

INTRODUCCIÓN:

La economía internacional en las últimas décadas se viene caracterizando fundamentalmente por 2 cuestiones:

- Importante crecimiento en el comercio internacional q sirve de base a una gran parte de la actividad económica mundial
- Importante n.º de procesos de integración económica que tienen a su vez enorme trascendencia en las relaciones comerciales internacionales

Cada vez son + los países q fundamentan su estrategia de desarrollo en la apertura al comercio internacional convencidos de los efectos beneficiosos q reporta esa apertura en términos de eficiencia en la asignación de los recursos y por tanto en términos de crecimiento económico.

El CI de manera muy resumida esta caracterizado por:

- Tener un crecimiento superior al crecimiento de la producción mundial lo q refleja un proceso de apertura de la eco mundial al ser cada vez mayor el flujo de B y Sv de los países que se destinan al CI (exportaciones) Desde inicios de los años 50 hasta finales de los 90 las exportaciones mundiales reales crecieron a una tasa media anual en términos reales del 6% mientras q la producción creció a una tasa media anual del 4%
- Se está registrando en todas estas ultimas décadas un mayor crecimiento del com de manufacturas q el q experimenta el com de productos primarios (alimentos y minerales) En el periodo antes señalado las exportaciones de productos manufacturados crecieron a una tasa media anual de casi un 8% frente a un crecimiento de casi un 4% del com de alimentos y un 4,4% el de minerales de manera q los productos primarios representaban al inicio de la década de los 50 el 50% del com mundial y a finales de los 90 apenas representaban el 25%.
- Creciente importancia del CI de Sv con la apertura q se viene registrando de los Mercados Nacionales a la competencia exterior en Sv de todo tipo como financieros, de transporte, de tabaco, Sv de profesionales de todo tipo, Sv relacionados con el turismo... sobre todo a partir de 1994 cuando se firman los acuerdos alcanzados en la Ronda de Uruguay celebrada en el seno de Gatt q supuso el surgimiento de un acuerdo general sobre el comercio de Sv.
- El peso fundamental recae sobre los países desarrollados q representan el 70% del com mundial a finales de los años 90, frente a un 30% explicado por los países en vías de desarrollo, q es un 10% inferior al porcentaje q representaban los países en desarrollo en los años 50 y que aun se reducirá en otro 10% si sacamos de entre los países en desarrollo a los denominados países de reciente industrialización como Corea del sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong... Debemos señalar también q los países desarrollados comercian fundamentalmente entre si. De hecho, Europa Occidental envía el 80% de sus exportaciones a otros países desarrollados y un 68% de las exportaciones de la Europa Occidental es absorbido por la propia Europa Occidental. Por el contrario los países menos desarrollados apenas comercian entre si, siendo los países desarrollados sus principales mercados de exportación. El com q se desarrolla entre los propios países desarrollados es fundamentalmente de tipo **intraindustrial**, es decir, un com basado en mercancías muy semejantes, mientras q el com entre los países avanzados y en desarrollo es de tipo **inter industrial**, basado en mercancías muy diferentes suministrando los países desarrollados manufacturas q son la base fundamental de su participación en el com mundial mientras q los países en desarrollo participan con productos primarios.
- Por ultimo parece evidenciarse un deterioro de las relaciones de intercambio (medida por el cociente entre p exportación/p importación) para los países en vías de desarrollo, los cuales se están viendo afectados a l/p por una caída de los precios de los productos primarios en los mercados internacionales.

VENTAJA COMPARATIVA

A los países les resulta beneficioso y necesario participar en el CI debido a:

- Las diferentes condiciones de producción q tienen los países q les llevan a q unos puedan desarrollar unas determinadas actividades productivas mientras q otros no; y esas diferentes condiciones de producción se derivan de la diferente dotación de recursos q tienen los países por las diferentes condiciones climáticas y por las diferentes condiciones de desarrollo TC.
- La existencia de costes decrecientes, es decir, la existencia de actividades en las q se reduce en coste medio a medida q se incrementa la producción. La mejor manera de aprovechar esos costes decrecientes es ampliando la producción y eso lo posibilita si se destina esa producción al mercado internacional.
- Les interesa aun ni sus condiciones de producción fuesen iguales pero si sus ciudadanos tuviesen gustos diferentes y propensiones al consumo diferentes

Estas 3 características expresadas de manera muy resumida son lo q suele denominarse como **FUENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL**.

El principio de la **Ventaja Comparativa** nos dice q cada país se ha de especializar en la producción de aquellos B y Sv q sea capaz de producir de manera + eficiente en términos RELATIVOS q los demás países, es decir, se ha de especializar en aquellas producciones q produzca con un coste RELATIVAMENTE menos q los demás países mientras q importar  aquellos bienes en los q en su producción sea menos eficiente en términos relativos q los demás, o que produzca con un coste relativamente mayor q los demás países. El criterio + eficiente para establecer la especialización a cualquier nivel (nivel de personas, empresas, países) es q cada uno se especialice en las actividades en las q en términos relativos es + eficiente q los demás y ello puede implicar q se especialicen en actividades en las q en términos ABSOLUTOS sea menos eficiente q los demás.

Este principio constituye una base fundamental del CI. En 1817 David Ricardo en su obra “Principios de Economía Política y Tributaria” estableció la teoría de la ventaja comparativa. Señalaba q los países se deben especializar en aquellas producciones en las q gocen de ventaja comparativa. Un país goza de ventaja comparativa en la producción de un bien con respecto a otro país cuando su coste de oportunidad es menor.

***David Ricardo hizo su análisis con 2 países, dos productos, considera q existen rendimientos constantes y mide todos los costes de producción en horas de trabajo.

Supongamos 2 países en la producción de 2 bienes. En cada uno de esos países para producir una unidad de alimentos se requieren las siguientes horas de trabajo:

	1 ALIMENTO	1 TELA
EEUU	2 horas	1 hora
INGLATERRA	10 horas	2 horas

EEUU tiene ventajas comparativas en términos absolutos porq requiere menos horas de trabajo para producir lo mismo, pero si analizamos los **costes de oportunidad** siguiendo el modelo ricardiano:

	1 ALIMENTO	1 TELA
EEUU	2 telas por unidad	0,5 alimentos
INGLATERRA	5 telas por unidad	0,2 alimentos

Según este análisis a ambos países les interesará a q EEUU se especializase en la producción de alimentos xq su coste de oportunidad es menor q el de Inglaterra mientras q Inglaterra se especializase a su vez en la producción de tela xq su coste de oportunidad es menor q el de EEUU. Para ver lo beneficioso q

resultarÃ— a esta especializaciÃ—n y la entrada en funcionamiento del CI tendremos q examinar la producciÃ—n q se alcanza en ambas situaciones, las posibilidades de consumo y lo salarios en tÃ—rminos reales.

