



COMERCIO INTERNACIONAL

Erick Sequeira Benavides

¿Por qué comerciamos?

El intercambio económico puede hacer que una sociedad aumente su bienestar por tres razones fundamentales:

Cuando los gustos y preferencias de la gente son distintas a la proporción en que poseen los bienes, entonces el comercio puede hacer que la gente esté mejor.

El comercio provoca el aumento de la productividad a través del aprovechamiento de las ventajas comparativas.

Finalmente, el comercio promueve el aumento de la productividad mediante la especialización y la división del trabajo.

La especialización

Pero la gente –y los países– no solo tiene distintas preferencias, sino que tiene distintos recursos, distintas destrezas, distintas competencias.

Si nos especializamos de acuerdo a nuestras competencias, maximizaremos la productividad.

Pero no solo eso, sino que cuando nos especializamos también mejoramos.

Los países y las personas tienden a especializarse en distintos tipos de bienes y servicios porque tienen o logran desarrollar ventajas en esos productos: logran producirlos a menor costo o con mayor calidad que otros países.

Y existen dos tipos de ventajas competitivas:

Ventajas absolutas.

Ventajas relativas o comparativas.

Ventajas absolutas y comparativas

Un país tiene ventaja absoluta en la producción de un bien si puede producirlo con costos menores (usando menos recursos) que otros países.

El comercio es ventajoso si cada país produce aquello en lo que tiene ventaja absoluta.

Pero las ganancias del comercio van más allá; los países deben especializarse en aquello en que tienen ventajas comparativas.

Tener la ventaja comparativa significa que se tiene la capacidad de producir ese bien con un menor costo de oportunidad que cualquier otro: con el menor sacrificio de otros productos.

Y ¡no se puede tener ventaja comparativa en todo!

Ventaja comparativa



Supongamos que Doctor Strange tiene habilidades incomparables tanto en el enfrentamiento de amenazas cósmicas como en la manipulación de la realidad.

Comparado con su aliado Wong, Strange tiene una ventaja absoluta en ambas áreas.

Sin embargo, la ventaja que tiene en el enfrentamiento de amenazas cósmicas es mayor que su ventaja en la manipulación de la realidad.

¿Tendría sentido que gastara parte de su tiempo en manipular la realidad, ya que es más eficiente que Wong en eso?

¡No!

David Ricardo

David Ricardo (1827) desarrolló la teoría clásica de la ventaja comparativa para explicar por qué los países deben comerciar incluso cuando los trabajadores de un país son más eficientes que los de otro país en la producción de todos los bienes.

Ricardo demostró que cada país aumenta su consumo general exportando los bienes para los cuales tiene una ventaja comparativa mientras importa los bienes en los que otros países tienen ventaja comparativa.

Esto implica que es la ventaja comparativa, más que la ventaja absoluta, la responsable de gran parte del comercio internacional.



La magia del intercambio

Supongamos que se producen dos bienes: monitores y café,
y que hay dos países que los producen: Costa Rica y Estados Unidos.

Con los mismos recursos, ambos pueden producir monitores, y ambos pueden producir café, pero la productividad es distinta.

Estados Unidos puede ser, en general, más productivo que Costa Rica, pero...

la capacidad de producir monitores con respecto a la de producir café no es la misma.

Tienen costos de oportunidad distintos.



La magia del intercambio

Costos de oportunidad	Costa Rica	Estados Unidos
Café (kilos)	0,02 monitores	0,05 monitores
Monitores	50 kilos de café	20 kilos de café

De acuerdo con las ventajas comparativas:

¿Dónde es relativamente más barato el café?

¿Dónde son relativamente más baratos los monitores?

Especialización

Asuma que, como máximo, pueden producir:

Costa Rica: 150.000 kilos de café o 3.000 monitores.

Estados Unidos: 200.000 kilos de café o 10.000 monitores

Y, dadas sus preferencias, deciden:

Costa Rica: producir y consumir 75.000 kilos de café y 1.500 monitores.

