

Capítulo 4

El Comercio Internacional

La Condición necesaria del comercio

A las diferencias de productividad también se les denomina ventaja comparativa, la cual como ya se explicó anteriormente, no debe confundirse con ventaja competitiva. La primera es una comparación de ventajas competitivas o diferencia de productividad.

Si todas las ventajas competitivas de un país fueran exactamente iguales, no se podría llevar a cabo ningún intercambio que rindiera beneficio mutuo. Es precisamente la diferencia entre ventajas la que hace posible el comercio.

Para que una transacción de mercado entre “dos países” sea de beneficio mutuo, la única condición económica necesaria es que las estructuras de precios relativos en los dos países sean distintas. No importa el grado relativo de desarrollo entre dos países, ni tampoco ninguna otra condición cultural. Basta que las estructuras de precios relativos sean distintas para que se dé la oportunidad de intercambio con beneficio mutuo. En la medida que la diferencia de productividad comparada entre los distintos bienes sea distinta, la oportunidad de intercambio con beneficio mutuo se dará; y puesto que es imposible que en nuestro mundo se puedan dar dos estructuras de precios relativos iguales, las oportunidades siempre existirán.

La razón por la cual la moneda extranjera puede venderse en el mercado local es porque existen aquellos que quieren importar de los países en donde se usan esas monedas. Este es el único objeto de la exportación: poder importar. Si nadie desea importar, el exportador no podrá recobrar el dinero local que gastó en producir.

Sabemos por experiencia personal que, en general, al producir “otras” cosas y venderlas, podemos obtener más de las cosas que en última instancia queremos, que si las produjeramos nosotros mismos.

El mercado es coordinado por el sistema de precios, el cual incluye el precio del “cambio extranjero”. Es crucial notar que son las diferentes relaciones de precios relativos en cada país, las que indican a las personas lo que deben y lo que no deben hacer. No es el nivel de precios, sino que la diferencia en las relaciones de los precios.

Para que se cumpla el enunciado de la Ley de Asociación, no es necesario suponer competencia perfecta, (nunca la habrá), ni ningún supuesto ideal, pues la única condición necesaria y suficiente para que se dé la oportunidad de intercambio con beneficio mutuo es que la escala de valores de las personas, o los precios en un país, guarden una relación entre sí— distinta de la relación que los precios en otro país guardan entre sí—.

En el mercado no intervenido, la paridad tenderá a establecerse al nivel que optimice la productividad del conjunto y el “pleno” empleo de las personas y de los demás recursos. El “Pleno empleo”, significa que los que están desempleados son quienes por el momento no desean estar empleados, y que quienes sí— lo desean están buscando empleo a un nivel de ingresos que les toma tiempo encontrar la plaza que aceptar—an sube de dos semanas a cuatro semanas, estadísticamente el desempleo se habrá duplicado. El desempleo se dará siempre que el proceso económico esté prosperando, pues prosperar significa cambiar la manera de hacer las cosas, a una manera mejor, y ello, a su vez, implica modificación de los requisitos de aptitud para todas las producciones y sus plazas de trabajo. Este proceso del progreso es dinámico y

demanda continuo ajuste. En un mundo estático (sin progreso) esta movilidad del trabajo no es necesaria. El desempleo natural es distinto al desempleo artificial friccional. El natural es el descrito anteriormente, y el artificial se da cuando se interfiere en el mercado y se evita el continuo ajuste que las circunstancias exigen.

La balanza de pagos

En las cuentas nacionales de un país el comercio internacional es calculado oficialmente sumando las importaciones y las exportaciones. Las importaciones y exportaciones de intangibles, sino de valores como acciones y títulos de crédito, no entran dentro del rubro (comercio), sino bajo el rubro (flujos de capital).

El balance de pagos se compone de la balanza comercial (exportaciones de bienes - importaciones de bienes), la balanza de servicios (exportaciones de servicios- importaciones de servicios) y balance de capitales (ejemplo: inversiones extranjeras in el país - inversiones de nacionales en el extranjero).

Cuando hay mucha oferta de divisas, su precio tiende a bajar y cuando hay poca oferta tienden a subir. Nunca estarán en equilibrio pero siempre tendiendo al equilibrio de largo plazo.

Cuando un país recibe dinero por exportaciones o por flujo de capitales o remesas del extranjero, la oferta adicional de moneda extranjera afectará su precio (la paridad), disminuyendo el precio de la moneda extranjera en términos de la moneda local.