Vamos a suponer q en EEUU se disponen de 100 horas de trabajo e Inglaterra 200 horas de trabajo y q en ambos paÃ—ses en situaciÃ—n autÃ—rquica (sin relaciones comerciales) destinaban a cada una esas 2 producciones el 50% de sus horas de trabajo. En esa situaciÃ—n las producciones alcanzadas serÃ—an:

	ALIMENTO	TELA
EEUU	25 unidades	50 unidades
INGLATERRA	10 unidades	50 unidades

Si EEUU dedica 100 h. para alimentos tendrÃ— a 50 unidades de alimentos (especializaciÃ—n)

Si Inglaterra dedica 200 h. a tela producirÃ— a 100 unidades de tela (especializaciÃ—n)

Vamos a suponer q tras la especializaciÃ—n el CI q se desarrolla entre los dos paÃ—ses establece un precio internacional de 4 unidades de tela por unidad de alimento: Normalmente se propone un precio intermedio internacional entre los precios relativos en situaciÃ—n autÃ—rquica de ambos paÃ—ses

Posibilidades de consumo que habÃ—a en cada uno de los paÃ—ses en situaciÃ—n autÃ—rquica y las q habrÃ— tras la especializaciÃ—n:

		Alimentos	Telas	
EEUU	Sin especializaciÃ—n	25	50	
		Con especializaciÃ—n	37,5 de 50	50
	INGLATERRA	Sin especializaciÃ—n	10	50
		Con especializaciÃ—n	12,5 de 50	50

Precio relativo = 4 unidades alimentos/ 1 tela

EEUU â 100 horas

Inglaterra â 200 horas

		Alimentos	Telas	
EEUU	Sin especializaciÃ—n	40	20	
		Con especializaciÃ—n	40 de 50	40
	INGLATERRA	Sin especializaciÃ—n	8	60
		Con especializaciÃ—n	10 de 50	60

InterpretaciÃ—n de datos: Si producimos 40 alimentos consumimos 80 horas. Si EEUU dispone de 100 horas le quedan 20 horas para producir tela x1 hora para cada tela son 20 telas.

Las ganancias q reporta la especializaciÃ—n en el CI las podemos expresar grÃ—ficamente estableciendo en 1Â° lugar las fronteras de posibilidades de producciÃ—n y de consumo q tenÃ—an ambos paÃ—ses en situaciÃ—n autÃ—rquica y la frontera de posibilidades de consumo q cada paÃ—s tiene tras la especializaciÃ—n y el CI. Esta Ã—ltima frontera de consumo se traza a partir del punto de mÃ—xima especializaciÃ—n en cada paÃ—s y aplicando el precio Internacional

No todos los paÃ—ses ganan igual con la especializaciÃ—n y el CI. En este caso la ganancia como se puede visualizar grÃ—ficamente es superior en EE q en Inglaterra. Tras la especializaciÃ—n y el CI gana + quien + alejado tiene su precio, en situaciÃ—n de autarquÃ—a, del precio internacional...

Precio relativo EEUU $\hat{=}$ 2 telas/ 1 alimento

Precio relativo Inglaterra $\hat{=}$ 5 telas/ 1 alimento

Precio internacional $\hat{=}$ 4 telas/ 1 alimento $\Rightarrow$ EEUU está mas alejado $\Rightarrow$ gana +

...hasta el punto q si el CI establece un precio q coincida con el precio q tenía un país en situación autárquica, ese país no gana NADA con la especialización. Todas las ganancias van a parar al otro país. Hay un caso en el q la especialización y el CI no reporta ganancia alguna para ninguno de los países y es cuando se da lo q denominamos como VENTAJAS IGUALES q no es + q en ambos países y en ambas producciones comparando países a países se tienen costes iguales de oportunidad.

En este caso la especialización y el CI no reportan NADA:

			COSTE DE OPORTUNIDAD	
	1 ALIMENTO	1 TELA	1 ALIMENTO	1 TELA
EEUU	2 horas	1 hora	2 telas	0,5 al.
INGLATERRA	4 horas	2 horas	2 telas	0,5 al.
	ALIMENTO		TELA	
EEUU (100 horas)	25 unidades		50 unidades	
INGLATERRA(200 horas)	25 unidades		50 unidades	
	50		100	

Si nos especializamos nunca llegaríamos a obtener un mayor nivel de producción:

+ EEUU $\hat{=}$ alimentos $\hat{=}$ 100 horas $\hat{=}$ 50 alimentos

+ Inglaterra $\hat{=}$ tela $\hat{=}$ 200 horas $\hat{=}$ 100 telas

+ EEUU $\hat{=}$ tela $\hat{=}$ 100 horas $\hat{=}$ 100 telas

+ Inglaterra $\hat{=}$ alimentos $\hat{=}$ 200 horas $\hat{=}$ 50 alimentos

Además tenemos q examinar si se producen ganancias en los salarios reales de ambos países tras la especialización y el CI entendiendo por **salario real el poder adquisitivo de una hora de trabajo**.

Los salarios en situación autárquica en ambos países serían:

	1 ALIMENTO	1 TELA
EEUU	2 horas	1 hora
INGLATERRA	10 horas	2 horas
Salarios Reales	1 ALIMENTO	1 TELA
EEUU	0,5 telas	1 alimento
INGLATERRA	0,1 telas	0,5 alimento

Tras la especialización y CI: Precio internacional $\hat{=}$ 4 telas/alimento

Salarios Reales	1 ALIMENTO	1 TELA
EEUU	0,5 telas	2 alimento
INGLATERRA	0,125 telas	0,5 alimento

Los salarios reales con especialización crecen en ambos países => los trabajadores con las mismas horas de trabajo tienen un mayor poder adquisitivo.

En resumen, con especialización y CI podemos señalar que crece la producción y la renta, crecen las posibilidades de consumo y crecen los salarios reales.

Sin que nadie determine cuáles son las áreas de V. Comparativa de los países si los costos se abren al C. exterior el propio CI establece y potencia las áreas de V. Comparativa de los países porque ese CI provoca el desarrollo de flujos comerciales de las zonas donde los productos son baratos a aquellas otras donde esos mismos productos son + caros, flujos comerciales que los desarrollan los agentes económicos en la búsqueda de ganancia.

