cuenta financiera.**

> La suma de los saldos corriente y de capital se denomina **capacidad de financiación** de la nación si es **positiva**, y **necesidad de financiación** si es **negativa**.

La lectura económica es transparente. Si un país vende al exterior (bienes, servicios, rentas, transferencias) más de lo que compra, obtiene un **excedente** que necesariamente ha de colocar fuera: comprando empresas, valores, concediendo préstamos o acumulando reservas. Eso es **capacidad de financiación**, y aparece como cuenta financiera positiva. Si compra más de lo que vende, la diferencia solo puede cubrirse **vendiendo activos o endeudándose**: es **necesidad de financiación**, con cuenta financiera negativa. No hay tercera vía. Un déficit corriente **no se «paga»**: se **financia**.

EJEMPLO

⑧ **Cuadre de la balanza de pagos.** Balanza de pagos simplificada de una economía, en miles de millones de euros. Se pide comprobar que cuadra y calcular los errores y omisiones.

Rúbrica	Ingresos	Pagos	Saldo
Bienes	400	430	**−30**
Servicios (turismo 55, resto 20)	140	65	**+75**
Renta primaria	35	55	**−20**
Renta secundaria	20	35	**−15**
Cuenta corriente			**+10**
Cuenta de capital (fondos europeos)	7	2	**+5**
Capacidad de financiación			**+15**

Cuenta financiera observada: inversión directa **+6**, inversión de cartera **+3**, otra inversión **+2**, derivados **+1**, activos de reserva **+2**. Saldo de la cuenta financiera $= 6 + 3 + 2 + 1 + 2 =$ **+14**.

Paso 1. Capacidad de financiación = saldo corriente + saldo de capital = +10 + 5 = **+15**. **Paso 2.** Aplicamos la identidad: 15 + Errores y omisiones = 14, de donde **Errores y omisiones = −1**. **Paso 3.** Comprobación: 10 + 5 − 1 = 14. ✓

Lectura. El país tiene **capacidad de financiación** de 15: presta al resto del mundo. Lo hace acumulando 12 de activos privados netos y 2 de reservas oficiales. El signo positivo del saldo corriente convive con una **balanza comercial deficitaria** en 30, compensada por unos servicios muy superavitarios: exactamente el perfil de la economía española.

El perfil exterior español tiene además un rasgo estructural. Durante décadas España presentó **déficit corriente crónico**, que se agravó hasta cotas históricas en los años previos a 2008 alimentado por el auge del crédito y de la construcción: la necesidad de financiación llegó a superar el 9 % del PIB, y su contrapartida fue la entrada masiva de capital extranjero, sobre todo vía deuda bancaria. La crisis obligó a un ajuste brusco y desde 2012, con la excepción del año del confinamiento, la economía española presenta **superávit por cuenta corriente**, en el entorno del 2-3 % del PIB. La composición es siempre la misma: **déficit de bienes** (energía y bienes de equipo), **fuerte superávit de servicios** (turismo y, cada vez más, servicios no turísticos), **déficit de renta primaria** por los intereses y dividendos que se pagan sobre el pasivo exterior acumulado, y **déficit de renta secundaria**.

La consecuencia patrimonial de ese giro es lo que de verdad importa. Los superávits sostenidos permiten **reducir la Posición de Inversión Internacional neta negativa**, que llegó a rondar el 100 % del PIB y se ha ido recortando hasta situarse en torno a la mitad de esa cifra. La cuenta corriente determina así el aumento o la reducción de la deuda neta del país frente al resto del mundo.

RECUERDA

Cuenta corriente + cuenta de capital = **capacidad (+) o necesidad (−) de financiación** = saldo de la cuenta financiera (salvo errores y omisiones). Déficit corriente equivale, sin excepción, a **endeudarse o vender activos** frente al exterior.

