

- **ECONOMÍA INTERNACIONAL.**
- **TRANSACCIONES INTERNACIONALES.**
- **REGIONALIZACION DE LA ECONOMÍA MUNDIAL.**
- **EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LAS GANANCIAS DEL INTERCAMBIO.**
- **ECONOMÍAS DE ESCALA Y DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTOS.**
- **EL DUMPING.**

11. ECONOMÍA INTERNACIONALL

1.1.- Rasgos básicos.-

Los aspectos internacionales de la economía han tenido un importante auge a fines de este siglo. Cada vez hay mayor interrelación entre lo que ocurre en los mercados internacionales y lo que ocurre en la economía de un país determinado.

Así, el comercio internacional representa un porcentaje creciente de la actividad de todos los países, y su ritmo de crecimiento es superior a la renta mundial.

Todos los indicadores de apertura al comercio internacional de las economías de los países, como es por ejemplo el porcentaje que supone las exportaciones e importaciones respecto al PIB, han aumentado. En España, este indicador ha pasado del 30% en 1980 al 40% en 1993, aunque en nuestro caso ha influido nuestra integración en la Unión Europea.

También, en el ámbito financiero la internacionalización ha sido notable. A ésta ha contribuido la liberalización de los movimientos internacionales de capital. Si en un país, por algún motivo aparece una incertidumbre que genere desconfianza salen los capitales de él, y su moneda baja de cotización, e incluso puede llegar a devaluarse.

Nadie discute ya que lo que le pase a la peseta depende de lo que le pase a otras monedas relevantes, como el marco (DM) o el dólar (\$). Y si el BundesBank baja el tipo de interés, a continuación lo siguen los demás países de su entorno. Hay quienes piensan que esta liberalización de los movimientos de capitales ha ido demasiado lejos por las inestabilidades que pueden crear en los países los movimientos especulativos de capitales, que afectan a los tipos de cambio de su moneda.

Pero tanto la libre circulación de bienes y servicios como de capitales son dos de los pilares del proceso de integración europea que España ha asumido. Este proceso no sólo va a cambiar algunos aspectos concretos, sino que va a afectar a las propias reglas de juego económicas: la defensa de la competencia, la política monetaria, la política fiscal, etc.

Esta internacionalización de las actividades económicas tiene importantes repercusiones:

- Por un lado, los gobiernos ven limitada la efectividad de su política económicas tradicionales. Por ejemplo, si un gobierno pretende aumentar los impuestos sobre los rendimientos de capital, tiene que tener mucho cuidado porque puede provocar una salida de capitales hacia otros países con otro tratamiento fiscal más favorable.
- Por otro lado, la internacionalización de la economía no se ha visto acompañada por la aparición de nuevas instituciones supranacionales dotadas de efectividad suficiente para corregir posibles inestabilidades, y con poder para suministrar reglas comerciales respetadas y estables. Y los acuerdos internacionales que tratan de fijar unas mínimas reglas se ven sometidos a tensiones que, frecuentemente, dan lugar a conflictos comerciales e inestabilidades en los mercados financieros.

Otro problema que ha surgido en la economía internacional es que tradicionalmente, en los intercambios comerciales lo que se desplazaba a través de la frontera eran bienes, servicios o capitales, pero hoy día han aparecido, además, los movimientos humanos, no sólo por motivos económicos, sino también políticos y sociales.

Por último, es de destacar la posible relación entre el crecimiento o desarrollo económico y la apertura al exterior de los países. En este sentido, y ante las grandes desigualdades de los países, y en algunos casos crecientes, cabe preguntarse: ¿Cuáles son las causas que provocan estas desigualdades? ¿Es el comercio internacional la transferencia de tecnología, la movilidad de los factores, etc., un mecanismo de crecimiento o por el contrario una rémora al desarrollo de algunos países? ¿Hay que considerar al comercio internacional como motor del crecimiento o por el contrario tienen algún sentido las opiniones de que los mecanismos de la economía internacional perpetuarían la divergencia norte-sur?

1.2 La economía internacional como disciplina.–

La economía internacional es la disciplina que se encarga del estudio del contenido de las relaciones económicas internacionales (intercambio de bienes, servicios y capital).

Razones que se pueden dar para su consideración como una rama específica de la economía:

- Por la existencia de diferentes monedas en los distintos países. Esto crea el problema de la determinación de los tipos de cambio, cuyo análisis excede del ámbito de estudio de una economía cerrada.
- Por la existencia de diferentes instituciones en los distintos países: distintos regímenes políticos, diferentes políticas fiscales, monetarias, etc. Todo esto crea una serie de problemas especiales que no tienen cabida en el comercio interno.
- Por el crecimiento de la movilidad de los recursos a nivel internacional (capitales, recursos humanos, etc.).
- Por último, la economía internacional se justifica por tradición, ya que todos los autores la han tratado de forma independiente. Así, puede decirse que desde que la economía comenzó a adquirir status como disciplina, el estudio de la economía internacional no sólo estuvo presente, sino que fundamentó algunas de las aportaciones que más influyeron a dotar de contenido académico a la economía; nos referimos a las obras de HUME, CANTILLON, ADAM SMITH, RICARDO, etc.

Posteriormente, en el tránsito del siglo XIX al XX, sería cuando se consolidaría y sistematizaría la economía internacional, aunque ha habido un importante lapso temporal en este siglo; se ha prestado más atención al análisis de la economía cerrada. Pero en los últimos veinte años se ha producido, de nuevo, el auge de la economía internacional. En este sentido, hay que destacar la incorporación a la nueva teoría del comercio internacional de elementos tan esenciales para una economía moderna como la competencia imperfecta, las economías de escala, la diferenciación de productos, la competencia tecnológica, etc. Toda esta teoría se muestra especialmente interesante para analizar los problemas derivados de los procesos de integración económica.