Precio relativo EEUU = 2 telas/1 alimento = 0,5 alimentos /1 tela

Precio relativo ING = 5 telas / 1 alimento = 0,2 alimentos/ 1 tela

En este caso estamos viendo la producción de alimentos y su precio es inferior en EEUU que Ing dado que en EEUU por 1 unidad de alim. se obtienen 2 de tela mientras que en Ing por 1 unidad de alim se intercambian 5 de tela. En búsqueda de la ganancia se trasladarán producciones de alim desde EEUU a Ing. La entrada de esas producciones de alim en el Mdo. Ingles provocará una caída del precio de alim en ese mercado y a ese nuevo precio habrá productores ingleses de alim que no puedan competir y tendrán que detraer sus recursos de esa actividad y dedicarlos a otra actividad que cuente con mejores expectativas que es en este caso la producción de tela que puede ser exportado al mercado americano. En este Mdo Americano la caída del precio de la tela con la llegada de producciones de origen ingles obligará a que los productores americanos de tela al no poder competir retiren sus recursos de esa actividad para aplicarlos en la producción de alim. Esos flujos comerciales que se desarrollan en esos países acabarán igualando los precios de cada producto en ambos países y esa igualación normalmente se producirá a un nivel inferior al precio de autarquía del país importador y superior al precio de autarquía del país exportador.

Este análisis de la V. Comparativa lo vamos a completar con un análisis de CI basado en la Oferta y la Demanda.

* Partiendo de la situación de los 2 países a los que hicimos referencia en la producción de alimentos se puede obtener la situación de Inglaterra para los alimentos porque partiendo del Mdo del país + ineficiente en esa producción (Inglaterra) podemos obtener una curva de demanda de importaciones con todos los excesos de demanda que se producen en ese mercado para todos y cada uno de los precios por debajo del precio en equilibrio de situación autarquía al tiempo que partiendo del Mdo + eficiente en esa producción (EEUU) podemos obtener una curva de oferta de exportaciones con todos los excesos de oferta que se producen en ese Mdo para todos y cada uno de los precios por encima del precio en equilibrio en ese país en situación autarquía.

Vamos a examinar ahora que efectos produce sobre el CI en materia de redistribución de excedentes y degeneración de excedentes en ambos países.

Excedente del consumidor: Excedente del productor

En el país importador (ING) el CI trae consigo un crecimiento del excedente de los consumidores medido por las áreas 1, 2 y 3.

- El Área 1 representa el excedente que ganan los consumidores del país imp a costa de 1 parte del excedente que mantienen parte de los productores en autarquía (operación de redistribución)
- El Área 2 representa ganancia de excedente de los consumidores de ese país, producida por la

eliminación en ese mercado de productores nacionales con CMg superiores al PI.

- El Área 2 no es + q ganancia de excedente para los consumidores de ese país q se origina por haberse incrementado la Q demandada tras haber caído el precio
- Las Áreas 2 y 3 representan la ganancia neta q le reporta el CI al país q importa y q va a parar a manos de los consumidores de ese país. Esa ganancia neta también mide el Área 4 q es el Área q está por encima del PI y por debajo de la curva de demanda de imp dado q el triángulo formado por las Áreas 2 y 3 y el triángulo 4 tienen la misma base (imp) y tienen la misma altura (diferencia entre el precio del país importador en autarquía y el PI)

Para el país exportador el CI le provocará una ganancia de excedente para los productores de ese país q viene medida por las Áreas 6, 7 y 8.

- El Área 6 es ganancia de excedente de los productores de EEUU a costa de una parte del excedente que tenían los consumidores del país en la situación autárq. Representa una operación de redistribución en el interior del país.
- El Área 7 representa ganancia del excedente para los productores de ese país como consecuencia de dirigir al CI y a un precio mayor una parte de su producción q antes era absorbida por el Mercado Interior del país a un precio + reducido.
- El Área 8 no es + q ganancia de excedente para los productores de EEUU q se origina por haberse incrementado la Q producida y ofertada y q tiene como destino las exportaciones tras haber subido el precio.

X tanto, la ganancia neta q aporta en materia de excedente al CI el país exp viene medida por las Áreas 7 y 8 e igualmente por la 5, o Área situada por debajo del PI y por encima de la curva de oferta de exp. Ello es así q la 5 es un triángulo q tiene la misma base (volum. d exp) y la misma altura q el triángulo formado por 7 y 8. La altura no es + q la diferencia entre el PI y el precio de Equilibrio en situación autárquica q tenía ese país exp.

En el caso de un país pequeño q se abre al CI puedo reflejar su situación estableciendo las condiciones de su Mdo. Interior y el resto del mundo con una curva de demanda y una curva de oferta totalmente elástica (resto mundo) También me proporciona un equilibrio donde se corta la curva de oferta tot. elástica con la de demanda. Con ello puede obtenerse una curva de demanda de imp y de oferta de exp.

FUENTES DE LA VENTAJA COMPARATIVA

En el modelo usado para explicar la VC partimos de q existen diferencias en los Ctes. de producción entre países pero no se dice nada sobre el porqué de estas diferencias.

- Una primera explicación podría ser q los países tienen distinta disposición TC pero a largo plazo este factor pierde fuerza por la transferencia de TC entre países.
- Una segunda explicación vendría dada por el modelo Heckscher-Ohlin q señala q las diferencias de Ctes se da por la distinta dotación de recursos entre los países y la distinta intensidad con la q son utilizados en cada actividad productiva de manera q según este modelo un país tiende a producir de manera comparativamente + barata q el resto de países aquellos bienes q requieren para su producción una utilización intensiva del recurso del q el país en términos relativos dispone de manera + abundante. En este caso el CI permitiría a cada país especializarse en aquellos productos q utilizan para su obtención de manera intensiva su factor abundante y obtener por vía a CI (importaciones) aquellos productos q requieren para su fabricación de manera + intensa el factor q escasea en ese país.

Esta manera de explicar las diferencias de costes y el CI nos llevarán a interpretar q el comercio de bienes es una forma indirecta de intercambiar factores productivos => el CI tenderá a igualar a nivel internacional

las rentas de los factores productivos aunq a nivel nacional la especializaci3n en los bienes en los q el paÃ-s tiene en abundancia provocarÃ-a una redistribuci3n internac de las rentas.

Estas 2 explicaciones establecen diferencias de ctes en factores ex3genos o est3ticos. Sin embargo son importantes las actuaciones q puedan llevar a cabo los paÃ-ses para alcanzar VC en el CI (VENTAJAS COMPARATIVAS ENDÃ GENAS O ADQUIRIDAS)

Muchas veces los paÃ-ses se convierten en exportadores debido a innovaciones fruto de investigaciones q les hacen obtener ventajas en el CI. En otras ocasiones esa posici3n la alcanzan por cualificaci3n y formaci3n de personal => la posici3n de los paÃ-ses en el CI no es inamovible. La especializaci3n de los paÃ-ses es a menudo **cambiante** debido a transferencias de TC entre paÃ-ses. Se observa q paÃ-ses q funcionan en principio como exportadores de productos q incorporan ultima TC al cabo de un tiempo transfieren la TC y la producci3n de esos bienes a otros paÃ-ses menos desarrollados con menos salario y coste trasladando sus recursos a la producci3n de bienes q incorporan TC de ultima generaci3n. Se produce de esta manera una especie de ciclo del producto en el transcurso del cual serÃ-a exportado por varios paÃ-ses.

