

U.D. 11: EL COMERCIO INTERNACIONAL

*“- ¿Por qué se viste con prendas extranjeras?- preguntó el judío.
- Las viste porque son mejores.”*

N.GOGOL., *Tarás Bulba.*

- 1.- FACTORES EXPLICATIVOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL
- 2.- VENTAJA ABSOLUTA
- 3.- VENTAJA COMPARATIVA
- 4.- POLÉMICA LIBRECAMBIO-PROTECCIONISMO
- 5.- MEDIDAS PROTECCIONISTAS
- 6.- LA BALANZA DE PAGOS: ESTRUCTURA Y SALDOS
- 7.- EL TIPO DE CAMBIO DE UNA MONEDA
- 8.- EL MERCADO DE DIVISAS
- 9.- LOS TIPOS DE CAMBIO FLEXIBLES
- 10.- LOS TIPOS DE CAMBIO FIJOS

1.- FACTORES EXPLICATIVOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Los países participan en el comercio por que les resulta provechoso, varias pueden ser las razones:

- **DIVERSIDAD EN LAS CONDICIONES DE PRODUCCIÓN** de los diferentes países en cuanto a clima, recursos naturales, capital físico y humano y tecnología.
- **DIFERENCIAS EN LOS GUSTOS** por ejemplo puede que una parte de los consumidores españoles les guste el diseño de los productos textiles franceses
- **EXISTENCIA DE ECONOMÍAS DE ESCALA** en determinadas actividades donde los costes medios decrecen conforme aumenta la producción y el CI permite la producción en masa.

2.- VENTAJA ABSOLUTA (A. Smith)

PRODUCTO	ESPAÑA	FRANCIA
1 unidad de alimentos	1 hora de trabajo	2 horas de trabajo
1 unidad de manufacturas	2 horas de trabajo	1 hora de trabajo

España posee VA en la producción de alimentos y Francia en la producción de manufacturas ⇒ España se especializará en la producción de alimentos y Francia en la de manufacturas.

Si suponemos que en cada país se emplean 100 horas de trabajo

PRODUCCIÓN	SIN INTERCAMBIO	CON INTERCAMBIO
ESPAÑA		
Alimentos	50	100
Manufacturas	25	-----
FRANCIA		
Alimentos	25	-----
Manufacturas	50	100
PRODUC TOTAL	150	200

Spto: los 2 países destinan la mitad de horas a cada producto

¡Gracias al comercio internacional ha sido posible aumentar la producción de los 2 bienes sin utilizar más fuerza de trabajo!

3.- LA VENTAJA COMPARATIVA (D. Ricardo)

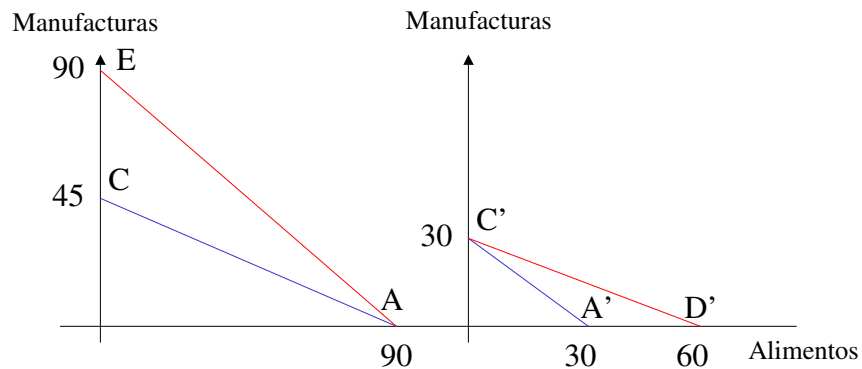
Los países se especializarán en la producción de los bienes que puede fabricar con un costo relativamente menor

Producto	España	Francia
1 unidad alimentos	1 hora de trabajo	3 horas de trabajo
1 unidad manufac	2 horas de trabajo	3 horas de trabajo

España tiene VA en la producción de ambos bienes pero Francia tiene VC en la producción de manufacturas.