4. El tipo de cambio nominal y las dos formas de cotizar

Todo lo anterior supone que los euros se cambian por dólares, yenes o libras a algún precio. Ese precio es el **tipo de cambio**, y es la variable de precio más importante de una economía abierta: aparece en la factura del importador, en el margen del exportador, en el rendimiento del inversor y en la contabilidad del banco central.

Tipo de cambio nominal · precio de una moneda en otra

El **tipo de cambio nominal** es el **precio de una moneda expresado en unidades de otra moneda**.

La dificultad es puramente de notación, pero cuesta caro en un examen porque el mismo tipo puede escribirse de dos maneras inversas:

Forma de cotizar	Definición	Ejemplo	Una subida del número significa
Cotización directa (o «precio»)	Unidades de **moneda nacional** por **una unidad de moneda extranjera**	0,87 € por 1 dólar	La moneda nacional **pierde** valor
Cotización indirecta (o «volumen»)	Unidades de **moneda extranjera** por **una unidad de moneda nacional**	1,15 dólares por 1 euro	La moneda nacional **gana** valor

El Banco Central Europeo publica sus tipos de referencia en **cotización indirecta**: el euro es siempre la **moneda base** y se dice «1 euro = 1,15 dólares». Hay que acostumbrarse a

esa convención, porque es la que se lee a diario, pero también saber leer la contraria: son recíprocas (1 / 1,15 = 0,8696 € por dólar).

Sobre esa base se construyen cuatro términos que el enunciado de cualquier tema de economía internacional da por sabidos.

Apreciación y depreciación · el mercado mueve el precio

> Se llama **apreciación** al **aumento del valor** de una moneda frente a otra, y **depreciación** a su **disminución**, cuando el movimiento lo produce el **libre juego de la oferta y la demanda** en un régimen de tipos **flotantes**.
>
> Se reservan los términos **revaluación** y **devaluación** para el aumento o la disminución del valor de una moneda **decidida por la autoridad** que fija su paridad, en un régimen de tipos **fijos**.

La distinción no es un pedantismo: revaluación y devaluación son **actos de política económica**, con fecha, porcentaje y decisión formal. Apreciación y depreciación son **resultados de mercado**. La peseta se **devaluó** tres veces entre septiembre de 1992 y mayo de 1993, en pleno derrumbe del Sistema Monetario Europeo, mediante decisiones acordadas con los socios comunitarios. El euro, en cambio, se **aprecia** o se **deprecia** frente al dólar cada mañana, sin que nadie lo decida.

EJEMPLO

Una empresa de Girona importa maquinaria de Estados Unidos por **100.000 dólares**. Cuando firma el pedido, el tipo es de **1,20 dólares por euro**. Cuando llega la mercancía y se despacha en aduana, el euro se ha **depreciado** hasta **1,05 dólares por euro**. ¿Cuánto le cuesta la demora?

Concepto	Con 1,20 $/€	Con 1,05 $/€	Diferencia
Valor en aduana (100.000 $ ÷ tipo)	83.333,33 €	95.238,10 €	+11.904,77 €
IVA a la importación (21 %)	17.500,00 €	20.000,00 €	+2.500,00 €

Desembolso total	**100.833,33 €**	**115.238,10 €**	**+14.404,77 €**

Paso 1. El importe en euros de una factura en dólares es 100.000 ÷ e, con *e* en dólares por euro. Con e = 1,20: 100.000 / 1,20 = **83.333,33 €**. Con e = 1,05: 100.000 / 1,05 = **95.238,10 €**. **Paso 2.** El encarecimiento relativo es 1,20 / 1,05 − 1 = **+14,29 %**. Nótese que el euro se ha depreciado un 1,05 / 1,20 − 1 = **−12,5 %**, y que ambos porcentajes **no coinciden**: son inversos, no simétricos. **Paso 3.** La base imponible del **IVA a la importación** se determina sobre el valor en aduana, de modo que la depreciación arrastra también la cuota que se ingresa a la AEAT: de 17.500 € a 20.000 €, **2.500 € más** de IVA soportado (deducible, pero desembolsado).