La teorÃ-a de la VC explica tb un comercio entre paÃ-ses de caracterÃ-sticas ecos muy distintos. Sin embargo se observa q la base fundamental del Ci es explicada por las relaciones comerciales entre paÃ-ses con caracterÃ-sticas eco muy similares q comercian con productos muy semejantes.

Esto llevÃ-a a establecer la distinci3n entre COMERCIO INTERINDUSTRIAL (entre paÃ-ses y productos muy diferentes) y el COMERCIO INTRAINDUSTRIAL (paÃ-ses y productos muy similares)

Un comercio interindustrial obliga al paÃ-s a una especializaci3n extrema (reassignaci3n de recursos con importantes ctes sociales durante grandes periodos de tiempo) mientras q un comercio intraindustrial menores exigencias de especializaci3n reassignaci3n de recursos menor.

El mayor peso del comercio intraindustrial obligÃ-a a buscar nuevas explicaciones: ECONOMIAS DE ESCALA.

En el modelo de la VC suponÃ-amos q es cte era indep del nivel de producci3n pero existen muchos casos q el cte aumenta al aumentar la producci3n pero menos, por lo q el CMe unitario disminuye â RENDIMIENTOS A ESCALA CRECIENTES.

Una de las causas de esas EE puede ser q la actividad se vea sometida a â CF soportados por la E indep del nivel de producci3n. En este caso la existencia de Ctes Decrecientes puede llevar a q sea beneficioso concentrar la producci3n en 1 paÃ-s, y a travÃ-os del CI se difundirÃ;n las ganancias, entre el resto d los paÃ-ses, del aprovechamiento q se hace de las EE.

Vamos a suponer 2 paÃ-ses idÃ-nticos con un Ã-nico factor en la producci3n de 2 bienes x e y. (comercio intraindustrial) En ambos paÃ-ses disponemos de 10 unidades de factor productivo.

10 fp y â 10 y

5 fp x â 5x

10 fp x â 12x

Este es el caso de rendimientos a escala crecientes o economÃ-as de escala en la producci3n de X. Situaci3n autarq, 50% de fp a la producci3n x e y:

	x	y
--	---	---

País A	5	5
País B	5	5

Si concentramos la producción de X en el país A y se entra en comercio exterior con el otro país ambos países salen ganando porque el país A se podrá quedar con 6/12 unidades de X y exportar 6/12 al país B a cambio de 5y que le tendrá que dar a cambio el país B dado que el precio relativo aumenta de $x = y$ a $1,2x = y$

Ambos países salen ganando en combinaciones de consumo tras la especialización de uno de ellos en el área con Ecos Escala y entrada en funcionamiento del CI.

TEMA 2: POLÍTICA COMERCIAL

• ANÁLISIS BÁSICO DEL ARANCEL

Vamos a ver los efectos y costes que conlleva el establecimiento de aranceles, que es la principal figura establecida por los países para protegerse. Un arancel es un **IMPUESTO SOBRE LAS IMPORTACIONES**, que grava las mercancías del exterior al ser incorporadas al territorio económico. De un país. Pueden ser de varios tipos:

- **Ad valorem:** grava con un determinado % el valor del bien importado ($x\%$ del valor)
- **Específico:** grava con una determinada Q cada unidad de bien importado (10€ máj/s)
- **Mixto:** grava con una determinada Q cada unidad de bien importado + un $x\%$ de su valor.

Para analizar el arancel supondremos 1 país pequeño en el caso de 1 producto que se abre al CI y posteriormente se establece un arancel específico. En una situación de libre comercio tras establecer el arancel se puede obtener una curva de Demanda de importaciones que descuenta el valor del arancel.

La imposición del arancel supone una pérdida de excedente para los consumidores medida por las áreas 1, 2, 3 y 4

- 1: pérdida de excedente de los consumidores que va a parar a manos de los productores
- 2: pérdida de excedente de los consumidores que se explica por introducir el arancel un coste de ineficiencia. Al permitir el arancel a incorporación al Mdo de productos con costes marginales superiores al PI para suministrar una parte de consumo nacional que antes era cubierta por importaciones
- 3: pérdida de excedente de los consumidores que se explica por los ingresos arancelarios del estado
- 4: pérdida de excedente de los consumidores debido a la reducción de la cantidad demandada tras subir el precio (pérdida de satisfacción para el consumidor)

El área 1 y 3 son operaciones de redistribución dentro del país que impone el arancel. Los costes reales vendrán dados por las áreas 2 y 4 (cte de ineficiencia y pérdida de satisfacción)

• OTRAS BARRERAS AL COMERCIO

a) Restricciones cuantitativas:

- **Los contingentes o cuotas de importación:** se establece un límite o volumen máximo de importaciones a realizar. Tiene los mismos efectos y costes que un arancel que redujese en igual medida ese volumen de importaciones. Con el establecimiento de las cuotas aquella parte que en el arancel de los excedentes de los consumidores iba a parar al Estado irá a aquellos que obtienen las licencias de importación. Por eso se recomienda que cuando un gobierno quiere establecer una reducción de importaciones establezca aranceles y en el caso de las cuotas de importación se recomienda la

subasta de las licencias de importación con objeto de que el estado se apropie de una parte de los ingresos que de otra manera irían a parar a manos de los que obtienen esas licencias.

- **Restricciones voluntarias a la exportación:** se trata de fijar límites a las exportaciones a un país a iniciativa del país importador. Tiene los mismos efectos que los aranceles que limitasen por igual las importaciones con la salvedad que al crear una escasez del producto en el país importador con respecto a la situación que se da en libre comercio permite a los exportadores establecer un precio superior al internacional y lo que con los aranceles son ingresos arancelarios en este caso serán ingresos extraordinarios para los productores del resto del mundo.

b) NO ARANCELARIAS que favorecen a los productores nac:

- **Normas sobre requisitos técnicos o sanitarios:** disposiciones establecidas por la adm para que los productos reúnan una serie de garantías en seguridad que se establecen alegando cuestiones bien vistas por la opinión pública. En muchas ocasiones las especificaciones técnicas o sanitarias se establecen de tal manera que su objetivo es dejar fuera a competidores del exterior o imponer costes adicionales a los productores extranjeros.
- **Normas burocráticas:** formalidades aduaneras que se deben cumplimentar hasta el extremo de hacer perder el tiempo, las ventajas en materia de precios que podrían tener los productos extranjeros.
- **Calendarios de entrada:** consiste en fijar fechas en las que realizar las importaciones. Tiene importancia en productos agrarios.