Por otra parte, la consideración de la dimensión internacional de problemas no estrictamente económicos, ha llevado a ampliar los campos en que la economía internacional es aplicable. Un ejemplo es el de la ecología. El problema de la contaminación tiene dimensión internacional (capa de ozono, etc.); la deforestación; la población (natalidad, educación, etc.).

22. TRANSACCIONES INTERNACIONALES Y CUESTIONES COMERCIALES Y

FINANCIERASS

2.1 Características de una transacción internacional.-

Una transacción internacional se diferencia de una que no lo es por dos características:

- Implica que las mercancías atraviesen una frontera a la que históricamente ha estado vinculada alguna dificultad, que podía ir de la más radical prohibición de paso a la más frecuente vía de los aranceles, limitaciones cuantitativas (cuotas o contingentes) o barreras sanitarias.
- Implica la intervención de más de una moneda. Por ello, se hace necesario algún sistema que permita cambiar unas monedas por otras. Esta función la han realizado los mercados de divisas. En ellos se determinan los tipos de cambio, aunque en estos mercados los gobiernos han intervenido de múltiples formas (devaluando, sosteniendo la moneda nacional, etc.).

En estas dos características está el origen de la tradicional división de la economía internacional en dos partes: comercio internacional y finanza internacional.

Esta división es mas bien a efectos pedagógicos, ya que no hay que olvidar las íntimas conexiones entre ambas partes. Por ejemplo, una inestabilidad del tipo de cambio de la moneda de un país afecta a la fluidez de su comercio internacional.

En la Unión Europea, el mercado único debería haber impuesto desde 1993 la eliminación de la característica primera, y la futura unión monetaria eliminaría la segunda, con lo que las transacciones intracomunitarias dejarían de considerarse internacionales.

2.2 Cuestiones comerciales.-

Puede decirse que la tendencia hacia la liberalización del comercio internacional ha sido uno de los logros más significativos de las últimas décadas.

Esta tendencia responde a la idea de que la especialización y el intercambio internacional, al igual que entre empresas, aumenta la eficiencia y permite obtener ganancia que aumenta el bienestar de los países. Pero surge el problema de que esta ganancia no se distribuye enteramente entre países y, también, hay países que pierden, siendo las presiones de éstos últimos mayores que las de los que pueden salir ganando, por lo que pueden aparecer limitaciones o restricciones al comercio. Por ejemplo, en las recesiones o crisis económicas las industrias con dificultades pueden presionar a su gobierno solicitando la adopción de medidas proteccionistas.

No obstante, muchos países en vías de desarrollo han optado por liberalizar de manera importante su comercio internacional, en parte influidos por las recomendaciones de los órganos internacionales y en parte, también, influidos por los ejemplos de los éxitos obtenidos en las últimas décadas por el Japón, Corea del Sur, Taiwan, etc. También hay que destacar que los países del Este han accedido masivamente al comercio internacional desde 1990.

2.3 Cuestiones financieras.-

La internacionalización en el ámbito financiero también es evidente, habiendo sido facilitada por las transacciones electrónicas y la tecnología de las telecomunicaciones. En la actualidad, los mercados financieros internacionales mueven al día más de un billón de dólares (cifra bastante superior al PIB de España en un año), siendo los centros más activos Londres, Nueva York y Tokio.

De nuevo hay que repetir las estrechas e importantes interdependencias entre el comercio internacional y las finanzas internacionales. Por ejemplo, cuando se habla de competitividad de los productos de un país respecto

a la de otros países, no sólo hay que comparar sus costes de producción, sino que también hay que considerar sus tipos de cambio. Si está sobrevalorado el de un país, le resultará difícil exportar y fácil importar, restándole competitividad a sus productos.

Pero, además, los tipos de cambio no sólo van a afectar a los precios relativos de los bienes de un país en relación con los extranjeros, sino también a los de sus activos y pasivos (acciones y obligaciones de empresas, títulos de deuda pública, etc.) que se coticen en distintas monedas.

Otra cuestión a tener en cuenta es la influencia de los sistemas cambiarios sobre el comercio internacional. Por ejemplo, ¿Pueden unas excesivas fluctuaciones del tipo de cambio de las monedas hacer más incierto el comercio internacional? ¿Qué efectos tienen sobre los flujos de inversiones? ¿Hasta qué punto la sobrevaloración del dólar desde 1980 a 1985 contribuyó al rebrote de las presiones proteccionistas en USA?

Por último, otra cuestión es el impacto del comercio sobre los aspectos monetarios y financieros,

¿Requiere un mercado único una moneda única? ¿Es algo imprescindible o sólo conveniente?

33. REGIONALIZACION DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

Actualmente está avanzando en la economía mundial el fenómeno de la formación de varios bloques de países, con las siguientes características: son países vecinos o, al menos, geográficamente próximos; eliminan entre sí las trabas al comercio; mantienen restricciones asociadas al comercio frente al resto del mundo.

El caso más avanzado es el de la Unión Europea, sobre todo en el aspecto comercial, estando ahora en fase de ampliar la integración a los ámbitos financieros y monetarios, y tal vez políticos.

Otro bloque que entró en vigor en 1994 es el de América del Norte con el tratado de libre comercio, la NAFTA, que agrupa a Estados Unidos, México y Canadá. Otro es MERCOSUR, que relaciona a países de América del Sur. Otro es Australia y Nueva Zelanda. Y por último, Japón y varios países del sudeste asiático están estableciendo vínculos comerciales y financieros cada vez más visibles.

Luego, en pleno apogeo de las relaciones internacionales, estamos asistiendo también a un intento deliberado de convertir en mercados interiores lo que hasta ahora eran mercados internacionales, mediante acuerdos regionales de amplios espacios económicos. En la Unión Europea, el mercado único debería haber supuesto desde 1993 la eliminación de las fronteras, y de llevarse a cabo la unión monetaria prevista, las transacciones intracomunitarias dejarían de ser consideradas internacionales. A partir de ese momento, la balanza de pagos relevante será la de la Unión Europea, pasando la balanza de pagos de cada país miembro a ser, como por ejemplo ahora, la balanza de pagos de Andalucía.