Si en cada país se trabajan 90 horas:

	ESPAÑA			FRANCIA	
Posibilidades de producción	Alimentos	Manufact	Posibilidades de producción	Alimentos	Manufact
A	90	0	A'	30	0
B	50	20	B'	15	15
C	0	45	C'	0	30



Si ambos países se aíslan su FPP serán AC y A'C' al igual que su curva de posibilidades de consumo. Pero si España se especializa en la producción de alimentos y Francia en la de manufacturas las posibilidades de consumo se amplían en las áreas ACE y D'A'C'

Antes del Comercio Internacional el trabajador español tenía que trabajar 1 hora para conseguir una unidad de alimentos y 2 horas para obtener 1 unidad de manufacturas pero gracias al Comercio Internacional puede obtener 1 unidad de manufacturas trabajando menos de 2 horas en la producción de alimentos e intercambiando éstos por manufacturas francesas.

La Teoría de la Ventaja Comparativa ayuda a saber cual será la dirección del comercio pero la especialización de los países en la realidad es parcial y no total.

4.- POLÉMICA LIBRECAMBIO-PROTECCIONISMO

Si el comercio internacional tiene tantas ventajas ¿por qué se escuchan con tanta frecuencia argumentos contrarios a las importaciones?

Los argumentos más relevantes en la polémica son los siguientes:

⇒ **INDUSTRIA NACIENTE**

Protección frente a empresas maduras extranjeras hasta su consolidación en el mercado que le permita competir en condiciones de igualdad evitando la fragilidad inicial (argumento utilizado en EEUU, Alemania y Canadá en s. XVIII y XIX)

⇒ **PROTECCIÓN FRENTE A LAS IMPORTACIONES
COMO PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES**

Asegurando el mercado interno a las empresas nacionales permitimos que aprovechen las **economías de escala** y se conviertan en potenciales exportadoras (parecido al anterior sustituyendo las economías de aprendizaje por las economías de escala.

⇒ **ANTI-DUMPING**

Hacer frente a empresas que venden a precios inferiores en el exterior (incluso estos pueden ser inferiores a los costes de producción) que en el mercado interno. Aunque beneficien a los consumidores de los países importadores pueden llevar a la ruina la industria nacional.

⇒ **DEFENSA FRENTE A BAJOS SALARIOS O
PROTECCIÓN DE EMPLEO**

Protección frente al “dumping social” que efectúan países que producen a bajo coste gracias a bajos salarios y/o condiciones laborales y sociales mínimas.(Ej: productos chinos)

⇒ **VENTAJAS DE DIVERSIFICACIÓN**

La especialización inducida por el CI produce una vulnerabilidad excesiva del país ante, por ejemplo, contracciones de la demanda (y/o ↓ P) en los mercados mundiales. (Ej: países de “monocultivo”)

⇒ **DESPLAZAR LA RELACIÓN DE INTERCAMBIO O ARGUMENTO DEL PODER DE MERCADO**

En el caso de un país grande la imposición de un arancel puede mejorar la RRI (P exportación / P importación) debido a la presión a la baja sobre el precio mundial del artículo importado que supone la reducción de importaciones del país que impone el arancel.

⇒ **DESPLAZAMIENTO DE RENTAS**

En los sectores en que existe competencia imperfecta se producen beneficios extraordinarios para los productores por lo que los gobiernos tienen incentivo para que sean “sus” empresas las que los obtengan frente a las empresas extranjeras. (Ej: Airbus (UE) y Boieng (EEUU))

⇒ **ARGUMENTOS NO ECONÓMICOS (POLÍTICOS)**

Aplicados a sectores estratégicos como la defensa nacional (armamento, munición, etc) También ha sido esgrimido referido a la importancia del “autoabastecimiento” alimentario en la UE.

⇒ **EXTERNALIDADES POSITIVAS**

Conveniencia de proteger sectores, actividades o industrias que generan unos beneficios que se extiendan al conjunto del país. Por ejemplo: industria de alta tecnología

⇒ **POLÍTICA REGIONAL**

Defender una industria tradicional aunque en declive o ya no competitiva que es particularmente importante para una región o comarca (caso inverso al de la industria naciente).