ARGUMENTOS A FAVOR DE LA PROTECCIÓN:

- **Arancel óptimo:** arancel que altera a favor del país que lo impone la relación real de intercambio medida con el cociente entre precios de exp y precios de imp. Ello sería a través de imponer el arancel se elevaría en el interior del país el precio del producto sobre el que recayese el arancel y produciría una reducción de la cantidad demandada que al ser una parte importante del Mdo mundial de ese producto acabaría reduciendo el PI => una parte del arancel lo soportaría RM
- **Industria Naciente:** la protección es buena en la medida en que sirve para consolidar una industria que sin protección en los momentos iniciales no podría soportar la competencia internac, industria protegida que puede llegar a tener VC. Esa protección inicialmente traería como consecuencias el soportar elevados costes de producción y elevados precios; pero al final la industria se haría competitiva y dichos efectos negativos desaparecerían.

Paul Krugman considera que solamente existirían 2 motivos para justificar una protección a la industria naciente:

- El mal funcionamiento de los Mdos de capitales que impidiese que se trasladasen ahorros a los sectores emergentes de la eco, sectores que en las etapas iniciales dados sus débiles niveles de ahorro les impedirían acumular capital suficiente para asentarse en el Mdo y poder competir en condiciones de CI. Si esto ocurriese habría una cierta lógica eco para promover una protección del Estado a esos sectores emergentes o industria naciente en las ecos.
- Cuando la industria a desarrollar fuera productora de externalidades (efecto que un agente provoca en otro sin que para obtener beneficios incurra en costes el otro agente: contaminación, I+D) positivas o negativas que pudieran ser aprovechadas por otras E sin que éstas hubieran incurrido en coste alguno (ARGUMENTO DE LA APROPIABILIDAD)
- Relación entre la protección con la mejora de niveles de empleo → la protección serviría para proteger la producción nacional ya que al precio de las imp se desviaría una parte de la demanda nacional hacia la producción nacional => mejora de la actividad productiva nacional => mejora de la actividad productiva y eco del país => contrataciones → paro. Samuelson dice que se trata de una política basada en el EMPOBRECIMIENTO DEL VECINO, se trata de aumentar la producción nacional a costa de la producción y desempleo de otros países que pueden a su vez

responder aplicando una política similar => incremento global de los niveles de protección con repercusiones negativas en el CI y el crecimiento eco. Hay q tener en cuenta q en la medida en q la protección recaiga sobre sectores q suministren su producción como bienes intermedios a otros sectores la elevación de precios q trae la protección en el sector protegido puede tener consecuencias muy negativas en producción y empleo de aquellos sectores q se suministran del sector protegido.

TASA DE PROTECCIÓN EFECTIVA

Un arancel sobre el bien importado $\hat{a}$ su precio para ayudar a la ind nac y permite un VALOR AÑADIDO de la ind nac por encima de la q obtiene en situación de libre comercio.

La protección efectiva es la variación q experimenta el valor añadido de una industria tras la imposición de aranceles con respecto al valor q esa industria tenía en situación de libre comercio pero al analizar la protección efectiva hay q tener en cuenta no solo el arancel (q recae sobre el bien final importado y q compete con el producto nacional) sino también aquellos aranceles q puedan recaer sobre bienes intermedios importados q sean utilizados por la industria nacional para obtener su producto.

TPE= porcentaje de variación del valor añadido con respecto a la situación q tenía en libre comercio, debido a la estructura arancelaria del país. Esta tasa va a depender de

- la **tasa de arancel nominal** q recae sobre el bien final (t) y sobre los bienes intermedios importados (tm)
- de la participación q tenga esos bienes intermedios en situación de libre comercio ($\hat{t}$)

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Cuando finaliza la 1ª GM se asistió al inicio de unas relaciones económicas internac q dejaban atrás la época de libre cambio q estaba caracterizada por la vigencia del sistema patrón oro por la plena libertad de los mov de mercancía y de los factores productivos.

Con la supresión del patrón oro en el inicio de la 1ª GM se lleva a cabo el establecimiento de elevadas medidas proteccionistas en las ecos a través del establecimiento de aranceles y cuotas; injusta en gran medida como está la gran indisciplina financiera internac q se estaba viviendo en aquella época, x el uso q muchos países hacían de la devaluación de sus monedas como arma competitiva.

Al acabar la II GM aparece 1 nueva concepción de las relaciones eco q traen consigo el surgimiento de nuevas instituciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Internacional de reconstrucción y fomento (Banco Mundial) y el acuerdo general sobre aranceles de aduanas y comercio (GATT). Estas instituciones se constituyeron en pilares del orden eco internac q prevaleció en las siguientes décadas adaptándose hasta llegar a nuestros días.

En 1941 Roosevelt y Churchill firmaron la Carta del Atlántico en la q proponen un sistema de seguridad amplio y permanente q sirviera para salvaguardar las democracias.

En 1943 surge Virginia (EEUU) lo q iba a ser tras la creación de la ONU una de sus agencias como era la FAO, una org para la agricultura y la alimentación, para solventar lo q se creía q iba a ser el principal problema de la postguerra (hambre)

En 1944 se celebra en Bretaña Woods en EEUU la Conferencia Internac monetaria y financiera en la q se aprobó la creación de 2 instituciones ecos: el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial q posteriormente formarían parte de la ONU

Con el FMI se pretendía a crear una institución q estableciese un sistema monetario internacional q estableciese una disciplina financiera internac suministrando info a los países para q pudieran afrontar y solventar situaciones de recesión eco.

Con el Banco Mundial se pretendía a obtener y facilitar recursos para reconstruir las ecos devastadas por la guerra.

En agosto de 1944 China, EEUU, GB y URSS elaboran en Washington las bases de una nueva organización mundial q sustituiría a la sociedad de naciones existente desde 1920.

En abril de 1945 Roosevelt, Stalin y Churchill convocan conferencia de naciones unidas para redactar en convenio constitutivo de esa nueva org. Q fue aprobada por las 50 naciones existentes por unanimidad entrando en vigor el 24 de octubre ratificada por los 5 grandes q se reservaron el derecho a veto en el Consejo de Seguridad.

En el programa de Naciones Unidas se incluía a la creación de una agencia especializada para el comercio internac q sirviese para superar los elevados niveles de protección q se habían dado entre 1918 y 1939 y con especial intensidad desde 1930.

En 1930 EEUU había aprobado la Tarifa Arancelaria q elevaba los aranceles de EEUU y en 1932 GB el Sistema de Preferencias creado para 6 años, q tras su fracaso en 1933 quedó prologado indefinidamente. Hubo otros intentos para reducir los niveles de protección como la ley de EEUU de acuerdos comerciales recíprocos de 1934 q permitía rebajar aranceles a otros países siempre y cuando EEUU obtuviese ventajas equivalentes.