Hay un debate sobre qué tipo de economía mundial puede resultar si se consolidan estos bloques regionales. Hay quienes consideran que lo importante es la liberación comercial en el interior de los bloques sin que la limitación que supone, que esa libertad sólo sea en el interior del bloque, desvirtúe las ventajas de ese libre comercio. En cambio, otros consideran que estos bloques suponen un progresivo abandono del ideal del comercio mundial liberalizado globalmente, porque los bloques regionales no sólo se definen por los países que agrupan, sino también por los países a los que incluye, viendo a estos bloques como *fortalezas comerciales* con fácil recurso al proteccionismo frente a otros países; algo así como una forma poderosa de separar *a los nuestros de los demás*.

44. EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LAS GANANCIAS DEL INTERCAMBIO

4.1 Introducción. –

El comercio internacional se justifica por razones análogas a las que explican los intercambios entre personas.

Una primera razón para los intercambios entre personas o entre países radica en las diferencias de capacidades o habilidades de las personas o de los países. Si cada uno se especializa en aquello que es capaz de producir mejor, y posteriormente se intercambian las producciones, todos podrán consumir más que si cada país o cada persona tiene que producir y saber de todo. Ese es el motivo de que haya profesiones, haciendo cada persona aquello que cree que es capaz de hacer mejor o para lo que está más capacitado.

Una segunda razón para la especialización y el intercambio es el hecho contrastado de que a veces es más eficiente concentrar la producción en una empresa o en un espacio económico para aprovechar las economías de escala, que consisten en la reducción de costes por unidad, que se obtienen cuando el nivel de producción es elevado.

Otra razón adicional es la diferenciación de productos. Las personas se sienten más satisfechas cuando pueden elegir entre una amplia gama de productos. Pero no siempre es posible o rentable que un mercado reducido pueda ofrecer una amplia gama de productos, lo cual permite que el consumidor de un país tenga acceso a las variedades de otro país.

Por último, la presencia para las restricciones a la competencia en un país pueden acabar mediante el comercio internacional, al entrar en ese mercado empresas de otros países.

Recursos (horas de trabajo necesarias para obtener una unidad de bien en cada país)		
País \ Producto	A	B
X	3	5
Y	6	4

4.2 Ventaja absoluta y ventaja comparativa.– Vamos a ver cada ventaja con un ejemplo.

Cuadro 1. Ventaja absoluta.

La primera fuente de incentivos para especializar e intercambiar radica en la posibilidad de sacar partido a las diferencias entre las capacidades o habilidades de los países.

Sean dos países A y B, cada uno de los cuales puede producir dos bienes X e Y. Cada país dispone de una cantidad de recursos, que vamos a equipar a horas de trabajo. Esos dos países difieren en el número de horas de trabajo que cada uno ha de destinar para producir una unidad de los dos bienes X e Y. El cuadro 1 presenta la situación inicial. Vemos que:

- Para producir el bien X el país A requiere menos horas de trabajo que el país B. Se dice que el país A tiene ventaja absoluta en la producción de X.
- Para producir el bien Y el país B requiere menos horas de trabajo que el país A. Se dice que el país B tiene ventaja absoluta en la producción de Y.

En principio parece que cada país debiera especializarse en el bien que es más eficiente, es decir, aquel en que tiene una ventaja absoluta. Pero, como veremos a continuación, este es un criterio limitado. La especialización debe hacerse atendiendo a aquello que cada país es capaz de producir comparativamente mejor.

Recursos (horas de trabajo necesarias para obtener una unidad de bien en cada país)		
Producto \ País	A	B
X	1	5
Y	2	4

Cuadro 2. Ventaja comparativa.

Vemos en el cuadro 2 que se ha mejorado la eficiencia del país A. Podemos observar dos cosas:

- Ahora el país A puede producir ambos bienes utilizando menos recursos que el país B, teniendo ventaja absoluta en los dos bienes.

Cantidad de productos obtenidos por unidad de factor.		
Producto \ País	A	B
X	1	0'2
Y	0'5	0'25

- Pero el bien X puede producirlo el país A empleando 5 veces menos recursos que el país B, mientras que el bien Y lo produce sólo con la mitad de recursos que el país B. Se dice que, entonces, el país A tiene ventaja comparativa en la producción del bien X, mientras que el país B tendría ventaja comparativa en la producción del bien Y.

Cuadro 3. Ventaja comparativa (productividad).

También puede expresarse este cuadro 2 considerando la producción obtenida empleando una unidad de recurso (o productividad media). Sería el cuadro 3.

A primera vista, ante una situación como el cuadro 2 o 3, parecería que el comercio internacional no está justificado. Pero fue RICARDO el primero que demostró que también en este caso se podían obtener ganancias del comercio internacional si los países se especializan e intercambian de acuerdo con la pauta de la ventaja comparativa, no absoluta. Esto permite mejorar no sólo la economía en su conjunto, sino también la de cada país implicado en el comercio.

4.2.1 Ganancia de la economía mundial

Producto				
País	X	Y		
A	+4	-2		
B	-2	+2'5		
Total Mundial	+2	+0'5		

Cuadro 4. Ganancia de la economía mundial.

Veamos cuáles serían los efectos de desplazar recursos en cada uno de los dos países, en el sentido indicado por la ventaja comparativa. Como el país A la tiene en X, supongamos que retira 4 unidades de recursos de Y, con lo que la producción de éste bien se reduce en 2 unidades, y las destina a producir X, con lo que la producción de éste bien aumenta en 4 unidades (véase cuadro 4).