⇒ **ESCASEZ DE DIVISAS**

Art. 12 y 18B del GATT contemplan esta situación.

⇒ **RESPUESTA AL ‘COMERCIO NO EQUITATIVO’**

Prácticas de gobiernos extranjeros consideradas desleales que pueden falsear la competencia: por ejemplo subsidios a sus industrias (directamente a la exportación, o indirectos vía I+D, etc)

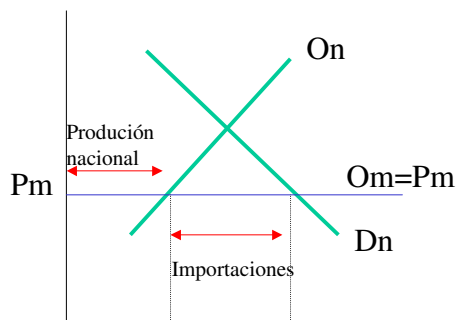
CONCLUSIÓN: A pesar que el CI beneficia a los consumidores y a los productores de los bienes que se exporten, los productores de los bienes que se importan y sus trabajadores salen perjudicados. Aunque a nivel global:

ganancias > pérdidas

Las ganancias están muy repartidas pero las pérdidas se concentran en grupos muy concretos que dejan oír su voz mas que los beneficiados.

5.- MEDIDAS PROTECCIONISTAS

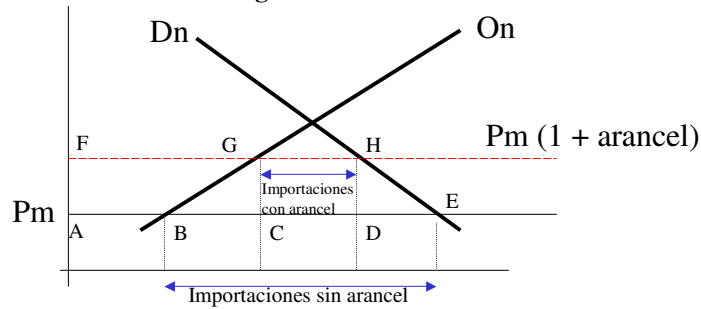
A R A N C E L E S



Un **arancel** es un impuesto que el gobierno exige a los productos extranjeros con objeto de elevar su precio de venta en el mercado interno y, así, “proteger” los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes mas baratos.

$P_{nacional} = P_{mundial}(1 + arancel)$

Efecto del arancel: \uparrow P mercado nacional
 \downarrow cantidad consumida
 \uparrow cantidad ofrecida productores nacionales
 \uparrow ingresos arancelarios del Estado



GHDC: ingresos arancelarios para el Estado
 FHEA: Aumento de coste para los consumidores
 FGBA: Aumento de beneficios para los productores

CONTINGENTES: son restricciones cuantitativas que los Gobiernos imponen a la importación de determinados bienes extranjeros, es decir, se limita la cantidad que se puede importar cualquiera que sea su precio.

EFFECTOS: \downarrow Importaciones \rightarrow \uparrow P nacional respecto a los precios del resto del mundo

Permiten conocer con seguridad la cantidad de importaciones cosa que no ocurre en el caso de los aranceles donde los importadores pueden adquirir cualquier cantidad siempre que paguen el arancel.

BARRERAS NO ARANCELARIAS

Regulaciones administrativas que discriminan en contra de los bienes extranjeros y a favor de los nacionales, ejemplos:

- procedimientos aduaneros complejos y costosos
- recurso a normas de calidad y sanidad muy estrictas...

El establecimiento de aranceles contravienen el espíritu de los acuerdos económicos internacionales por lo que a menudo se adoptan este otro tipo de medidas.

SUBVENCIONES A LA EXPORTACIÓN

Son ayudas a los fabricantes nacionales de determinados bienes para que puedan exportarlos a precios menores y mas competitivos. Estas medidas estimulan la producción nacional y el empleo, pero también tienen su coste social ya que las empresas producen a un coste superior al que pagan los extranjeros por los bienes nacionales.