Moraleja. Una depreciación **abarata las exportaciones** medidas en moneda extranjera y **encarece las importaciones** medidas en moneda nacional. La empresa importadora pierde; la exportadora, gana.

El tipo que aparece en el ejemplo es un tipo **al contado** (*spot*): el que rige en la compraventa de divisa con entrega inmediata. Junto a él funciona un **mercado a plazo** (*forward*), en el que hoy se pacta el tipo al que se comprará o venderá la divisa en una fecha futura. La diferencia entre el tipo a plazo y el de contado es el **margen forward**: hay **prima** cuando la divisa cotiza más cara a plazo que al contado y **descuento** cuando cotiza más barata.

Ese mercado permite **cubrir el riesgo de cambio**. El importador que dentro de unos meses tendrá que pagar en divisa **compra la divisa a plazo** y fija hoy su coste en euros; el exportador que cobrará en divisa **la vende a plazo** y asegura hoy los euros que recibirá. En ambos casos el resultado deja de depender de cómo se mueva el tipo entre tanto. La empresa de Girona del ejemplo anterior, de haber comprado a plazo al firmar el pedido los 100.000 dólares al tipo de 1,20, habría desembolsado los 83.333,33 € previstos y los 14.404,77 € de sobrecoste que le trajo la depreciación no se habrían producido.

5. El tipo de cambio real y el tipo de cambio efectivo

El tipo nominal no dice, por sí solo, si un país es competitivo. Si el euro se deprecia un 10 % frente a la libra pero los precios españoles suben un 10 % más que los británicos, la ventaja se ha evaporado. Lo que mide la competitividad-precio es el **tipo de cambio real**.

Tipo de cambio real · nominal corregido por los precios

> **TCR = e · (P* / P)**, donde *e* es el tipo de cambio nominal en **cotización directa** (unidades de moneda nacional por unidad de moneda extranjera), *P* el nivel de precios **interno** y *P** el nivel de precios **externo**.
>
> El TCR expresa **cuántas unidades del bien nacional hay que entregar por una unidad del bien extranjero**: es un **precio relativo**, no una cotización.

Con esta escritura, un **aumento** del TCR es una **depreciación real**: los productos nacionales se abaratan en términos relativos y el país **gana** competitividad. Un descenso es una **apreciación real** y una pérdida de competitividad. El TCR puede moverse por dos vías: la **nominal** (que en una unión monetaria está cerrada frente a los socios) y la de **precios y costes**, que es la única palanca que le queda a España frente al resto de la zona del euro. De ahí la insistencia en la moderación de los **costes laborales unitarios**: es la «devaluación interna» de la que tanto se habló entre 2010 y 2014, un intento de depreciar realmente sin poder depreciar nominalmente.

Un país no comercia con un solo socio, y por eso las estadísticas trabajan con **índices agregados**:

- El **tipo de cambio efectivo nominal (TCEN)** es una **media geométrica ponderada** de los tipos nominales frente a las monedas de los principales socios comerciales, con **pesos** proporcionales a su participación en el comercio exterior del país.
- El **tipo de cambio efectivo real (TCER)** es el mismo índice corregido por los **diferenciales de precios o de costes**. Es el indicador que publican el Banco de España, la Comisión Europea y el FMI para juzgar la competitividad de una economía.

MATIZ

Cuidado con el signo del TCER en las publicaciones oficiales. Casi todas lo construyen desde la **cotización indirecta** de la moneda nacional, de manera que una **subida** del índice indica **apreciación real** y **pérdida** de competitividad, justo lo contrario de lo que sugiere la fórmula TCR = e·P*/P escrita arriba. Antes de interpretar un gráfico hay que leer cómo se ha definido el eje.