En el país B supongamos que se retiran 10 unidades de recursos de la producción de X, con lo que éste se reduce en 2 unidades, y se dedican a Y, aumentándolo en 25 unidades. Se observa que el balance global es positivo en el total mundial.

4.2.2 Los países A y B salen ganando

Supongamos que los precios de los dos bienes son iguales, es decir:

$$\frac{P_x}{P_y} = 1$$

Supongamos que el país A quiere obtener una unidad de Y. Comparemos las dos vías posibles para obtenerlo.

- La autárquica.– Puede dedicar 2 unidades de recursos para obtenerlo (según cuadro 2).
- La internacionalista.– Puede dedicar 1 unidad de sus recursos para obtener 1 unidad de X e intercambiarla en el país B por otra unidad de Y, con lo que ahorra 1 unidad de recurso.

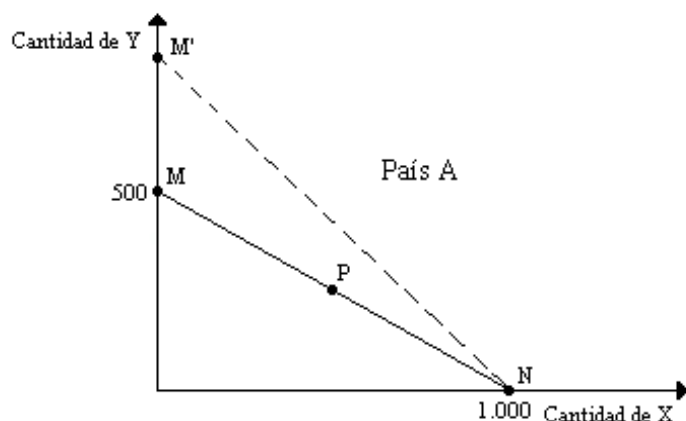
Vemos que esta otra vía le permite obtener al país A un ahorro de 1 unidad de recursos.

Vamos a ver como el país B sale también ganando. Supongamos que quiere obtener 1 unidad de X.

Comparemos también las dos vías que tiene:

- La autárquica.– Destinar 5 unidades de recursos (ver cuadro 2).
- La internacionalista.– Destinar 4 unidades de recursos para producir 1 unidad de Y e intercambiarla en el país A por 1 unidad de X, con lo que ahorra 1 unidad de recurso.

4.2.3 Obtención gráfica de las ganancias



Supongamos que el país A dispone de 1.000 unidades de recursos que puede asignar entre la producción del bien X o del Y. Sus posibilidades vienen dadas por la recta $\overline{MN}$ de la figura.

Si dedica las 1.000 unidades de recursos en producir X se situaría en el punto N. Si las dedica a producir sólo Y se situaría en el punto M (ver cuadro 2). Si dedica la mitad de sus recursos a producir X y la mitad a producir Y se situaría en P, y para otras posibles distribuciones de recursos se iría situando en los distintos puntos de la recta $\overline{MN}$

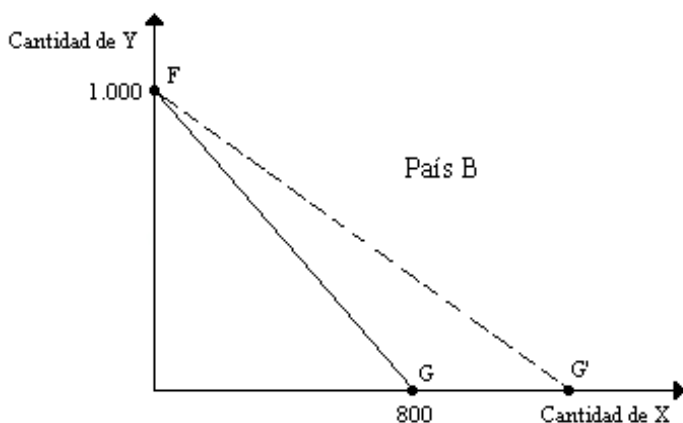
, que es la frontera de posibilidades de producción del país A. Si vive en autarquía, su consumo está limitado a lo que produce y, por tanto, también $\overline{MN}$ será su frontera de posibilidades de consumo en autarquía.

Si el país se especializa en el bien X, que es en el que tiene ventaja comparativa, y la especialización es completa, se situaría en N. El comercio internacional en la relación $1=1$ (al ser $P_x = P_y$), le permitiría vender X a cambio de Y, desplazándose a lo largo de la recta $\overline{M'N}$, convertida en frontera de posibilidades de consumo con comercio internacional. Al estar situada por encima de $\overline{MN}$

muestra la superioridad de la especialización según la ventaja comparativa más el comercio internacional sobre la autarquía. Esto es válido siempre que:

$$\frac{P_x}{P_y} > \frac{1}{2}$$

También podíamos representar la frontera de posibilidades de producción del país B, suponiendo que éste dispone de 4.000 unidades de recursos.



Su especialización en el bien Y según la ventaja comparativa más el comercio internacional le permite pasar a la frontera de posibilidades de consumo $\overline{FG'}$

. Este resultado se obtendrá siempre que:

$$\frac{P_x}{P_y} < \frac{5}{4}$$

Luego, vemos que la esencia de las ganancias del comercio internacional es que permite consumir más cantidad de bienes de las que el país es capaz de producir.

4.2.4 Consideraciones

1ª) Aunque hemos visto que cuando un país pasa de una situación autárquica a otra de especialización más comercio internacional el país sale ganando, no se debe ignorar que la apertura al comercio internacional puede tener importantes costes de reasignación de recursos, reduciéndose los destinados a industrias donde no tengan ventaja comparativa y aumentándolos en las industrias con ventajas comparativas, lo cual da lugar a reconversiones con problemas humanos, sindicales, etc.