6.- LA BALANZA DE PAGOS

Documento contable que registra sistemáticamente el conjunto de transacciones económicas de un país con el resto del mundo durante un periodo de tiempo determinado, generalmente un año.

Para su confección se utiliza el método de la **partida doble** por lo que su saldo final está siempre equilibrado.

$$\text{Cuenta corriente} + \text{Cuenta de capital} + \text{Cuenta financiera} + E \text{ y } O = 0$$

“EL EQUILIBRIO CONTABLE NO IMPLICA EQUILIBRIO ECONÓMICO”

Podemos agrupar aquellos saldos cuyo comportamiento deseamos examinar y considerar que los restantes son partidas financiadoras de los agrupados.

Cuenta corriente { Saldo Balanza Comercial
Saldo de servicios
Saldo de rentas
Saldo de transferencias corrientes

Saldo $c/c = 0$ equilibrio

Saldo $c/c < 0$ déficit

Saldo $c/c > 0$ superávit

Capacidad (+) o Necesidad (-) = Saldo Cuenta Corriente + Saldo Cuenta capital de financiación

CAPACIDAD DE FINANCIACIÓN equivale a un préstamo al resto del mundo, registrado a través de la cuenta financiera.

NECESIDAD DE FINANCIACIÓN equivale a recibir un préstamo del resto del mundo contabilizado en la cuenta financiera.

Tasa de cobertura es la proporción del valor de las importaciones que pueden pagarse con las exportaciones en un periodo de tiempo.

$$T_c = (X / M) \times 100$$

Relación Real de Intercambio cociente entre los precios de exportación e importación

$$RRI = (IP_X / IP_M) \times 100$$

CUENTA CORRIENTE			
	Ingresos	Pagos	Saldo
1. Mercancía	Exportaciones	Importaciones	
2. Servicios	Exportaciones	Importaciones	
3. Rentas	Entradas	Salidas	
4. Transferencias corrientes	Entradas	Salidas	
Cuenta corriente			
CUENTA DE CAPITAL			
	Ingresos	Pagos	Saldo
5. Capital	Entradas	Salidas	
CUENTA FINANCIERA			
	Variación Pasivos	Variación Activos	VP - VA
6. Inversiones	De extranjeros en el país	De nacionales en el extranjero	
7. Otra inversión	Préstamos obtenidos	Préstamos concedidos	
8. Variación de reservas			
Cuenta financiera			
Errores u omisiones			

7.- EL TIPO DE CAMBIO DE UNA MONEDA

El **tipo de cambio** (tc) de una moneda nacional con respecto a otra extranjera mide el número de unidades de la moneda extranjera que se intercambian por una unidad de la moneda nacional.

Si 1 euro = 1,25 dólares

→ tc del euro con respecto al dólar = 1,25 (dólares por euro)

→ tc del dólar con respecto al euro = 0,8 (euros por dólar)

*Si aumenta el tc la moneda se **aprecia** y si disminuye el tc la moneda se **deprecia***

1 kg de arroz = 2 euros ⇒ **1 kg de arroz = 2 euros x 1,25 = 2,5 dólares**

1 kg de naranjas = 3 dólares ⇒ **1 kg de naranjas = 3 dólares / 1,25 = 2,4 euros**

8.- EL MERCADO DE DIVISAS

Los mercados en que se intercambian unas monedas por otras se llaman **mercados de divisas**.

Demandar € = estar dispuesto a cambiar \$ (u otra divisa) por €

Ofrecer € = estar dispuesto a cambiar € por \$ (u otra divisa)

Demandan €

- 1.- Los **exportadores**
 - a) de mercancías ◊ cobran en \$ y desean cambiarlos por €
 - b) de servicios ◊ los turistas que visitan Europa desean cambiar \$ por €
- 2.- Los residentes en el extranjero que realizan una **inversión** financiera en Europa ◊ desean cambiar \$ por los € que necesitan

Ofrecen €

- 1.- Los **importadores**
 - a) de mercancías ◊ deben pagar la mercancía en \$, por lo que desean cambiar € por \$
 - b) de servicios ◊ los turistas europeos que visitan EEUU desean cambiar € por \$
- 2.- Los residentes en Europa que realizan una **inversión** financiera en el extranjero ◊ desean cambiar € por los \$ que necesitan para comprar los activos.

