

UNIDAD 7

Comercio Internacional

Objetivo

Al finalizar la unidad, el alumno:

- Comprenderá porqué el comercio internacional es un intercambio de excedentes.
- Examinará el comportamiento del comercio internacional entre las naciones.
- Identificará las ventajas que representan para un país el intercambio de productos con otras naciones.
- Distinguirá la diferencia que existe entre ventaja comparativa y ventaja absoluta.
- Comprenderá el concepto de especialización en la actividad productiva de los países.
- Analizará las ventajas y desventajas del libre comercio y del proteccionismo.
- Identificará los principales instrumentos de la política fiscal para regular el Comercio Internacional.

Guía de aprendizaje

1. ¿Qué es el comercio internacional?
2. ¿Qué papel juega la división del trabajo en el comercio internacional?
3. ¿Por qué decimos que el comercio internacional se realiza con excedentes?
4. ¿Cómo se establece el intercambio de excedentes ?
5. ¿Qué ventajas representa para los países el comercio internacional?
6. ¿En qué consiste la teoría de la ventaja comparativa?
7. ¿Cómo se identifica a la ventaja absoluta de un país?
8. ¿Cuáles son los argumentos en contra del libre comercio?
9. ¿Cuáles son las desventajas del proteccionismo?
10. ¿Qué es un arancel?
11. ¿Cuáles son las restricciones arancelarias?
12. ¿En qué consiste un subsidio a las exportaciones?
13. ¿Cuáles son las barreras no arancelarias del comercio internacional?
14. ¿Que es el dumping?
15. ¿Qué son las protecciones sanitarias y fitosanitarias?
16. ¿En que consisten los controles mínimos de calidad?
17. ¿Qué utilidad tienen las medidas ecológicas?
18. ¿En qué consisten las regulaciones técnicas y administrativas?

7.1. El comercio internacional

Por Comercio Internacional entendemos *el intercambio de bienes y servicios entre personas y empresas de diferentes países*.

Este intercambio resulta favorable, pues así pueden aprovecharse los beneficios de la especialización. El mismo efecto que provoca que los individuos se especialicen en aquellas actividades para las que posee un conocimiento, una destreza o una habilidad especial (fenómeno que dió pie al surgimiento del dinero, como podrás recordar), se genera entre los países. Las naciones concentran su aparato productivo en aquellas actividades que les reportan mayor eficacia, mayor efectividad o mayor utilidad. A este fenómeno se le conoce como *especialización internacional del trabajo*.

•Especialización internacional del trabajo

Al igual que la especialización del trabajo provocó la necesidad del intercambio entre individuos, la especialización internacional hace necesario el comercio entre países.

Antes de otra cosa, debemos aclarar que el comercio internacional es un *intercambio de excedentes*. Es decir, lo que un país intercambia con el exterior es aquel remanente de producción que queda luego de haber cubierto la demanda interna. Analicemos este planteamiento.

•Intercambio de excedentes

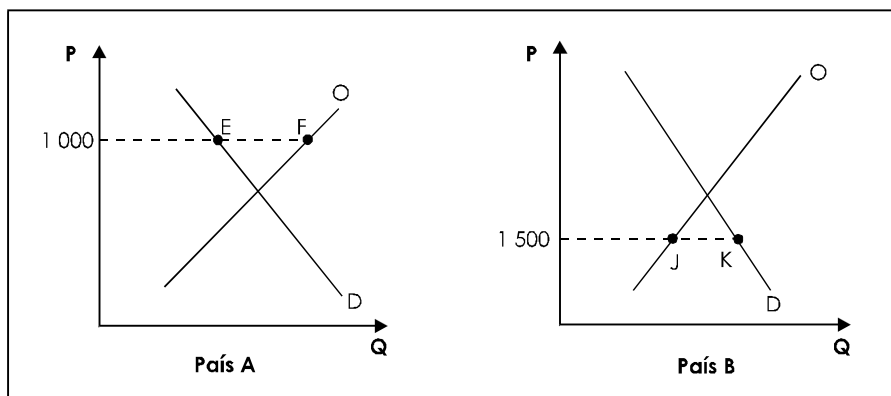
Consideremos el caso de un comerciante de cítricos. Dentro de su país, enfrenta una demanda de 20 toneladas, a un precio de \$1 000 cada una. Su producción es de 25 toneladas. En esta situación, tiene un excedente de $25 - 20 = 5$ toneladas, sin embargo, no puede colocarlas en el mercado interno porque ello reduciría su precio y sus beneficios. Desde luego, pensará