En 1946 se convocó la Conferencia Internacional sobre Comercio y empleo q se celebró entre 1947 y 1948 en La Habana en la q se aprobó la creación de esta agencia pero nunca llegó a existir al no ratificarlas los países participantes en la Conferencia.

El motivo fue q antes del inicio de la conferencia EEUU propuso a un grupo de países de eco de Mdo iniciar entre ellos negociaciones arancelarias para reducir las barreras q existían. El **acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio o GATT** fue firmado por 20 países en 1947.

La idea de los países firmantes era q sus relaciones debían tender al logro de:

- Los mayores niveles de renta de empleo
- Utilización completa de recursos mundiales
- Acrecentamiento de la producción y de los intercambios

El objetivo del GATT era: **Crecer el CI mediante la liberalización de los mercados de bienes bajo las premisas de no discriminación protección transparente si fuese necesaria y respeto a los compromisos adquiridos en la reducción de los niveles de protección.**

El GATT es un acuerdo multilateral q va a regular las relaciones comerciales entre los países firmantes del mismo e institucionaliza la cláusula de Nación + favorecida a cada uno de los países firmantes se compromete a dar al resto un trato igual en las relaciones comerciales sin q haya discriminación => cualquier ventaja o privilegio concedido por un país a un producto q provenga de otro país o q se dirija a él será concedido a todo producto similar originario de todos los países miembros o a ellos dirigidos.

Como excepción a la cláusula de nación mas favorecida estarán:

- Los sistemas de preferencias q ya existían antes de la firma del acuerdo general como es sistema de

preferencias imperiales de GB.

- Zonas de libre comercio y uniones aduaneras formadas por países miembros del GATT
- Excepciones aprobadas por la mayoría de los países firmantes.

El acuerdo recoge también:

- Norma de trato nacional: introducida una mercancía en un país procedente del exterior no puede tratarse de manera discriminatoria con respecto a 1 bien nacional de similares características
- Derechos compensatorios: pueden utilizarlos los países para contrarrestar el DUMPING o las subvenciones
- Reglas q se deben respetar sobre la libertad de tránsito de mercancías por los territorios eco de los países o procedimientos a seguir para la valoración de mercancías en aduanas.
- Tratamiento de las uniones aduaneras y zonas de libre comercio. En 1965 se introdujo y entró en vigor en 1966 una parte relativa al comercio y desarrollo en la q se plantea la posibilidad de ofrecer concesiones y ventajas comparativamente mas favorables a los países en vías de desarrollo a la vez q se insta a reducir los obstáculos q impidiesen el acceso a sus Mdos de productos provenientes de los países menos avanzados.

Periodicamente se hicieron distintas negociaciones o RONDAS.

RONDA DE TOKIO

Se inaugura en 1973 y las negociaciones continúan hasta 1979. Marca las relaciones comerciales de los 80 y principios de los 90.

Acuerdos:

- Reducción arancelaria en un 38% existentes al inicio de la Ronda
- Se establece una cláusula mediante la cual los países desarrollados tienen un trato preferencial frente a los en vías de desarrollo, q podrá articularse a través del **Sistema de preferencias Generalizada** o mediante la aceptación de los países desarrollados de q los en vías de desarrollo establezcan reducciones arancelarias solo entre ellos.
- A través del SPG los países avanzados permiten el acceso de productos de países menos avanzados en régimen de franquicia (sin estar sometidos a derechos arancelarios o sometidos a derechos arancelarios reducidos sin obtener los desarrollados ventaja de valor equivalente por parte de esos países)
- Los p desarrollados pueden establecer medidas restrictivas al comercio motivados por la Balanza de Pagos y usar subvenciones cuando sean necesarias para su desarrollo.
- Se establece un **código sobre el uso de subvenciones y dchos compensatorios** q detalla disposiciones para q el uso de esas subvenciones no perjudique los intereses comerciales de otros países y para q los dchos compensatorios no dificulten el comercio.
- Se crean normas técnicas, es decir, normas en materia de sanidad, seguridad... para q no creen obstáculos al comercio.
- Se alcanza un acuerdo plurilateral entre CEE y 18 países mas sobre compras del sector público, en el q se detallan normas q tienen q cumplir los países a la hora de q el sector público efectúe licitaciones de obrar o adjudique contratos de compra => objetivo â países no protejan a los productores nacionales.

RONDA DE URUGUAY

- Fue solicitada por EEUU en 1985 cuando quedó por detrás de la CEE como potencia comercial.
- Comenzó en 1986 en la Ciudad de Punta del este y participaron 117 países.
- Su culminación estaba prevista en 1990, objetivo inalcanzado por discrepancias entre EEUU y CEE en materia agraria.

- Se firmaron los acuerdos en 1994 en Marrakech, Marruecos

Lo + importante fue la creación de la OMC en 1995, q constituye el marco jurídico q engloba al GATT, GATS (acuerdo general sobre comercio de Sv) y TRIPS (acuerdo sobre aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio)

La OMC recoge el código anti-dumping, el acuerdo sobre subvenciones y dchos compensatorios y los acuerdos plurilaterales celebrados en el seno del GATT o los posteriores, en el ámbito de la OMC.

Cuestiones fundamentales de la OMC:

- Los países q la integran estan obligados a aceptar en bloque todos los acuerdos multilaterales
- La OMC administra el Sistema Integrado de Solución de Diferencias para solventar los litigios internacionales comerciales
- La OMC administra el mecanismo de exámen de las políticas comerciales, q es el instrumento de evaluación periódica de las situaciones en política comercial de los países miembros de la OMC.
- Va a ser el foro en el q se desarrollen las futuras negociaciones com multilaterales
- Su carácter de organismo internac lo pone a la altura del FMI o banco Mundial
- En el 2003 la OMC la componen 145 países q representan +90% del Com. Mundial

NIVELES U ÓRGANOS:

- ◆ **Conferencia Ministerial** (Órgano superior de adopción de decisiones) y **Consejo General** (compuesto por embajadores y jefes de delegación de los estados miembros en Ginebra; celebra reuniones como Órgano de examen de políticas comerciales y como Órgano de solución de diferencias)
- ◆ Consejo de Comercio de Mercancías, Consejo de comercio de Sv y Consejo de aspectos de dchos de la propiedad intelectual
- ◆ Comit@s q dan cuenta de sus actuaciones al Consejo General y comit@s y grupos de trabajo especializados
- ◆ Secretaria General, sede en Ginebra:
- ◆ Asistencia técnica a: conferencias ministeriales, consejos y comit@s
- ◆ Asistencia técnica a p en vías de desarrollo
- ◆ Análisis del Comercio Mundial