6. Los regímenes de tipo de cambio

Decidir cómo se determina el tipo de cambio es una de las elecciones fundamentales de política económica. Las opciones forman un **continuo**, de la rigidez absoluta a la flexibilidad total.

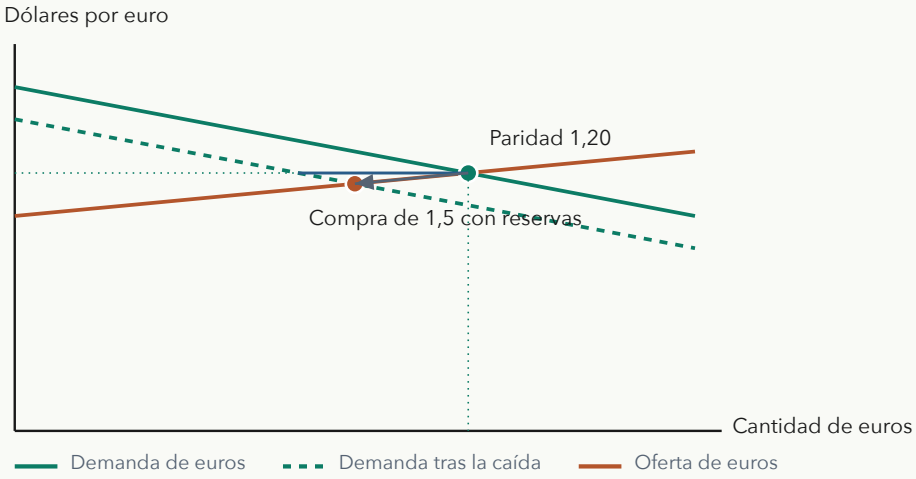
Régimen	Cómo se determina el tipo	Papel del banco central	Ejemplos
Unión monetaria	Desaparece el tipo bilateral: hay una sola moneda	Política monetaria única	La **zona del euro**
Caja de conversión	Paridad fija por ley con respaldo íntegro en reservas	Renuncia a emitir discrecionalmente	Hong Kong; Argentina 1991-2001
Tipo fijo con banda	Paridad central y márgenes de fluctuación	Interviene para defender la banda	El SME antes del euro; el **MTC II** de la corona danesa
Flotación intervenida («sucia»)	Lo fija el mercado, pero el banco central lo suaviza	Interviene de forma discrecional, sin compromiso público	Mayoría de emergentes
Flotación limpia	Solo la oferta y la demanda de divisas	No interviene	El euro frente al dólar, en principio

Cada extremo tiene su precio. El **tipo fijo** aporta **certidumbre** al comercio y a la inversión y sirve de ancla antiinflacionista, pero obliga a subordinar la política monetaria a la defensa de la paridad y expone al país a **ataques especulativos** si el mercado duda de que las reservas alcancen. El **tipo flotante** deja libre la política monetaria y ajusta automáticamente los desequilibrios exteriores, a cambio de **volatilidad** y de un riesgo de cambio que

las empresas han de cubrir. Por detrás late el llamado **trilema** o **trinidad imposible**: no se pueden tener a la vez **tipo de cambio fijo**, **libertad de movimientos de capital** y **política monetaria autónoma**, hay que renunciar a una de las tres. La zona del euro renunció a la tercera para los Estados miembros, y la trasladó al Banco Central Europeo.

Defender un tipo fijo consiste, materialmente, en **operar en el mercado de divisas**: comprar la propia moneda con reservas cuando se debilita, venderla acumulando reservas cuando se fortalece. La mecánica se aprecia sobre el propio mercado.