en vender fuera de su país. Supongamos que encuentra un comprador europeo que desea adquirir cítricos a un precio equivalente a \$1 500 por tonelada. Sin duda, nuestro productor acudirá con este comprador. Podemos pensar, seguramente, que decidirá no sólo vender su excedente, sino toda su producción, puesto que el precio es más alto en el extranjero. Sin embargo no debemos olvidar que el comercio internacional genera costos, por ejemplo traslado y seguro, entre otros.

Supongamos que nuestro productor calcula sus costos y encuentra que sólo le es rentable vender sus cítricos en el exterior con un precio de \$1 500 por tonelada, con este precio obtiene las mismas utilidades que si lo vendiera dentro del país. La pregunta es ahora ¿tendrá sentido que intente vender en el extranjero toda su producción? Desde luego que no. Venderá únicamente la producción excedente, pues vender las 25 toneladas no le reportaría beneficios mayores y si, en cambio, le implicaría transacciones y trámites que podría no realizar.

Entonces, los productores colocarán en el exterior aquel monto de mercancías para las que no existe demanda interna al nivel de precio que ellos han establecido.

¿Cómo se realiza el comercio internacional? Consideremos el siguiente par de gráficas:



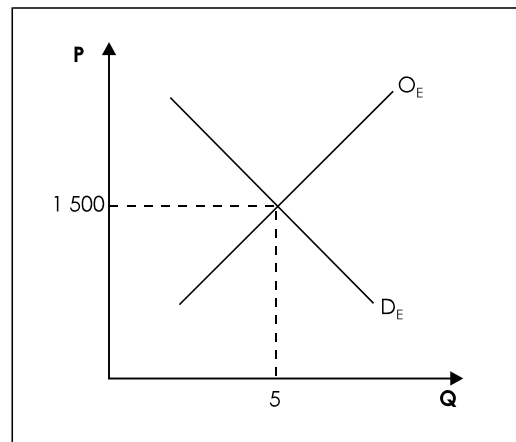
El productor pertenece al país **A**. En ambas gráficas **D** y **O** representan a la Demanda y la Oferta interna de cítricos respectivamente. Dentro de su país, el productor, con un precio de \$1 000 por cada tonelada tiene, dijimos ya, un exceso de oferta de 5 toneladas que, en este caso está representado por el segmento que va de **E** a **F**.

En el país **B**, existe, al precio de \$1 500 por tonelada, un exceso de demanda que se ilustra por el segmento **J - K**.

Si hacemos coincidir en un solo sistema de ejes a la oferta y demanda excedentes, tenemos:

Esta gráfica ilustra el mercado internacional de cítricos. D_E representa la demanda excedente en el país **B** y O_E la oferta excedente en el país **A**. Ambas se equilibran con 5 toneladas a \$1 500 cada una. Este último, será el precio internacional de los cítricos.

El comercio internacional conforma, junto con las Finanzas Internacionales, lo que llamamos Economía Internacional.



7.2. Los beneficios del comercio

Podemos resumir las ventajas que representa para un país comerciar con el exterior en tres aspectos:

Aumento en el número de competidores. Sabemos que, cuando en un mercado existe un productor único de un determinado bien o servicio, éste se encuentra en las condiciones más favorables para fijar el precio y sabemos también que esto representa un costo para el consumidor. Este costo puede reducirse si entran más competidores al mercado, así los consumidores tendrán otras alternativas de compra y, el productor inicial tendrá que reducir su precio si desea continuar en el mercado.

Mediante el comercio internacional es posible que entren a un mercado nuevos participantes, con lo que se promoverá una mayor competencia para que los mercados se comporten más eficientemente.