Capítulo 5

Sistema de Precios

El sistema de precios, expresado en dinero, es el mecanismo que espontáneamente surge para coordinar esos intercambios cada vez más indirectos, entre personas que jamás se conocerán y que consecuentemente nunca podrán enterarse mutuamente de cuáles son sus prioridades y su poder adquisitivo. El intercambio supone establecer relaciones de intercambio referidas como términos de intercambio, o tasas de sustitución entre distintos bienes y servicios para saber, como ejemplo cuántas manzanas podrá adquirir a cambio de un pantalón.

Los precios comunican esa y mucha más información pertinente a todos los participantes en el mercado.

En teoría, si la información fuese perfecta, habría sólo un precio en el mercado para el mismo bien, pues quien pretende vender más caro no venderá. Puesto que la información no es perfecta, es posible que en la realidad se den diferentes precios para el mismo bien o servicio.

Los bienes o servicios que una persona pueda obtener a cambio de lo que produce, constituye el precio real que la gente está dispuesta a pagarle. La cantidad equivalente de dinero es el precio nominal. Cuando esos precios se expresan, ya no en cantidad de otros bienes, como lo sería con el trueque, sino en alguna moneda, la división del trabajo se facilita enormemente. Es más, es para llenar esa función que surge el dinero, para facilitar la división del trabajo.

Los precios son útiles porque siempre son relativos; en abstracta no nos indican relaciones de intercambio. Todos los precios juntos conforman la estructura de precios.

Otro problema que resuelven los precios se deriva de que como todo es escaso, no es factible que todos tengan de todo. El problema del racionamiento es insoslayable, pues la cantidad de bienes disponibles es mucho menor que los deseos de tenerlos, y consecuentemente, la realidad obliga a que le toque a algunos y no a otros.

Podemos entonces apreciar que las funciones coordinadoras del sistema de precios son:

- Comunicar información pertinente
- Efectuar cálculo económico para asignar recursos
- Ayudar al racionamiento

La Teoría de Precios es la explicación de cómo se llegan a establecer los precios de las cosas y de los servicios. Pero antes conviene aclarar la diferencia entre precio y valor. El valor lo podemos definir como la estima que la persona le atribuye a las satisfacciones, bienes o servicios que desea, en comparación con las demás cosas que también desea. En cambio el precio es la cantidad de dinero que en el mercado hay que pagar para comprar una cosa u obtener un servicio.

Escoger implica valorizar y comparar continuamente las opciones entre las cuales la persona podrá elegir cada momento de su vida. Las opciones sacrificadas constituyen el costo de optar por lo que prefiere: el costo de oportunidad.

Teoría del Valor

Para valorizar y comparar el hombre ordena su preferencia; conceptualiza su escala de valores, la cual está sujeta a cambio cada momento, porque como las circunstancias varían de momento a momento, el grado de la satisfacción que cada cosa o servicio puede brindar es también distinto en cada momento, este proceso es dinámico. Estos valores constituyen simplemente un orden de preferencia consecuentemente, son una clasificación cualitativa y no cuantitativa.

Utilidad Marginal

El punto importante es que el valor que la gente le atribuye a las cosas depende del beneficio, de la utilidad que éstas puedan brindar en la disminución de insatisfacciones, pero no en abstracto, sino dependiendo de la condición en que cada quien se encuentra, de cuánto posee de cada cosa o de sustitutos satisfactorios. Por ello en economía decimos que las decisiones son siempre al margen, y a esta explicación del valor se le denomina Teoría Subjetiva del Valor o Teoría de Utilidad Marginal, porque el beneficio utilidad pertinente es solamente al margen.

Cuando alguna persona se encuentra en situación de indecisión, cuando ya no tiene una preferencia por cambiar una cosa por otra, decimos que está en equilibrio. Equilibrio es una condición que solamente se da conceptualmente, pero que es muy útil para analizar. En la vida real nunca hay equilibrio, pero siempre existe tendencia hacia el equilibrio. El estado de insatisfacción provoca acciones para disminuirla, pero la misma acción tiene consecuencias desequilibrantes que, a su vez, provocarán más acciones en un proceso interminable.

Teoría de la Demanda

Demandar no se debe confundir con desear. Los deseos no tienen límite, mientras que lo que se puede demandar está limitado por lo que se pueda dar a cambio. Demandar significa ofrecer y comprar significa vender.

La ley de la demanda establece una relación entre el precio y la cantidad demandada de un mismo servicio de tal manera que estas varían en relación inversa.