Estados Unidos: producir y consumir 50.000 kilos de café y 7.500 monitores

En total, producen y consumen: 125.000 kilos de café y 9.000 monitores

Sentido del comercio

Pero... si Costa Rica se especializa en producir café, Estados Unidos en monitores, y luego comercian, la cosa es muy distinta.

Asumiendo que el precio internacional de los monitores es \$500 y el del kilo de café es \$15:

Costa Rica podría producir solo café (150.000 kg), consumir 90.000 kg de café, vender los 60.000 kg restantes a Estados Unidos, recibir \$900.000 y con eso comprarle 1.800 monitores.

Estados Unidos podría producir solo monitores (10.000 unidades), consumir 8.200, vender los 1.800 monitores restantes a Costa Rica, recibir \$900.000 y con eso comprarle 60.000 kg de café.

De esa forma ambos ganan.

Sentido del comercio

Cuánto ganan Costa Rica y Estados Unidos con el comercio						
		Sin comercio		Con comercio		Ganancias del comercio
		Producción	Consumo	Producción	Consumo	
Costa Rica	Café (kg)	75.000	75.000	150.000	90.000	15.000
	Monitores	1.500	1.500	0	1.800	300
Estados Unidos	Café (kg)	50.000	50.000	0	60.000	10.000
	Monitores	7.500	7.500	10.000	8.200	700
Total	Café (kg)		125.000		150.000	25.000
	Monitores		9.000		10.000	1.000

Ambos países se benefician del comercio, ya que pueden consumir mucho más de lo que habrían podido producir y consumir sin el comercio.

Ventajas comparativas

Estados Unidos es más productivo que Costa Rica en ambos bienes

Estados Unidos puede producir 10.000 monitores o 200.000 kg de café.

Costa Rica solo puede producir 3.000 monitores o 150.000 kg de café.

Pero ¿Estados Unidos debería producir ambos bienes?

Para Estados Unidos producir un monitor implica sacrificar 20 kg de café.

Para Costa Rica producir un monitor implica sacrificar 50 kg de café.

Para Estados Unidos producir un kg de café significa sacrificar 0,05 monitores.

Para Costa Rica producir un kg de café significa sacrificar 0,02 monitores.

Ventajas comparativas

Estados Unidos debería especializarse en producir monitores y Costa Rica en producir café.

Es mejor para ambos sacrificar 0,02 monitores por kg de café en lugar de 0,05 monitores por cada kg de café que quieran tener.

También es mejor sacrificar 20 kg de café por monitor en lugar de 50 kg por cada monitor.

Al especializarse, ambos pueden llegar a consumir más monitores y más café que sin comercio.

Estados Unidos tiene ventaja comparativa en producir monitores.

Costa Rica tiene ventaja comparativa en producir café.



Sentido del comercio

Existen dos formas de *transformar* unos bienes en otros:

Por medio de la producción: produciendo unos bienes en lugar de los otros.

Por medio del comercio: produciendo unos bienes, vendiéndolos y comprando los otros.

Y se puede calcular cuánto le cuesta al país mediante la producción: la tasa de transformación, el costo de oportunidad.

Y cuánto mediante el comercio: el precio al que se intercambian.

La lógica del comercio internacional indica que, para maximizar el bienestar, un país debe:

Producir solo aquello que produce a menor costo relativo que el resto del mundo.

Importar aquello que solo podría producir con un mayor costo relativo que el resto del mundo.