2ª) ¿En qué se traduce la mayor productividad de los dos bienes? El sentido común dice que en ese país, al ser más eficiente, debe tener un nivel de bienestar mayor. Aunque los precios de los dos bienes X e Y sean iguales, los ciudadanos de A producen su bien X con 1 hora, mientras que los de B producen su bien Y en 4 horas, por tanto, los habitantes de A tendrán un nivel de consumo cuatro veces mayor que los de B (el consumo por hora trabajada mide tanto el nivel de bienestar como la distribución por salario/hora).

3ª) Hemos supuesto que los bienes producidos en un país pueden ser consumidos en el otro sin coste adicional alguno, es decir, hemos ignorado los costes de transporte internacional, que pueden ser significativos para algunos bienes.

4.3 Límites del intercambio.–

Hasta ahora se ha supuesto que la relación de intercambio entre los bienes X e Y era de 1=1, y hemos comprobado que entonces la especialización según la ventaja comparativa más el comercio internacional ocasionaba ganancias en los dos países. Pero este resultado no se obtendría si la relación de intercambio hubiera sido muy distinta. Veamos por qué:

Ventaja comparativa y costes de oportunidad de producir una unidad de cada bien en cada uno de los países		
País \ Producto	A	B
X	0'5 unidades de Y	1'25 unidades de Y
Y	2 unidades de X	0'8 unidades de X

Cuadro 5. Costes de oportunidad.

Para ello reformulemos los cuadros anteriores utilizando el concepto de **coste de oportunidad**. Si los recursos de un país pueden destinarse a producir X y a producir Y, el coste de oportunidad de producir una unidad de X son las unidades de Y que pudieran haberse obtenido con los mismos recursos. Y lo mismo podemos decir para el coste de oportunidad de producir una unidad de Y.

Por ejemplo, con las dos unidades de recursos que hacen falta en el país A para producir una unidad de Y (ver cuadro 2), podía haber producido dos unidades de X, por lo que el coste de oportunidad de producir una unidad de Y en el país A son 2 unidades de X; y de la misma manera se obtienen los restantes valores del cuadro 5.

Obtenemos, así, una nueva forma de presentar las ventajas comparativas; en cada bien tiene ventaja comparativa aquel país cuyo coste de oportunidad sea menor. El país A se especializará en X, y el país B en Y.

En el país A obtener una unidad de X implica renunciar a 0'5 unidades de Y (su coste de oportunidad). Luego, si este país se especializa en X y lo intercambia por Y: a) *Saldrá ganando si consigue una unidad de Y por menos de dos unidades de X*, b) *Estará dispuesto a exportar X siempre que $\frac{P_x}{P_y} > 0.5$*

(*equivale a obtener una unidad de Y por menos de dos de X*) y c) *Sus ganancias serán mayores cuanto más caro sea su bien X respecto al Y.*

Se denomina **relación real de intercambio** a:

$$RRI = \frac{P_x}{P_y}$$

siendo P_x

el precio del bien exportado y P_y

el precio del bien importado. Luego la conclusión es que un país obtiene mayores ganancias del comercio internacional cuanto más favorable sea su relación real de intercambio (terms of trade en inglés).

El país B, análogamente, saldrá ganando si consigue obtener en el comercio internacional el bien X por menos de 1'25 unidades de Y, es decir, exportará Y si $\frac{P_x}{P_y} < 1.25$

. Sus ganancias serán mayores cuanto menor sea $\frac{P_x}{P_y}$

.

Luego, para que se dé el comercio internacional, tendrá que cumplirse que:

$$0.5 < \frac{P_x}{P_y} < 1.25$$

El valor que finalmente surja de $\frac{P_x}{P_y}$

es el que va a determinar la distribución de las ganancias del comercio internacional.

Vemos que aparecen dos elementos en las relaciones económicas de los países: la **cooperación** y el **conflicto**.

La cooperación en el sentido de que, mediante la especialización más el comercio internacional, los diversos países pueden todos mejorar, abandonando la autarquía.

El conflicto aparece a la hora de repartir esas ganancias. Los países, pues, tienen intereses parcialmente paralelos y parcialmente contrapuestos. Reflejan los dos temas que hay que resolver en cualquier organización nacional o internacional: *eficiencia y equidad*.

4.4 Las fuentes de la ventaja comparativa. –

Hasta ahora hemos partido de la existencia de diferentes costes entre los países para producir los distintos bienes. Veamos a que pueden deberse esas diferencias:

- Una primera explicación es los diferentes grados de desarrollo tecnológico entre países; si bien, a largo plazo puede transferirse tecnología y variar las ventajas competitivas.
- Otra segunda explicación sería la diferencia en las dotaciones de los factores de los distintos países. Es la teoría de HECKSCHER–OHLIN. Así, un país tiende a producir, de forma comparativamente más barata, bienes que requieran una utilización de recursos más intensiva del factor que ese país tenga más abundante. Por ejemplo, los países que tengan abundancia de tierra producirán cereales mejor que los que tengan poca (USA en comparación a Japón).

Por último, es importante señalar que las ventajas comparativas, salvo las que se deban a factores inmóviles como el suelo o el clima, en general son dinámicas, adquiridas o endógenas. Así, un país puede convertirse en exportador porque haya efectuado una innovación tecnológica que le confiera esa posición. En otros casos, el factor relevante es el capital humano, es decir, las capacidades o habilidades de los trabajadores, que pueden ser objeto de procesos de formación, con lo que el país puede acceder a posiciones de ventaja. Y lo mismo que se pueden adquirir esas posiciones de ventaja se pueden perder porque otros países avancen más.

55. ECONOMÍAS DE ESCALA Y DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTOS

5.1 Introducción.–

Hasta ahora hemos supuesto que los recursos necesarios para producir un bien en un país son independientes del nivel de producción. En el ejemplo, habíamos considerado que hacía falta una unidad de recursos para producir una unidad de *X* en el país A, fuese esa la unidad primera o la unidad número mil. Cuando el coste de producir una unidad es independiente del volumen de producción, se dice que hay **rendimientos constantes a escala**.