Disponibilidad de productos. Los países pueden allegarse de recursos y productos de los que no disponen mediante el intercambio internacional. Esto abre la posibilidad de que su población tenga acceso a mayor cantidad de bienes. Por ejemplo, en nuestro mercado se ofrecen camisas de seda China y cosméticos alemanes que no se producen en nuestro país y, si nuestro presupuesto lo permite, estamos también en condiciones de consumirlos.

Economías de escala. Puedes recordar que una economía de escala se presenta cuando es posible, con el aumento del volumen producido, hacer decrecer los costos de producción. Por ejemplo, para producir computadoras, la inversión inicial

requerida es muy elevada. Si se produce una pequeña cantidad, los costos de producción por unidad serán muy altos. Sin embargo, a medida que los volúmenes de producción aumentan, el costo medio disminuye, porque se aprovecha la misma infraestructura para producir más. El acceso a mercados con gran número de consumidores, lo que es posible gracias a las asociaciones y tratados comerciales, resulta un incentivo para aumentar la producción y aprovechar las economías de escala.

El intercambio con el exterior abre la posibilidad de aprovechar economías de escala accediendo a mercados más amplios.

7.3. Ventaja absoluta y ventaja comparativa

El motivo principal por el que los países obtienen ganancias del comercio, además de los vertidos en el apartado anterior, es simple: una sociedad obtiene beneficios si comercia con los productos que elabora mejor, en comparación con otros países. Los individuos las sociedades y las naciones son verdaderamente diferentes entre sí, especialmente en lo que respecta a las capacidades de cada uno en la producción de bienes y servicios. Entonces, aún cuando todos los países están en condiciones de proveerse por sí solos de los bienes y servicios que requieren, es un hecho que se opta por especializarse en el área más conveniente. Esta área recibe el nombre de *ventaja comparativa*.

La ventaja comparativa de cada país se encuentra al elegir la actividad que represente el mínimo costo de oportunidad.

Esta ventaja se asocia con la mayor producción de un bien. Esto es, un país tendrá una ventaja comparativa en la producción de aquel bien del que obtiene una mayor cantidad.

Relacionada con ésta, hay otra ventaja que los países pueden aprovechar: la *ventaja absoluta*.

La ventaja absoluta tiene relación con la eficiencia productiva, es decir, un país tendrá una ventaja absoluta en la producción de aquel bien en el que los insumos sean más productivos; recuerda que productividad es la cantidad de producto obtenida por cada unidad de insumo.

Este par de ventajas pueden identificarse más fácilmente con un ejemplo. Supongamos que dos países producen petróleo y computadoras en las siguientes cantidades:

Hemos tomado como referencia de productividad, al factor trabajo, pero bien pudo emplearse cualquier otro, como el capital o la tierra.

	País 1	País 2
PETROLEO		
Barriles por hora-hombre trabajada	6	1
COMPUTADORAS		
Unidades producidas por hora-hombre trabajada	1	5

Puedes observar que el país 1 obtiene una mayor cantidad de barriles de petróleo por hora-hombre, luego entonces, su *ventaja absoluta* es la producción de petróleo porque en ella los insumos son empleados de manera más eficiente. Además, también podemos darnos cuenta de que este mismo país, produce una mayor cantidad de petróleo que el país 2 de esta forma, su *ventaja comparativa* también está en la producción de petróleo, puesto que en ella obtiene un volumen de producción mayor.

•Ventaja absoluta y ventaja comparativa

Ahora, identifiquemos las ventajas del país 2. Su ventaja absoluta es la producción de computadoras, pues obtiene más computadoras que barriles de petróleo por hora-hombre trabajada. De igual manera, su ventaja comparativa son las computadoras, puesto que obtiene un mayor número de ellas que el país 1.

Planteado el panorama, hagamos ahora algunas consideraciones. Si el país 1 se especializara en la producción de computadoras, que no es su ventaja absoluta, y el país 2 hiciera lo propio en la producción de petróleo, se generaría lo que conocemos como un *costo de oportunidad*, es decir, se perderían algunas oportunidades de producción.