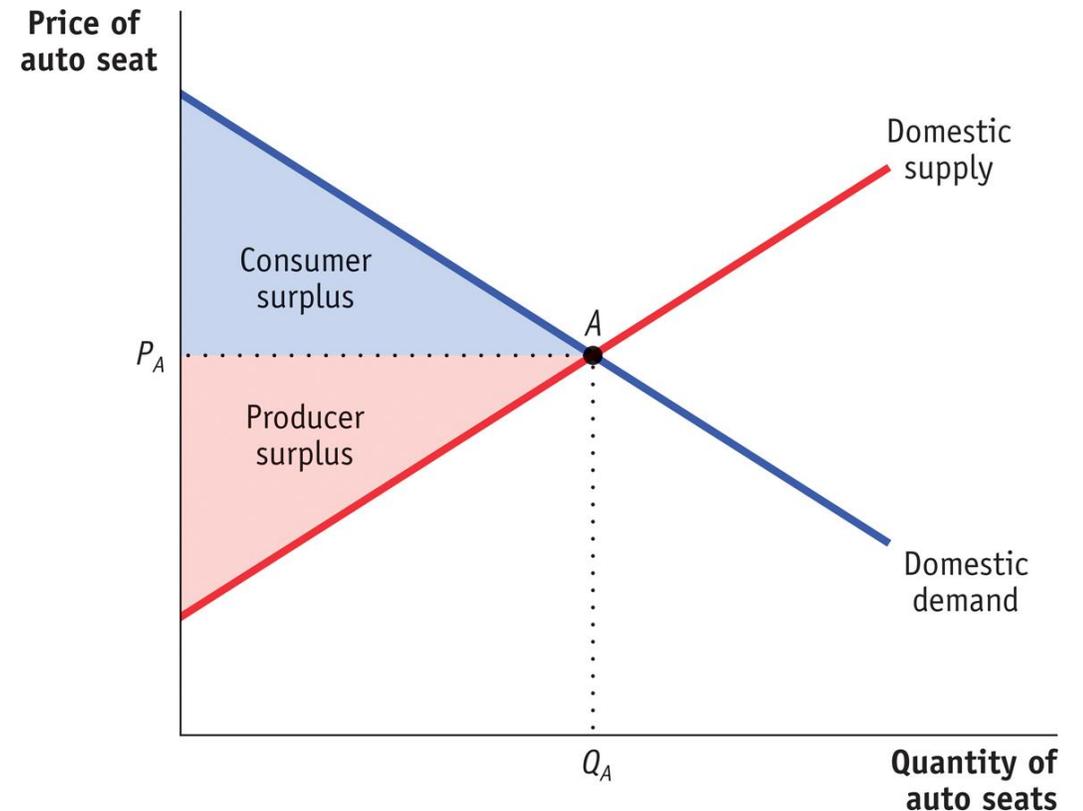
Sentido del comercio

Aunque un país tenga mayor productividad en todos los bienes, vale la pena que se especialice.

Lo mismo es cierto de un país que tiene menor productividad en todos los bienes.

En un país que no comercia con otros, la oferta y demanda interna definen cuánto se produce y se consume de un determinado bien.

Eso se da en función de los factores de producción que hay en el país y de los gustos y preferencias.