EL MERCADO DE DIVISAS Y LA INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL



Con demanda de euros $e = 1{,}60 - 0{,}10Q$ y oferta de euros $e = 1{,}00 + 0{,}05Q$ el equilibrio libre está en $Q = 4$ y $e = 1{,}20$ dólares por euro. Si la demanda cae a $e = 1{,}45 - 0{,}10Q$, el nuevo equilibrio sería $Q = 3$ y $e = 1{,}15$. Para sostener la paridad de 1,20 el banco central ha de comprar los 1,5 euros de exceso de oferta (4 ofrecidos frente a 2,5 demandados) vendiendo reservas de dólares.

La **demanda de euros** procede de quien necesita euros: importadores extranjeros de productos españoles, turistas que vienen, inversores que compran activos en euros. Es **decreciente**, porque un euro más caro encarece todo lo español. La **oferta de euros** procede de los residentes que quieren divisas: importadores españoles, turistas que salen, inversores que compran fuera. Es **creciente**, porque un euro más caro abarata lo extranjero y anima a venderlo. Si con tipo fijo la demanda cae, aparece un **exceso de oferta** de moneda nacional; el banco central debe **comprarla** entregando reservas, y esas reservas son finitas. Ahí está el punto débil de todo régimen fijo, y la razón de que las crisis cambiarias terminen casi siempre en devaluación.

Toda intervención en el mercado de divisas mueve, de paso, la **base monetaria**: comprar divisas para frenar la apreciación de la moneda propia inyecta moneda nacional y **expande** la base, mientras que vender divisas para sostener la paridad **reabsorbe** moneda nacional y la contrae. La **intervención esterilizada** neutraliza ese efecto con una **operación de mercado abierto de signo contrario** —vender deuda pública para retirar la liquidez que la compra de divisas había inyectado, o comprarla para reponer la que la venta había drenado —, de modo que el banco central defiende el tipo **sin alterar** la cantidad de dinero en circulación. Es el intento de conciliar la intervención cambiaria con la autonomía monetaria que el trilema declara incompatibles; pero solo funciona de forma **limitada y temporal**, porque las reservas y el margen para colocar deuda son finitos y, si el desequilibrio de fondo persiste, la presión del mercado acaba imponiéndose.

7. Las teorías del tipo de cambio: paridad del poder adquisitivo y paridad de intereses

¿Hay un nivel «correcto» del tipo de cambio? Dos familias de teorías ofrecen respuestas: una mira a los **bienes**, la otra a los **activos financieros**.

Ley del precio único · un bien, un precio

> En ausencia de costes de transporte, aranceles y barreras, un **bien idéntico** debe tener el **mismo precio** en todos los mercados una vez expresado en una misma moneda: $\mathbf{P = e \cdot P^*}$.

Paridad del poder adquisitivo absoluta · el tipo iguala las cestas

> El tipo de cambio de equilibrio es el que **iguala el poder adquisitivo** de las dos monedas: $\mathbf{e = P / P^*}$, con e en unidades de moneda nacional por unidad de moneda extranjera y P, P^* los precios de una **misma cesta** de bienes en cada país.

Paridad del poder adquisitivo relativa · manda el diferencial de inflación

La **variación** del tipo de cambio nominal tiende a compensar el **diferencial de inflación**: la moneda del país con mayor inflación se **deprecia** en la cuantía de ese diferencial. En términos aproximados, $\Delta e \approx \pi - \pi^*$.

EJEMPLO

Una misma cesta de la compra cuesta **12,00 €** en España y **13,80 dólares** en Estados Unidos. El mercado cotiza el euro a **1,25 dólares por euro**. La inflación esperada es del **2 %** en España y del **4 %** en Estados Unidos.

Paso 1. Paridad absoluta. Expresada en dólares por euro, el tipo que iguala el poder adquisitivo es el cociente entre el precio extranjero y el nacional: 13,80 $ / 12,00 € = **1,15 dólares por euro**. **Paso 2. Comparación con el mercado.** El euro cotiza a 1,25, por encima de su paridad: 1,25 / 1,15 − 1 = **+8,70 %**. El euro está **sobrevalorado** un 8,7 % frente al dólar según la PPA, o lo que es igual, la cesta española resulta un 8,7 % más cara vista desde Estados Unidos. **Paso 3. Paridad relativa.** Si en Estados Unidos los precios suben un 4 % y en España un 2 %, la paridad se desplaza: 1,15 × (1,04 / 1,02) = **1,1725 dólares por euro**, es decir, el euro debería **apreciarse** un **+1,96 %** ≈ el diferencial de inflación de 2 puntos.