•Costo de oportunidad

Este costo estaría representado por la cantidad de petróleo y de computadoras que deja de producirse. Es decir, se pierden:

6 barriles de petróleo que puede producir el país 1
 - uno que producirá el país 2
 = 5 barriles que dejan de producirse por cada hora-hombre
 +
 5 computadoras que podría producir el país 2
 - una que produce el país 1
 = 4 computadoras que dejan de producirse por cada hora-hombre

El costo de oportunidad es dejar de producir 5 barriles de petróleo y 4 computadoras.

Por el contrario, si el país 1 se especializa en la producción de petróleo, que representa su ventaja absoluta, y el país 2 se dedica a elaborar computadoras, el costo de oportunidad sería menor, veamos:

Un barril de petróleo que deja de producir el país 2
 +
 Una computadora que deja de producir el país 1

En este caso, sólo se pierde un barril de petróleo y una computadora, en comparación con los cinco barriles y las cuatro computadoras que se pierden cuando los países se especializan en las áreas en que son poco eficientes.

Entonces, para minimizar el costo de oportunidad que representa una especialización inadecuada entre países, las naciones deben dedicarse a producir aquellos bienes en los que tienen una ventaja absoluta, es decir, en los que son más productivos.

En estas condiciones, si el país 1 se especializa en la producción de petróleo y el país 2 hace lo propio con la producción de computadoras, la producción mundial de estos dos bienes aumentará, puesto que los producen países que son eficientes en su elaboración. Ambos podrán compartir los beneficios de este incremento en la producción mediante el comercio de esos dos bienes.

7.4. Libre comercio vs. proteccionismo

Existen diversas posiciones respecto de la manera en que un país debe conducir su comercio internacional. Si este debe ser totalmente libre, tanto para la entrada como para la salida de productos, o si debe ser tan restringido o protegido que, prácticamente, la economía se considere cerrada. Esto nos ubica en la discusión entre *libre comercio* y *proteccionismo*.

Entre estos dos niveles existe un sinfín de combinaciones entre las que podemos encontrar a todos los países del mundo.

A este respecto los estudiosos han analizado las ventajas y desventajas de una y otra posición respecto de cuatro aspectos. En seguida, anotamos las más relevantes.

• Empleo en el libre comercio y en el proteccionismo

Empleo. Los partidarios del proteccionismo plantean que cuando una empresa enfrenta la competencia de productos sustitutos de algún bien nacional, elaborados por empresas del exterior, puede sufrir una caída en las ventas porque está en desventaja respecto de ellas, ya sea en productividad, en eficiencia o en algún otro aspecto. Así, tendrá que reducir su producción y, en consecuencia, contratar menor cantidad de trabajo. En este caso, el argumento es que el comercio internacional redujo el empleo en el país en que operaba la empresa que cerró. En tal situación, existirán presiones para que el gobierno proteja la rama industrial en la que sucedió esto, a fin de evitar nuevas pérdidas de empleo.

No obstante, los defensores del comercio libre arguyen que el intercambio comercial también genera nuevos empleos, sobre

todo en las actividades exportadoras del país en cuestión. Aún más, puede conseguir que las empresas nacionales, ante la competencia, incrementen sus niveles de productividad para conseguir competir en igualdad de circunstancias y puede ser que los efectos benéficos se extiendan a los precios, puesto que las nuevas empresas consiguen economías de escala que les permiten ofrecer precios más bajos.

Recursos de un país. Este es uno de los argumentos más fuertes que existen en contra del comercio libre. El razonamiento es que si se compra un producto nacional, en pesos digamos, se fortalece el mercado interno y, en caso contrario, el dinero sale del país para generar ingreso en otras naciones.

•¿Cuál es el argumento más fuerte en contra del libre comercio?

En este caso, el argumento de los partidarios del libre comercio es que ese ingreso es empleado para solventar diversos gastos relacionados con productos que las otras naciones compran al país. De esta forma, el ingreso regresa a la nación cuando ésta realiza exportaciones hacia aquellos países.