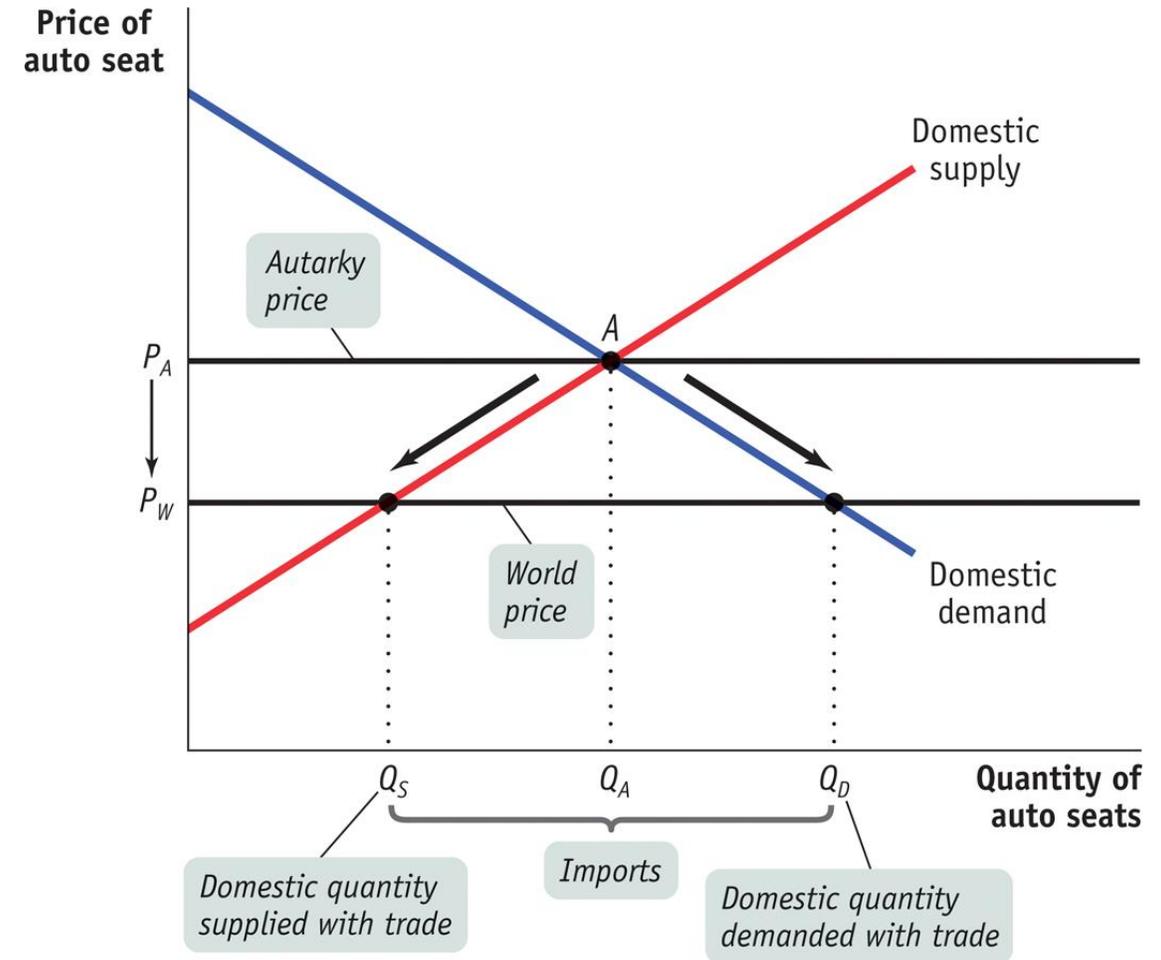
Sentido del comercio

El precio internacional representa la oferta mundial de un bien: se puede comprar todo lo que se quiera a ese precio (oferta totalmente elástica).

Si el precio internacional es menor al precio interno, aumenta la cantidad demandada (y el consumo del bien).

Però baja la cantidad ofrecida internamente ya que muchos productores locales no pueden competir con las importaciones más baratas.

La diferencia es el consumo que se satisface mediante las importaciones.