Lectura. La PPA no predice el tipo de cambio de mañana —a corto plazo los mercados financieros mandan—, pero sí orienta sobre su **tendencia a largo plazo** y sobre si una moneda está caro o barata.

La PPA falla sistemáticamente a corto plazo, y por buenas razones: muchos bienes **no son comerciables** (una peluquería en Cuenca no compite con una de Ohio), hay **aranceles y costes de transporte**, las cestas de consumo **difieren** entre países y existe el llamado efecto Balassa-Samuelson, por el cual los países más productivos tienen niveles de precios más altos en servicios. De ahí que en el corto plazo la explicación dominante sea financiera.

Paridad cubierta de intereses · el seguro no deja arbitraje

> Si dos activos idénticos en riesgo se denominan en monedas distintas y el riesgo de cambio se **cubre con un seguro de cambio a plazo**, el diferencial de tipos de interés debe igualar la **prima o descuento del tipo a plazo**: **$(1 + i) = (1 + i^*) \cdot (F / S)$**, donde S es el tipo de contado y F el tipo a plazo (en moneda nacional por unidad extranjera).

Paridad descubierta de intereses · el diferencial anticipa la depreciación

> Sin cobertura, la igualdad se sostiene sobre la **expectativa** de tipo de cambio: **$i \approx i^*$ + depreciación esperada de la moneda nacional**. La moneda de un país con tipos de interés altos se espera que se **deprecie**.

La paridad **cubierta** se cumple en la práctica con notable exactitud, porque su incumplimiento abriría un **arbitraje sin riesgo** que los operadores explotarían en segundos. La **descubierta** se incumple con frecuencia, porque incorpora una expectativa y una **prima de riesgo**: los inversores exigen algo más por asumir el riesgo de cambio, y ahí nacen las estrategias de acarreo de divisas que tan mal acaban cuando el tipo se mueve de golpe.

> **MATIZ**
>
> Las dos paridades responden a preguntas distintas y no compiten. La **PPA** explica el tipo de cambio de **largo plazo** a partir de los precios de los bienes. La **paridad de intereses** explica los movimientos de **corto plazo** a partir de la rentabilidad de los activos. Un examen que pregunte por el efecto inmediato de una subida de tipos del Banco Central Europeo espera la segunda, no la primera.

8. El equilibrio de la balanza de pagos y los mecanismos de ajuste

Si la balanza siempre cuadra, hablar de su «equilibrio» exige precisar el sentido de la palabra.

Equilibrio de la balanza de pagos · sostenible sin financiación forzada

> Una balanza de pagos está en **equilibrio** cuando el saldo por **cuenta corriente** es financiable de forma **sostenible y voluntaria** por los mercados, sin recurso a la pérdida de **reservas**, a restricciones sobre los pagos exteriores ni a ajustes bruscos de la demanda interna.

Un **déficit corriente** no es, por tanto, un pecado. Puede ser perfectamente racional: un país joven, con buenas oportunidades de inversión y escaso capital, hace bien en **importar ahorro** del exterior para financiar inversión productiva que después generará las exportaciones con que devolverlo. El déficit se vuelve **problema** cuando es persistente, cuando financia **consumo** o inversión de escaso valor añadido y cuando se cubre con **deuda a corto plazo** fácilmente reversible. La experiencia española de 2008-2012 es el manual de esa distinción.