Mano de obra nacional. Un argumento sostenido principalmente por las naciones desarrolladas es que, si se realiza el comercio de manera libre, su mano de obra, que devenga salarios elevados, será desplazada por la mano de obra de los países con los que se comercie, toda vez que sus remuneraciones son comparativamente menores. Por ejemplo, si existe libre comercio del factor trabajo con algún país en el que los salarios son bajos, los empresarios, no dudarán en emplear trabajadores extranjeros pues esto hará descender sus costos. En este caso, los trabajadores nacionales están en desventaja para competir con los extranjeros y pedirán a su gobierno alguna medida que garantice que conservarán sus empleos. Desde luego la medida obvia es la prohibición de que los extranjeros tomen un empleo dentro del territorio nacional.

Los partidarios del libre comercio arguyen, empero, que cuando un factor productivo es más caro esto es debido a que, en realidad, es más productivo. Por ejemplo, en Estados Unidos un salario promedio es de 48 dólares diarios, en México el salario mínimo es de 3, sin embargo, su productividad laboral es mayor, sobre todo por la alta tecnificación que les permite mayores rendimientos. En esas condiciones, aun cuando los países desarrollados presenten una desventaja en sus salarios, pueden continuar compitiendo tecnológicamente en la escena internacional.

Diversificación de la economía. Esta parece ser la razón más consistente en contra del comercio internacional libre. Si con él la economía tiende a la especialización, en sus áreas de ventaja absoluta o de mayor ventaja comparativa, en ausencia de éste se verificará el proceso inverso, al no poder allegarse recursos del exterior, tendrán que producirse internamente, con lo que el aparato productivo ofrecerá mayor cantidad de bienes, esto es, se diversificará.

Lo que queda por dilucidar es si la diversificación es un camino adecuado para las economías y si realmente es perniciosa la especialización. Japón, por ejemplo, empeñado en producir su propio arroz para no depender de las importaciones, tiene que producirlo a un costo 6 veces superior que el del mercado mundial, de otro lado, la producción de acero en los países de Europa Occidental suele ser 10 veces más cara que en latinoamérica, por ello las importaciones de acero de Europa no han dejado de experimentar crecimiento.

Además, existen algunos casos en los que la diversificación de la economía es vital, como algunos países monoexportadores africanos, o el caso de México a principios de los ochentas, cuando más del 70% de todas nuestras exportaciones consistían en petróleo y derivados. En esas condiciones, no depender de las fluctuaciones internacionales de los precios petroleros era vital (aunque esta fluctuación fuera benéfica en algunos casos, cuando los precios se incrementaban y se podían obtener beneficios extraordinarios).

Industrias incipientes. Eventualmente, es necesario esperar algunos años para que una industria determinada esté en condiciones de hacer frente a la competencia internacional. ¿Cómo no protegerla? Suele ser la pregunta, sin embargo su contraparte ¿cómo determinar si podrá llegar a ser eficiente en el futuro? Resulta un cuestionamiento difícil de responder. En el caso de países en desarrollo este es uno de los argumentos más utilizados para la protección. Sin embargo, aún existe el problema de determinar hasta cuándo es necesaria esa protección sin que se transforme en un incentivo para la ineficiencia e improductividad.

Competencia desleal. El *dumping* es la estrategia de competencia desleal más empleada. Consiste en que, *temporalmente, una empresa vende su producto a un precio que está debajo de sus costos, con el fin de ganar una porción del mercado, dejar fuera a sus competidores y, así, tener poder sobre los precios.*

El dumping, en realidad, no tiene argumentos a favor, todas las naciones coinciden en que es una competencia desleal. El problema estriba en demostrar su existencia y encontrar las instancias adecuadas para solucionarlo.

7.5. Instrumentos de la política fiscal

Un país tiene a su alcance ciertos instrumentos que le permiten proteger o liberalizar su intercambio con el exterior. Estos instrumentos se integran en dos grandes grupos: las barreras arancelarias y las no arancelarias, cada uno de los cuales consta de varios instrumentos que definiremos a continuación.