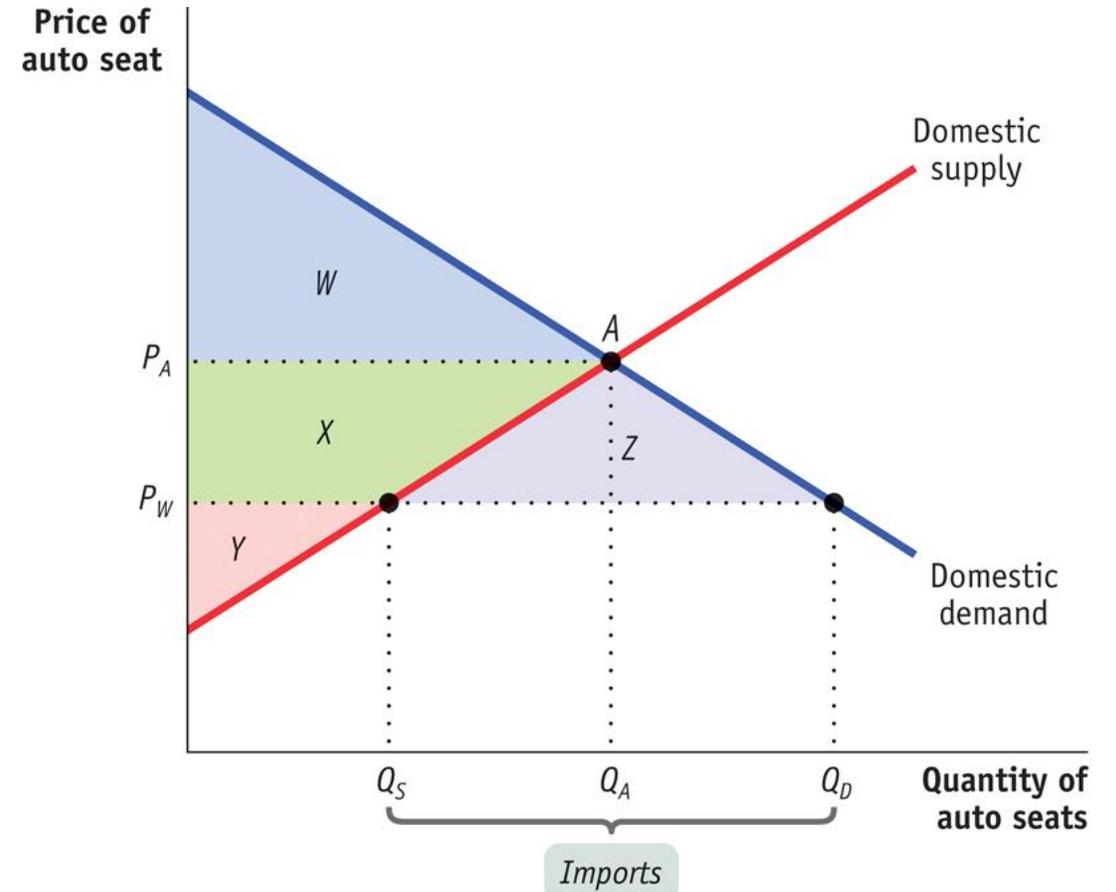
Sentido del comercio

Los consumidores ganan porque pueden consumir más del bien a menor precio.

Los productores nacionales pierden porque para ellos baja la demanda por su producto.

Aunque algunos pierden, la ganancia para el país es mayor que la pérdida.

Cambio en los excedentes		
	Ganancia	Pérdida
Excedente del consumidor	$X + Z$	
Excedente del productor		X
Cambio en el excedente total	$+ Z$	