Acuerdos:

- ◆ Reducción 38% de aranceles q recaen sobre productos industriales (6,3% al 3.9%)
- ◆ Reducción de las imp. sometidas a las denominadas crestas arancelarias (+5%)
- ◆ Reducción 37% de aranceles q recaen sobre productos agrarios y
- ◆ Reducción de ayudas a la exp. en un 36% en p desarrollados y 24% entre p menos desarrollados.
- ◆ Reducción en volumen de exp. en un 21% de los p desarrollados y en 14% en p. menos desarrollados
- ◆ Se acuerda convertir todas las medidas no arancelarias en arancelarias y se obliga a reducir el arancel resultante en un 37%
- ◆ Acuerdo con sector textil y del vestido para q al cabo de 10 años quede sometido a las normas del GATT.
- ◆ Acuerdo sobre aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio. Se someten a los derechos de autor, patentes, marcas de fábrica, denominación de origen... Se prevén los recursos y procedimientos de q se dispondrá en las legislaciones nacionales para hacer respetar esos dchos.

- ◆ Acuerdo sobre comercio de Sv q permite abrir a la competencia internac Sv como telecomunicaciones, transporte, banca, seguros, turismo... hasta q se prevÃ© q el comercio de Sv supere el comercio de bienes.

TEMA 3: MOV. INTERNAC. DE FACTORES PRODUCTIVOS

EL MOVIMIENTO INTERNACIONAL DEL TRABAJO

Los mov de factores incluyen:

- ◊ Migraciones del trabajo
- ◊ Transferencias de K mediante prÃ©stamos internacionales
- ◊ Relaciones internacionales ligadas a la formaciÃ³n de E multinacionales

Se puede analizar el MIF como el CI de bienes. Las consecuencias econÃ³micas son similares aunq existen mas dificultades polÃ­ticas en el MIF q en el CI.

Para entender esta similitud supongamos 1 paÃ­s con K abundante q exporte bienes de manera intensiva o directamente K y ese mismo paÃ­s importe bienes q requieran de manera intensiva el factor trabajo o importar directamente mano de obra.

Para ver los efectos de la movilidad internac del factor trabajo vamos a suponer 2 paÃ­ses A y B con 2 factores de producciÃ³n cada uno: tierra T y trabajo L productores ambos paÃ­ses de un mismo bien => esos paÃ­ses no tendrÃ¡n posibilidades de integrarse a travÃ©s del comercio y la Ãºnica manera de integraciÃ³n serÃ¡ a travÃ©s de los factores productivos, concretamente del factor trabajo dada la inmovilidad de la tierra.

En cada uno de esos paÃ­ses, el nivel de producciÃ³n vendrÃ¡a determinado por la Q disponible de esos factores serÃ¡a una funciÃ³n $Q = Q(T, L)$ manteniendo constante el factor tierra, la producciÃ³n Q serÃ¡a una funciÃ³n creciente del factor L q dada la productividad marginal decrece del factor L o lo q es lo mismo, q el producto marginal decrece a medida q se incrementa la relaciÃ³n L-T tendrÃ¡a esta forma:

De manera q la productividad marginal decreciente la puedo representar grÃ¡ficamente:

En c/p los empresarios contrataran trabajadores hasta el punto en el q $PMgL = \text{salario real}$, de manera q para un salario real (w) el nivel de empleo me lo darÃ¡a la curva de $PMg. L1$, el valor de la producciÃ³n me vendrÃ¡a dado por todo el Ã¡rea situada por debajo de la curva de Pmg y delimitada esa Ã¡rea por el nivel de empleo. De ese valor de la producciÃ³n el rectÃ¡ngulo rallado serÃ¡a las rentas salariales mientras q la parte de arriba serÃ¡a las rentas de esas tierras. Vamos a suponer tras esto q ambos paÃ­ses A y B tienen la misma TC pero distintos ratios tierra-trabajo.

Vamos a suponer q el paÃ­s A tiene abundante factor L, lo q significa q los trabajadores de ese paÃ­s ganaran menos q los del paÃ­s B, por lo q habrÃ¡ un incentivo trasladado al paÃ­s B. Al contrario ocurrirÃ¡a, en el paÃ­s B con la tierra, q al ser + abundante tendrÃ¡a menos remuneraciÃ³n q en el paÃ­s A lo q harÃ¡a q los empresarios desearan trasladar sus propiedades del paÃ­s B al A, cuestiÃ³n esta del todo imposible. Si suponemos q los trabajadores se pueden desplazar entre los 2 paÃ­ses, en este caso se dirigirÃ¡an como seÃ±alamos del paÃ­s A al B y ese proceso si no hay obstÃ¡culos, continuarÃ¡a hasta la igualaciÃ³n del $PMGL$ en ambos paÃ­ses, hasta la igualaciÃ³n de los salarios reales.

GrÃ¡ficamente podemos representar esta situaciÃ³n con una asignaciÃ³n q nos darÃ¡a un

salario inicial inferior en el país A que en el B.

Si se da plena libertad para el traslado de trabajadores del país A al país B se llegará a la igualdad de los PMg en ambos países y a la igualdad de los salarios. Eso se producirá en ese punto de intersección de las curvas de PMgL en esos países. Ese traslado de trabajadores del país A da lugar a una convergencia de los salarios y a un crecimiento de la producción mundial medida por las áreas 2 y 3. La producción del país de acogida de esa mano de obra se incrementa en las áreas 2,3,4 y 5, pero la 4 y la 5 eran antes rentas que ya existían. La 4 eran antes rentas de los propietarios de la tierra del país A y la 5 formaban parte también de las rentas salariales del país A; mientras que 2 y 3 en la situación inicial eran rentas que no existían. Esta ganancia neta que aporta en MIF, una parte va a manos de los propietarios de la tierra del país de acogida del país B (2) mientras que 3 es la parte de ganancia que aporta a los trabajadores que se desplazan y se incorporan al país de acogida. No todos los agentes quedan igual si se producen operaciones de redistribución, ganan salario los del país A, pierden salario los del país B, pierden rentas de la tierra los propietarios del país A y ganan en rentas de la tierra los del país B. esas operaciones de red. Q se producen como consecuencia del factor trabajo explican las trabas que surgen para permitir plena libertad en el movimiento de ese factor.

LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA Y LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Una parte importante del MIF y en concreto de K adoptan la forma de inversión extranjera directa mediante la cual una E crea o amplía una filial en otro país formar parte de su estructura organizativa.