Pero es normal que aparezcan rendimientos crecientes a escala (hasta ciertos volúmenes muy elevados de producción), es decir, que el coste de producir una unidad o coste medio disminuye al aumentar la producción. Se dice que se obtiene **economías de escala**.

Las economías de escala pueden tener diversas causas, pero podemos resaltar la presencia de costes fijos, es decir, aquellos costes que no varían al variar la producción. Por consiguiente, a medida que esos costes fijos se reparten entre un mayor número de unidades producidas, el coste fijo medio será menor.

Un ejemplo de estos gastos fijos lo tenemos en los gastos de I+D, para obtener y desarrollar un nuevo producto. Estos gastos suelen ser bastante elevados, porque suponen varios años de trabajo de investigación y puesta a punto. Pero una vez efectuados, cuanto mayor es el número de unidades que se produzcan, menor es su repercusión por unidad.

Otro ejemplo en las economías de escala es el marketing. Así, el gasto publicitario en una campaña para convencer al público de que *el producto X refresca mejor* es un gasto fijo, independiente del volumen de ventas, y supondrá un menor coste por unidad vendida cuanto mayor sea el número de unidades que se vendan.

5.2 Las economías de escala como explicación del comercio internacional.–

Supongamos dos países A y B. En cada uno de ellos puede producirse una unidad de *Y* con una unidad de recursos, es decir, el bien *Y* se produce con rendimientos constantes a escala.

La producción del otro bien *X* es tal en los dos países que si se dedican 5 unidades de recursos se obtienen 5 unidades del bien *X*, pero si se dedican 10 unidades de recursos se obtienen 12 unidades de *X*, es decir, hay rendimientos crecientes a escala; o hay economías de escala.

Si los dos países actúan autárquicamente y las 10 unidades de recursos las dedican la mitad a cada bien, la producción de cada país será:

$$\begin{array}{lcl} \text{País A} & 5X + 5Y & \\ \text{País B} & 5X + 5Y & \end{array} \quad \text{Economía mundial} \quad 10X + 10Y$$

y la economía mundial será la suma de ambos países.

Suponemos que esta combinación de cantidades de X e Y es la óptima de cada país bajo el punto de vista de las preferencias de los consumidores.

Pero si los dos países comercian entre sí, es posible obtener una ganancia. Si se concentra la producción del bien X en uno de los países, por ejemplo el A, éste produciría 12 unidades de X, mientras que el país B se concentraría en la producción de Y, produciendo 10 unidades.

$$\begin{array}{lcl} \text{País A} & 12X & \\ \text{País B} & 10Y & \end{array} \quad \text{Economía mundial} \quad 12X + 10Y$$

y, nuevamente, la economía mundial será la suma de ambos países.

Ahora, el país A exportaría 6 unidades de X a cambio de 5 unidades de Y (con una relación de precios

$$\frac{P_x}{P_y} = \frac{5}{6}$$

), con lo que el consumo de los dos países sería:

$$\begin{array}{lcl} \text{Consumo en el país A} & 6X + 5Y & \\ \text{Consumo en el país B} & 6X + 5Y & \end{array} \quad \text{Economía mundial} \quad 12X + 10Y$$

Luego, ambos países han mejorado respecto a la autarquía gracias a las economías de escala más el comercio internacional.

Hay que señalar una posible fuerza contrarrestadora de las economías de escala como incentivo a la especialización: se trata de las llamadas **economías de gama, variedad o alcance**, que surgen cuando es más barato que una misma empresa produzca conjuntamente varios tipos de bienes, en vez de hacerlo dos empresas especializadas por separado. Por ejemplo, una empresa puede que encuentre que producir conjuntamente coches y camiones sea más eficiente que hacerlo dos empresas por separado.

En muchos sectores modernos coexisten las economías de escala con las de gama, y estas segundas actúan frente a las primeras como tendencia opuesta a la especialización.

5.3 La diferenciación de productos.–

Este es otro rasgo importante de las economías modernas. Es clara la proliferación de marcas, modelos y variedades de lo que esencialmente es un mismo artículo (televisores, coches, etc.). Podemos distinguir tres casos:

5.3.1 Diferenciación horizontal.– Se basa en la heterogeneidad de gustos con preferencia respecto a determinadas características de un artículo. Por ejemplo, coches que tengan precios y calidades similares, pero con distintas características según marcas y modelos.

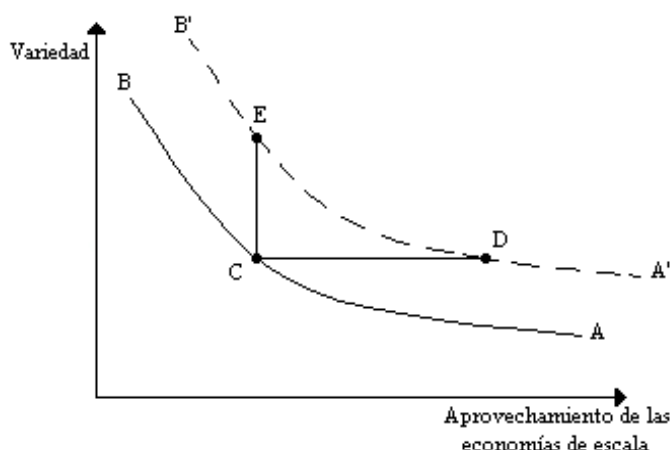
5.3.2 Diferenciación vertical.– Un artículo se ofrece con distintas calidades, siendo más caro el de mayor calidad, difiriendo entre los consumidores la disposición a pagar por la calidad. Por ejemplo, nadie discute que el jamón de Jabugo es mejor que otro, pero unos están dispuestos a pagar la diferencia de precios y otros no.