Los mecanismos automáticos. Con **tipo de cambio fijo**, el ajuste opera por dos vías clásicas. La **monetaria** —el mecanismo que describió Hume para el patrón oro—: el déficit drena reservas, contrae la oferta monetaria, hace bajar los precios internos y devuelve competitividad. La **de renta**: el déficit implica una demanda exterior neta negativa, que reduce la renta nacional y, con ella, las importaciones. Ambos funcionan, pero al precio de **deflación y desempleo**. Con **tipo de cambio flexible**, el ajuste se concentra en el precio de la divisa: un déficit corriente significa exceso de oferta de moneda nacional en el mercado de divisas, la moneda se **deprecia**, se abaratan las exportaciones, se encarecen las importaciones y el saldo se corrige sin sacrificar renta.

Los instrumentos de política económica. Cuando los automatismos no bastan, o son demasiado lentos, se recurre a dos familias:

Tipo de política	Qué hace	Instrumentos	Coste
Reducción del gasto	Contrae la **absorción interna** para que caigan las importaciones	Política fiscal restrictiva, política monetaria restrictiva	Menor renta y más desempleo
Desviación del gasto	Redirige el gasto **hacia los bienes nacionales** sin reducirlo	Devaluación, aranceles y contingentes, moderación de costes	Inflación importada, represalias comerciales

Política de oferta	Mejora la competitividad **no** vía precios	Formación, I+D, energía, tamaño empresarial	Resultados a largo plazo

El enfoque de la absorción ordena todo lo anterior en una identidad de una sola línea, y es la formulación más elegante del tema.

Enfoque absorción · el saldo corriente es ahorro menos inversión

> De la identidad de la renta $\mathbf{Y = C + I + G + (X - M)}$ se sigue que $\mathbf{X - M = Y - (C + I + G) = Y - A}$, donde *A* es la **absorción interna**. Equivalentemente, $\mathbf{X - M = S - I}$: el **saldo corriente** es la diferencia entre el **ahorro nacional** y la **inversión**.

La consecuencia para el debate público es directa: un **déficit corriente significa que el país absorbe más de lo que produce**, o lo que es igual, que **ahorra menos de lo que invierte**. Cualquier política que pretenda corregirlo tiene que actuar sobre uno de los dos términos: **aumentar la producción** o **reducir la absorción**. Una devaluación que no vaya acompañada de contención del gasto interno se traduce simplemente en más inflación, porque la mayor demanda de bienes nacionales choca contra una oferta que no ha crecido.

La curva J y la condición Marshall-Lerner. Incluso una devaluación bien acompañada no mejora el saldo de inmediato ni con seguridad.

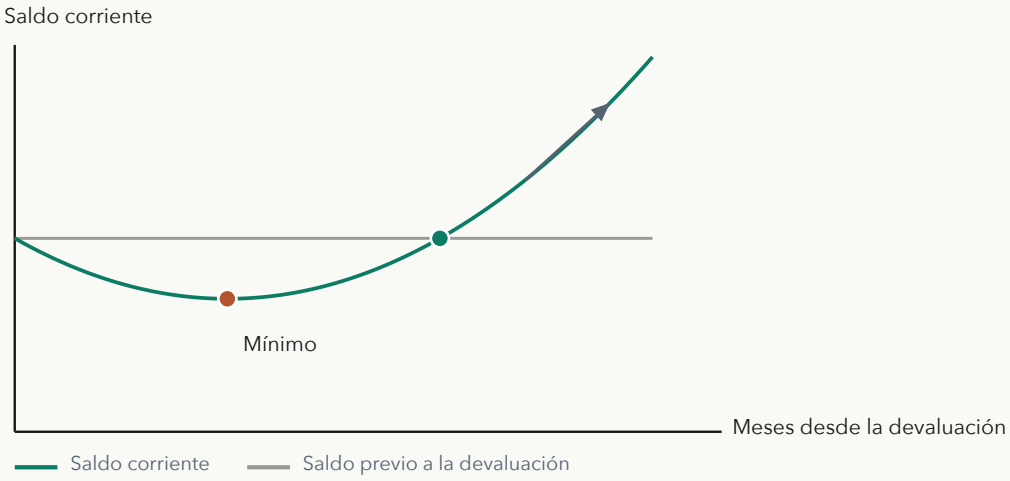
Condición Marshall-Lerner · las elasticidades han de sumar más de uno