La conformación de esos grandes conglomerados empresariales trae consigo la inversión => transferencias de recursos de un país a otro => mismo análisis que practicamos internacionales

Sin embargo Krugman considera que sería un error analizar la inversión directa como una fórmula alternativa de llevar a cabo prácticas entre países xq el principal aspecto de la inversión directa es permitir la formación de multinacionales para acrecentar el control de la actividad productiva en distintos ámbitos. No existe un teoría completa que explique por qué las E buscan + control pero si existen teorías parciales.

- ◊ La teoría de la localización que es de hecho la teoría del CI nos explica que 1 bien se produce en 2 Á + países xq la localización de actividades está determinada por la existencia de recursos productivos, costes de transportes, barreras al comercio...
- ◊ La teoría de los ctes. de transacción nos explicaría que esa producción dispersa geográficamente se lleva a cabo por la misma E. xq resulta + beneficioso que efectuar esas transacciones en el Mdo libre por diferentes E.

TEMA 3: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MULTINAC.

Una parte importante del mov de K adopta la forma de inversión directa mediante la cual una E crea una filial en otro país o amplía una existente. El objetivo es crear multinacionales para tener +control. Teorías sobre su creación:

- Localización: explica que un bien se produzca en dos o mas países. La localización viene determinada por la existencia de recursos, por costes de transporte o por la existencia de barreras al comercio.

- Ctes de transacci3n: explica por qu3 se da una producci3n dispersa geogr3ficamente llevada a cabo por una misma E. Resulta + beneficioso realizar las transacciones internamente. Ventajas:

- ◊ **Pto de vista 1:** siendo la TC cualquier tipo de conocimiento de utilidad econ3mica, la TC puede ser objeto de venta-compra o alquiler a a trav3s del Mdo pero a veces es dif3cil o imposible xq la TC conlleva el funcionamiento de una E y no est3 escrito o se basa en la experiencia o conocimientos del individuo. La cesi3n de licencias de uso de Tc puede implicar riesgos => establecer filiales.
- ◊ **Pto de vista 2:** ventajas desde el pto de vista de la integraci3n vertical al eliminar incertidumbre de S y D de productos y evitar fluctuaciones de precios.
 - Integraci3n vertical: una E establece filiales para q le suministren bienes intermedios o para asegurarse de abastecimiento de componentes TC de alto VA.
 - Expansi3n horizontal: filiales q desarrollan la misma actividad q a matriz con TC transferida para maximizar ventas o maximizar tasa de beneficios.

<u>VENTAS</u>	<u>BENEFICIOS</u>
◆ Contacto + pr3ximo de con clientes ◆ Penetraci3n en mdos pr3ximos al pa3s ◆ Garantizar calidad d servicio postventa ◆ Se evitan incertidumbres derivadas del establecimiento de restricciones comerciales o fluctuaciones de tipos de cambio ◆ Aprovechamiento de las ventajas arancelarias en sus exportaciones q hiciese la multinacional de las filiales	◆ Aprovechamiento de diferencias en ctes de producci3n: mano de obra, MP... ◆ Reducci3n de ctes de transporte ◆ Ventajas en sistemas fiscales blandos (con reducidos grav3menes sobre beneficios) Es normal q las multinac establezcan filiales en pa3s fiscales para disminuir BÂ° en pa3ses con regimenes fiscales duros y aumentar BÂ° en estos pa3ses.

Efectos de las multinacionales:

- ◆ Mejora de asignaci3n de K y L â max producci3n
- ◆ M3s capacidad para abordar proyectos + costosos â favorece el crecimiento de la tasa mundial de inversi3n â CE mundial
- ◆ Son grandes E q operan en Mdos de competencia imperfecta â no garantiza q la max BÂ° coincida con la max de bienestar social

Desde el pto de vista del pa3s q recibe la inversi3n directa:

<u>VENTAJAS</u>	<u>INCONVENIENTES</u>
◆ Reciben TC avanzada sin incurrir es ctes de investigaci3n y nuevas formas de organizar la producci3n y el L. ◆ Las mult forman personal â mayor cualificaci3n de mano de obra ◆ Entrada de K extranjero + ahorro nacional â pol3ticas de CE y desarrollo en caso de q sea insuficiente el ahorro. Tb la entrada de K equilibra la balanza de pagos. ◆ Estimula la competencia y crea puestos de trabajo	◆ Choque entre intereses nacionales y los de las grandes E ◆ A L/P la repatriaci3n de K perjudica la balanza de pagos del pa3s ◆ Incrementa la dependencia TC

En funci3n de estas Vjas e Inc se plantea incentivar o desincentivar la inversi3n directa, q el pa3s receptor ofrece a las multinacionales

<u>INCENTIVOS</u>	<u>DESINCENTIVOS</u>
◆ Ayudas directas a la inversi3n (desembolsos a fondo perdido de un % de la inversi3n,	◆ Porcentaje max de propiedad extranjera en E nacionales

bonificación de intereses para los K solicitados a préstamos para la multinacional)	♦ Exigir una parte de la producción obtenida en territorio nacional q se dedique a la exportación
♦ Ventajas fiscales	♦ Exigir q una parte de sus inputs y empleo sean adquiridos a E locales
♦ Reducciones arancelarias	
♦ Política permisiva para la repatriación de BÂ° y al pago x uso de TC al país de origen.	♦ establecer límites de repatriación de BÂ° y al volumen de pagos x uso de TC a la empresa matriz

INTEGRACION

- ♦ **Zona de libre comercio:** integración en la q 2 A³ + países suprimen todo tipo de barreras arancelarias y de otro tipo al comercio q se desarrolla entre ellos pero cada uno de ellos mantiene frente a terceros países su propio arancel de aduanas â (reglas de origen)
- ♦ **Unión aduanera:** integración por la que 2 A³ + países suprimen barreras y formalizan frente a 3Â° un arancel común.
- ♦ **Mercado común:** integración q supone que 2 A³ + países además de constituir unión aduanera permiten la libre circulación de sus factores productivos (L y K). Tipos:
 - ♦ **(personas) Trabajadores por cuenta ajena:** libre movilidad del trabajo manual
 - ♦ **(trabajos) Prestación de servicios:** libre prestación de servicios de un profesional u obtener servicios de otros profesionales de países integrados.
 - ♦ **(filiales) Derecho de establecimiento:** libertad de creación de filiales o traslado de empresas ya creadas en el Área integrada por parte de personas físicas o jurídicas
 - ♦ **(dinero) Capitales:** libre movilidad de capital financiero
- ♦ **Unión económica:** lo anterior + políticas económicas comunes
- ♦ **Unión monetaria:** lo anterior + moneda única o t/c fijos (exige banco central, política monetaria común y cesión de soberanía nacional)

Diferencia entre valor de producción y consumo intermedio. Resultado: rentas y beneficios.

BLOQUE I: COMERCIO INTERNACIONAL Y MOVIMIENTO DE FACTORES