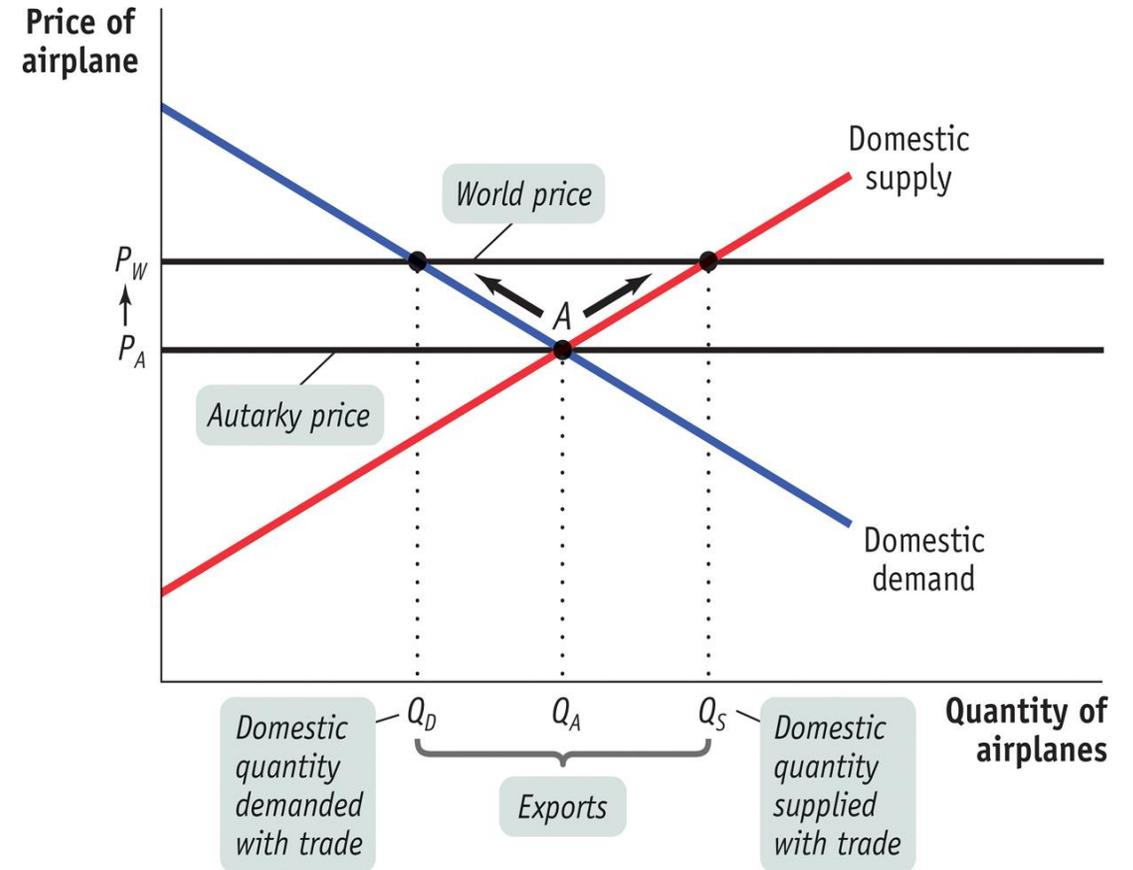
Sentido del comercio

Si el precio internacional de un bien es más alto que el interno, ese precio se convierte en la demanda mundial (completamente elástica).

Aumenta la cantidad producida y ofrecida a ese mayor precio.

Una parte se dirige a satisfacer la demanda interna y otra se exporta.

Pero a ese precio más alto, la cantidad demandada internamente va a ser menor.