ELASTICIDAD

La elasticidad mide el grado de sensibilidad de la demanda u oferta ante un cambio de precio, dicho en otras

palabras, al efecto en la cantidad demandada causada por un cambio de precio, se le denomina elasticidad. El determinante más importante de la elasticidad de la demanda es el grado de disponibilidad de sustitutos de un bien o servicio.

Una forma usual de estimar la elasticidad de la demanda es comparar el cambio porcentual de precio con el cambio, también porcentual, de la cantidad demandada. Cuando el ingreso total aumenta debido a una baja de precio, decimos que la demanda es elástica (elasticidad positiva). Cuando ante esa baja de precio el ingreso total disminuye, a la demanda se le denomina inelástica (elasticidad negativa) Y cuando el ingreso total permanece igual ante una rebaja de precio, se dice que es igual a “unitaria (-1)” porque, de acuerdo con la forma matemática de expresar elasticidades, así resulta.

TEORIA DE LA OFERTA

Oferta es el conjunto de bienes o servicios disponibles a determinado precio.

Ley de la oferta establece la relación entre precio y cantidad de tal manera que estas varían en relación directa, (a mayor precio relativo se producirá (ofrecerá) más del producto o servicio)

Capítulo 6

El Crédito, Interés y Banca

El Crédito

El crédito consiste en dar prestado algún bien, o lo que es lo mismo, una cantidad de poder adquisitivo consistente en una suma de dinero, por un tiempo determinado. El crédito existía antes que el dinero, también se dio antes que existieran los bancos.

La demanda del crédito depende del rendimiento marginal de la inversión en la que se utilizan los recursos.

El Interés

El interés es el pago que otorga el deudor por el uso del bien (o el dinero) al acreedor, a cambio de que éste haya prescindido del usufructo del bien por el término de tiempo. El interés es el precio del crédito; no del dinero.

Tasa de Interés Nominal, es la tasa que efectivamente te paga un deudor por los fondos adeudados. Si los deudores y acreedores esperan tiempos de inflación, esta tasa será mayor que la tasa de interés real.

Tasa de Interés Real, es la tasa nominal de interés menos la tasa de inflación.

La composición de la tasa de Interés es: Prima por riesgo, prima por inflación, interés originario.

El monto del interés originario lo determina la diferencia de valor que los participantes le atribuyen a la preferencia temporal de un beneficio, que significa que las personas valoran más los bienes que pueden obtener hoy o en un futuro inmediato, a los bienes que puedan obtener en un futuro distante.

La actividad bancaria cumple una función social muy importante, pues permite juntar a numerosos y dispersos ahorrantes (propietarios de saldos en caja) para que sus ahorros puedan ser prestados en cantidades concentradas y supervisadas por personas que derivan sus rentas del rendimiento exitoso de su intermediación, ante los ahorrantes. Es decir, que ponen sus ahorros bajo el cuidado de personas

especializadas y que tienen interés en cuidárselos bien porque de eso depende el éxito de su negocio. Este tipo y este grado de división del trabajo sería imposible sin el fenómeno del mercado llamado dinero.

El Desarrollo de la Banca

El sistema de banca surgió libremente. Se desarrolló prestando servicios cada vez más novedosos y más tarde los gobiernos se involucraron en el negocio bancario por razones de lucro político y no necesariamente económico. Funcionó bien siempre que estuvo sujeto a las leyes generales de derecho privado, como los códigos de comercio, civil y penal, que rigen los contratos, el fraude y las relaciones privadas entre las personas.

El sistema de banca libre falló en todos los países en los que por razones políticas legislaron para eximir a los bancos de sus obligaciones contractuales y consecuentes responsabilidades.

Hasta principios de este siglo, el dinero mundial era especie metálica, el oro. Los bancos emitían billetes libremente, pero estos billetes constituían un contrato, una obligación de redimirlos en oro. De manera que emitir más de lo que podían redimir podría hacerlos incurrir hasta en un delito.

Es un hecho que muchos historiadores económicos no reconocen cuál fue la causa del abandono de la banca libre y su conversión en semi-estatal, como lo es en casi todo el mundo. Hoy día los gobiernos fijan las reservas, dan licencias para establecer bancos, garantizan a los depositantes, inundan al sistema con circulares, directrices, reglamentos, etc. en vez de limitarse a velar porque todos cumplan sus compromisos y evitar que se cometan actos fraudulentos.