> Una devaluación mejora el saldo por cuenta corriente *solo si* la **suma de las elasticidades-precio** de la demanda de exportaciones y de importaciones, en valor absoluto, es **mayor que la unidad**: $\mathbf{|\varepsilon_x| + |\varepsilon_m| > 1}$.

La razón es de aritmética elemental. La devaluación tiene dos efectos opuestos: un **efecto precio** que empeora el saldo, porque las importaciones se encarecen inmediatamente en moneda nacional, y un **efecto cantidad** que lo mejora, porque se venden más exportaciones y se compran menos importaciones. El segundo domina al primero *únicamente* si las cantidades reaccionan lo bastante, y eso es lo que mide la suma de elasticidades. A corto

plazo las elasticidades son **bajas** —los contratos están firmados, las cadenas de suministro no se reorganizan en un trimestre, los turistas ya han reservado—, de modo que el efecto precio manda y el saldo **empeora** antes de mejorar. Ese perfil temporal es la **curva J**.

LA CURVA J: EL SALDO CORRIENTE TRAS UNA DEVALUACIÓN



Se dibuja el saldo $s(t) = 2 + 0{,}1t^2 - 0{,}5t$ frente a la referencia horizontal $s = 2$, que es el saldo previo a la devaluación. El saldo empeora hasta el mes 2,5, donde alcanza su mínimo de 1,375, recupera el nivel de partida en el mes 5 y llega a 3,875 en el mes 7,5.

RECUERDA

Cuatro ideas cierran el epígrafe. **Primera**: la balanza de pagos total cuadra siempre; lo que tiene saldo son sus cuentas. **Segunda**: cuenta corriente + cuenta de capital = capacidad o necesidad de financiación = cuenta financiera, salvo errores y omisiones. **Tercera**: lo que mide la competitividad no es el tipo nominal sino el **real**, y en una unión monetaria solo se mueve por precios y costes. **Cuarta**: un déficit corriente es, por identidad contable, **ahorro menor que la inversión**, corregirlo exige producir más o absorber menos, y la devaluación —donde es posible— solo funciona si se cumple **Marshall-Lerner** y se acepta atravesar la parte descendente de la **curva J**.

TU OPOSICIÓN, EN UNA APP

El temario que tienes en las manos cobra vida en la app Persevera, con todo para estudiarlo:

tests · psicotécnicos · flashcards con repaso espaciado · supuestos

cursos · simulacros · mapas mentales · tutor IA · planificador

7 días de prueba · Suscripción sin permanencia: cancelas cuando quieras.

APP STORE
para iPhone y iPad

GOOGLE PLAY
para Android

EN LA WEB
app.perseveraoposiciones.com

© 2026 Persevera Oposiciones · Edición 2026

DEL MISMO EQUIPO

Eroodite — Estudia cualquier cosa con IA

Persevera es para tu oposición. **Eroodite, para todo lo demás**: tu carrera universitaria, otras oposiciones o cualquier material que caiga en tus manos. Sube tus apuntes, PDFs, vídeos de YouTube o fotos y su inteligencia artificial te crea al momento exámenes, fichas de repaso, resúmenes y mapas mentales. Con un tutor con IA que resuelve dudas —hasta las que le haces una foto—, repaso espaciado y modo concentración.

Tus apuntes, listos para estudiar en segundos. Empieza gratis.

APP STORE
para iPhone y iPad

GOOGLE PLAY
para Android

Eroodite · Brooks & Oo