LA DEMANDA DE EUROS

Será mayor cuanto mayores sean las exportaciones y las entradas de capitales extranjeros en Europa. Podemos definirla así:

D^a euros = D^a euros (Precios nacionales, Precios extranjeros,
efecto negativo efecto positivo
tipo de cambio, Renta extranjera, diferencia entre el tipo de
ef. negativo ef. positivo efecto positivo
interés interior y el extranjero)

LA OFERTA DE EUROS

Depende positivamente de las importaciones y de las salidas de capitales financieros hacia el extranjero. Podemos definirla así:

O euros = O euros (Precios nacionales, Precios extranjeros,

efecto positivo *efecto negativo*

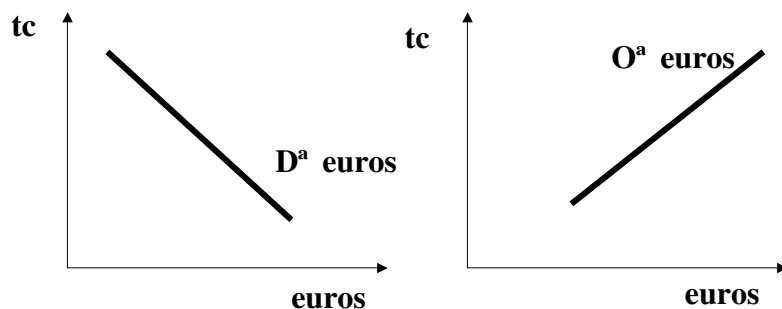
Tipo de cambio, Renta nacional, diferencia entre el tipo de

ef. positivo *ef. positivo* *efecto negativo*

interés nacional y el extranjero)

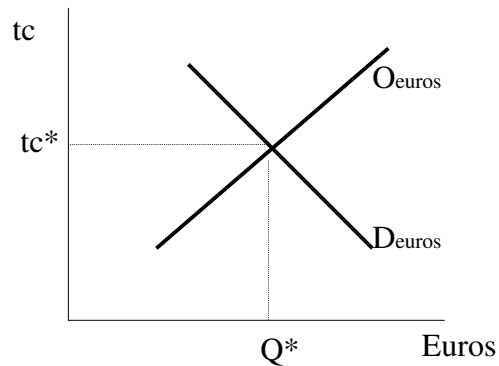
La **curva de demanda de euros** es la relación entre la cantidad demandada de euros y el tipo de cambio del euro cuando todas las demás variables de las que depende permanecen constantes (*ceteris paribus*). Esta relación es decreciente ya que al aumentar el tipo de cambio se reducen las exportaciones europeas (puesto que se encarecen) y ello lleva a una caída de la demanda de euros. La curva se desplazará cuando se alteran las variables restantes.

La **curva de oferta de euros** es la relación entre la cantidad ofrecida de euros y el tipo de cambio del euro cuando todas las demás variables de las que depende permanecen constantes (*ceteris paribus*). Esta relación es creciente ya que al aumentar el tipo de cambio aumentan las importaciones europeas (puesto que se abaratan) y ello lleva a un aumento de la oferta de euros. La curva se desplazará cuando se alteran las variables restantes.



9.- LOS TIPOS DE CAMBIO FLEXIBLES

Se dice que existe un sistema de **tipos de cambio flexible** cuando los mercados de divisas son libres y el tipo de cambio puede fluctuar guiado por las fuerzas de la oferta y la demanda.



10.- LOS TIPOS DE CAMBIO FIJOS

En el sistema de tc fijos, el banco emisor interviene cuando el tc se sale de una banda de fluctuación establecida. El banco emisor interviene vendiendo euros para evitar la apreciación de la moneda y comprando euros para evitar la depreciación. Si el desequilibrio es permanente, las autoridades pueden elevar la banda de fluctuación (**revaluación**) o rebajarla (**devaluación**).