5.3.3 Preferencia por la variedad.– Los consumidores valoran la variedad en sí misma, es decir, les gusta que haya una amplia gama de productos entre los que poder elegir, y no que haya poca variedad.

Las economías de escala y la diferenciación de productos están interrelacionados y se limitan mutuamente, ya que la existencia de las primeras impide que la diferenciación de productos sea infinita; no puede haber tantos modelos como consumidores porque sería carísimo.

Pero, a su vez, es la diferenciación de productos lo que impide que sólo haya unas pocas empresas de gran dimensión que fabriquen un solo tipo de producto, aprovechando al máximo las economías de escala.

En la figura se muestra esta situación en régimen de autarquía de un país. En un punto cercano al A la economía del país aprovecha mucho las economías de escala, pero hay poca variedad. La producción se concentra en pocas empresas muy grandes.



En un punto cercano al B se refleja la proliferación de variedades de producto: muchas marcas y empresas, pero no se aprovechan las economías de escala.

Las economías de escala y la diferenciación de productos se limitan mutuamente, requiriendo un equilibrio.

¿Qué papel juega aquí el comercio internacional? Para entenderlo hay que tener en cuenta que la variedad de productos de un mercado depende del tamaño de ese mercado. Si hay pocos consumidores, el número de variedades diferentes que pueden producirse de forma rentable es reducido. Y a medida que el tamaño del mercado aumenta, la variedad de productos compatible con un aprovechamiento de las economías de escala también aumenta.

Así, en la figura, el mayor tamaño de mercado se refleja en el desplazamiento de la línea $\overline{AB}$ hacia fuera hasta $\overline{A'B'}$

; ahora es posible obtener simultáneamente una mayor variedad de productos y un mayor aprovechamiento de las economías de escala (como puede verse comparando una situación inicial tal como el punto C con cualquier punto comprendido entre E y D, tras la entrada en el comercio internacional del país).

Si los consumidores de dos países con mercados pequeños pasan a tener acceso por comercio internacional a los modelos de marcas extranjeras, aumentan sus posibilidades de elección con un beneficio para ellos, ya

que:

- En el caso de preferencia por la variedad, la ventaja es inmediata al haber aumentado la variedad.
- En el caso de diferenciación horizontal, la mayor variedad facilita que cada consumidor pueda encontrar un modelo más cercano a su neceser.

Si además la mayor variedad se traduce en una mayor competencia entre modelos y marcas, el consumidor puede beneficiarse adicionalmente en la medida en que los precios puedan bajar.

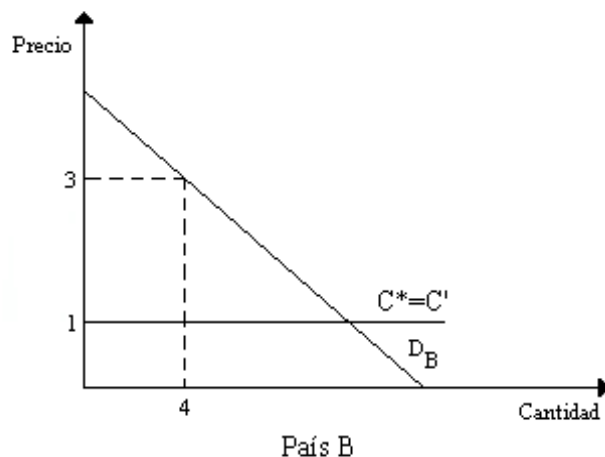
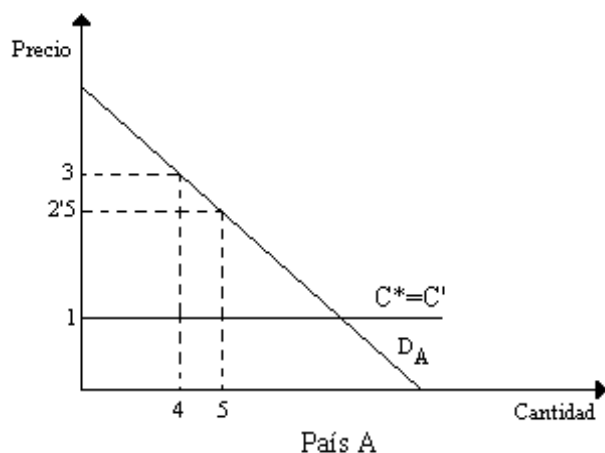
66. EL DUMPINGG

6.1 Introducción.-

Recordemos que en competencia perfecta hay muchas empresas y consumidores sin poder de mercado y que, además, el producto es homogéneo.

Por tanto, es evidente que tanto la diferenciación de productos como las economías de escala conducen a la competencia imperfecta, ya que: las economías de escala tienden a concentrar la producción en pocas empresas que produzcan mucho, y la diferenciación de productos elimina el carácter homogéneo.

En esta pregunta nos vamos a centrar en la ventaja del comercio internacional basada exclusivamente en la competencia imperfecta.



6.2 Análisis gráfico.-

Consideremos dos países A y B, en cada uno de los cuales hay una empresa monopolista que produce el bien X.

Suponemos que, en principio, los dos países están cerrados al comercio internacional y, por lo tanto, hay dos mercados distintos para ese bien.

Suponemos, también, que ambos mercados son idénticos, con las mismas preferencias y poder adquisitivo de los consumidores, y las empresas con la misma tecnología y estructura de costes.