Restricciones arancelarias

Un arancel es un gravamen impuesto sobre un bien que cruza una frontera nacional.

Existen diversos tipos de aranceles:

Arancel a las importaciones. Este es el más común, consiste en la imposición del pago de determinado porcentaje sobre el valor de las importaciones. Estos se emplean con el fin de proteger a las industrias nacionales de la competencia de productos de menor precio. Ejemplos son los aranceles que México ha impuesto a las importaciones de juguetes y manufacturas chinas, debido a su ventaja en costos respecto de los productores nacionales, o los que los EE.UU. han impuesto a ciertos productos agrícolas mexicanos.

Arancel a las exportaciones. Este arancel consiste en un porcentaje de gravamen sobre el valor de los bienes exportados. Podría parecer extraño que un país desee restringir sus exportaciones, sin embargo, este es el caso de los países que son monoexportadores, es decir, aquellos en los que un solo producto representa gran porcentaje de sus exportaciones. Estos

países suelen limitar la exportación de ese bien, pues consideran que, al comercializarse en exceso tendería a bajar de precio y, puesto que representa la mayoría de sus ingresos por comercio exterior, no resulta conveniente. Un ejemplo de este caso es Brasil que establece aranceles a la exportación de café, a fin de no permitir que el exceso de oferta provoque un descenso en el precio internacional.

Aranceles específicos. Cuando se fija una cantidad de dinero por cada unidad importada/exportada.

Aranceles prohibitivos. Cuando el arancel es tan alto que iguala o supera el valor de la mercancía comprada con el precio interno, lo que obliga al país a dejar de comprar los bienes importados.

No Prohibitivos. Cuando el arancel no iguala los precios internacionales con los internos y permite un comercio moderado.

Subsidios a las exportaciones. Son un tipo muy especial de aranceles. Consisten en una cuota que aporta el estado a las empresas exportadoras, con el propósito fundamental de ganar competitividad internacional con precios subsidiados que, generalmente, son más bajos que los del mercado mundial.

Barreras no arancelarias

Estas barreras limitan directamente el volumen físico de las importaciones y exportaciones que se realizan. Con ellas, un país puede restringir su comercio internacional u obtener determinados objetivos de precios o cantidades comerciadas.

Las más importantes de estas barreras son las **cuotas**, que consisten en la fijación de un límite mínimo o máximo a la importación/exportación de bienes,

•Cuotas

impuesto por las autoridades hacendarias de un país. El caso más conocido de cuotas son las impuestas por Estados Unidos a los automóviles que el Japón les exporta (*cuota a la importación*) y los límites establecidos por los países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) a las exportaciones de crudo de sus miembros (*cuota a la exportación*).

Además de estas cuotas, existen otras barreras que han tomado fuerza sobre todo por las tendencias mundiales de protección al ambiente. Veamos algunas de ellas.

Protecciones sanitarias y fitosanitarias. Las primeras se refieren a los grados de toxicidad en ciertos productos (por ejemplo, el mercurio en las baterías desechables) y las segundas se refieren al sector agrícola, por ejemplo, las especificaciones en el uso de insecticidas y plaguicidas que pueden hacer tóxico el producto, como el embargo que los EE.UU. mantienen desde hace décadas sobre el aguacate mexicano.

Controles de calidad mínima. Estos consisten en normas que debe cumplir el producto para poder ingresar al territorio nacional. Estas regulaciones son más estrictas sobre todo en los países desarrollados.

Medidas ecológicas. Por medio de éstas se puede sancionar a productores o países que atenten contra los ecosistemas.

Regulaciones técnicas y administrativas. Consisten en especificaciones menores respecto de las características que deben cumplir los empaques de los productos. Por ejemplo, en México es obligatorio que todo producto importado tenga especificaciones en idioma español, de no cumplirse ese requisito, el producto no puede importarse.

Como puedes observar, muchas de las medidas anteriores se encuentran específicamente diseñadas para proteger determinados sectores y se encuentran sujetas a controversias que, en muchos casos, deben dilucidarse en las instancias competentes del Derecho Internacional.