En apariencia no tiene atractivo el comercio internacional entre los dos países. Supongamos que la empresa monopolista de cada país tiene un coste marginal y coste medio igual a 1 (hay rendimientos constantes a escala). Sea la situación de equilibrio de cada empresa para una producción de 4 unidades y a un precio de 3

u.m. El beneficio inicial sería:

$$B^o_{\text{inicial}} = 3 \frac{\text{u.m.}}{\text{unidad}} \cdot 4 \text{ unidades} - 1 \frac{\text{u.m.}}{\text{unidad}} \cdot 4 \text{ unidades} = 8 \text{ u.m.}$$

Consideremos ahora la posibilidad de comerciar entre ambos países. La empresa del país A se plantea la posibilidad de producir y vender una unidad más, pasando de 4 a 5. Tiene dos opciones:

- Venderla en el propio mercado; pero eso tiene el inconveniente de que tiene que bajar el precio a 2'5 u.m., con lo que baja el beneficio, que sería:

$$B^o = 2'5 \frac{\text{u.m.}}{\text{unidad}} \cdot 5 \text{ unidades} - 1 \frac{\text{u.m.}}{\text{unidad}} \cdot 5 \text{ unidades} = 7'5 \text{ u.m.}$$

- Si esa quinta unidad la vende en el mercado B su beneficio propio sigue siendo 8 u.m., y el beneficio al vender la quinta unidad en B sería:

$$B^o = 2'5 \frac{\text{u.m.}}{\text{unidad}} \cdot 1 \text{ unidades} - 1 \frac{\text{u.m.}}{\text{unidad}} \cdot 1 \text{ unidades} = 1'5 \text{ u.m.}$$

Su beneficio total sería 9'5 u.m. (8 u.m. más 1'5 u.m.).

Por tanto, la empresa A tiene incentivos para exportar ya que la quinta unidad genera más ingresos vendida en el mercado extranjero que en el propio.

Incluso si se tienen en cuenta los costes de transporte, valdría la pena exportar siempre que el coste de transporte fuera menor que 1'5 u.m.

Pero con esta actuación, la que sale perjudicada es la empresa del país B, que ve como baja el precio de su mercado de 3 u.m. a 2'5 u.m. Por eso reaccionaría como la empresa del país A, invadiéndole su mercado con una unidad adicional, por lo que también bajaría el precio de ese otro mercado a 2'5 u.m. Esto es lo que se denomina **dumping recíproco** (recordemos que el dumping consiste en vender en el mercado extranjero por debajo del precio que se mantiene en el mercado propio).

¿Cuál es la razón económica de que aparezca este comercio internacional estando antes dos mercados idénticos? La existencia previa de poder de mercado. El comercio internacional tiende a eliminar estas posiciones de privilegio, ya que la invasión recíproca del mercado va erosionando dicha posición de privilegio, con lo que el precio se va acercando al verdadero coste.

Esto es lo que se denomina **efecto procompetitivo** del comercio internacional, que puede ser muy importante en los países que no sólo han estado relativamente cerrados al comercio internacional, sino que además se había propiciado por los poderes públicos la aparición de estructuras de mercado poco competitivas (ejemplo de España en algunos sectores ante la integración de la Unión Europea, como telefónica).

Zona de Libre Comercio del Atlántico Norte.

Mercado Común del Sur.

Situación de autosuficiencia económica en un determinado país.

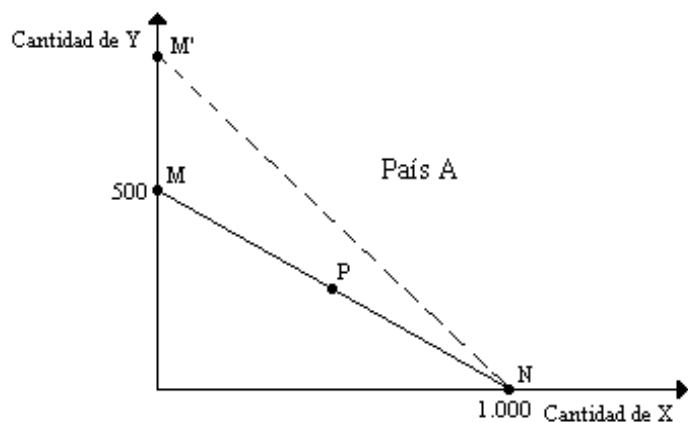
Coste de utilizar los recursos para una determinada finalidad medido por el beneficio a que se renuncia al no utilizarlos en su mejor uso alternativo.

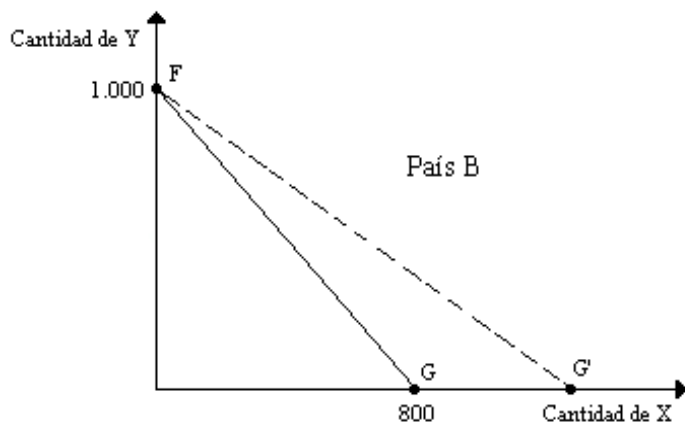
7. ECONOMÍA Y COMERCIO INTERNACIONAL

Recursos (horas de trabajo necesarias para obtener una unidad de bien en cada país)		
País \ Producto	A	B
X	3	5
Y	6	4

Recursos (horas de trabajo necesarias para obtener una unidad de bien en cada país)		
País \ Producto	A	B
X	1	5
Y	2	4

Cantidad de productos obtenidos por unidad de factor.		
País \ Producto	A	B
X	1	0'2
Y	0'5	0'25





Ventaja comparativa y costes de oportunidad de producir una unidad de cada bien en cada uno de los países		
País	A	B
Producto		
X	0'5 unidades de Y	1'25 unidades de Y
Y	2 unidades de X	0'8 unidades de X