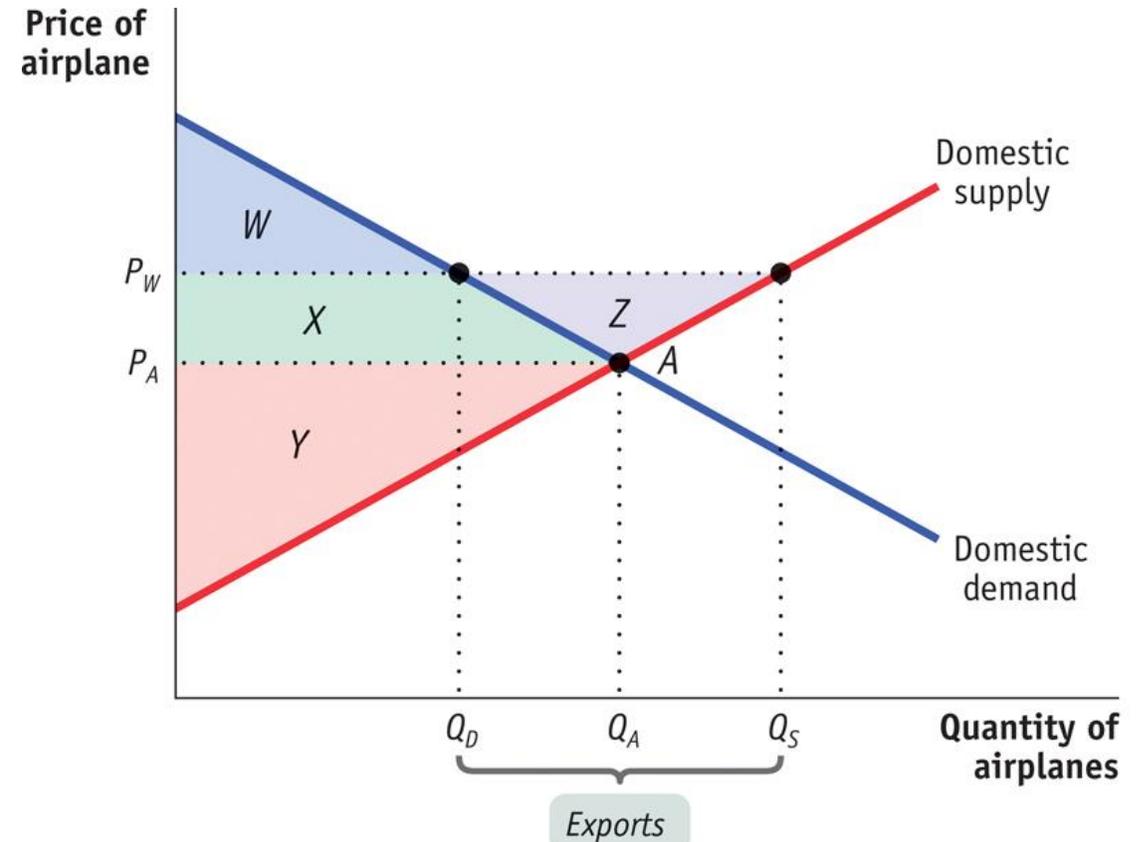
Sentido del comercio

Los productores ganan porque pueden producir más a un mejor precio.

Los consumidores nacionales pierden porque pueden consumir menos a un mayor precio.

Aunque algunos pierden, las ganancias para el país superan a las pérdidas.

Cambio en los excedentes		
	Ganancia	Pérdida
Excedente del consumidor		X
Excedente del productor	X + Z	
Cambio en el excedente total	+ Z	



Ganancias [y pérdidas] del comercio

Cuando la economía se abre al comercio internacional, los países no tienen que utilizar sus recursos en un uso menos productivo ni tendrán que producir un bien a costos mayores del que se produce en otro país y al que lo pueden adquirir pagando el precio internacional.

Cada país puede especializarse y esto puede ser mejor para el mundo.

Sin embargo, esto no significa que todos ganen por igual,

que todos ganen al mismo tiempo...

y ni siquiera que todos ganen:

algunos pueden perder.

Ganancias [y pérdidas] del comercio

El acceso a bienes importados más baratos favorece a los consumidores, pero hace que los productores nacionales pierdan ese mercado frente a los competidores externos.

La exportación favorece a los productores nacionales, pero genera un costo para los consumidores internos, ya que los precios internos de los bienes exportables tienden a subir.

Aunque puede haber perdedores, el efecto neto del comercio es favorable al bienestar:

hay más producción de bienes y servicios a precios más bajos de los que habría sin comercio.

Medidas de protección

Frente a la competencia de importaciones de menor precio (o de mayor calidad) los gobiernos se ven tentados a emplear medidas de protección que dificulten esas importaciones y que favorezcan a los productores nacionales (en perjuicio de los consumidores).

Destacan dos tipos de medidas:

Aranceles: un impuesto a los bienes importados, de manera que se reduzca la diferencia entre su precio y el de los bienes producidos internamente.

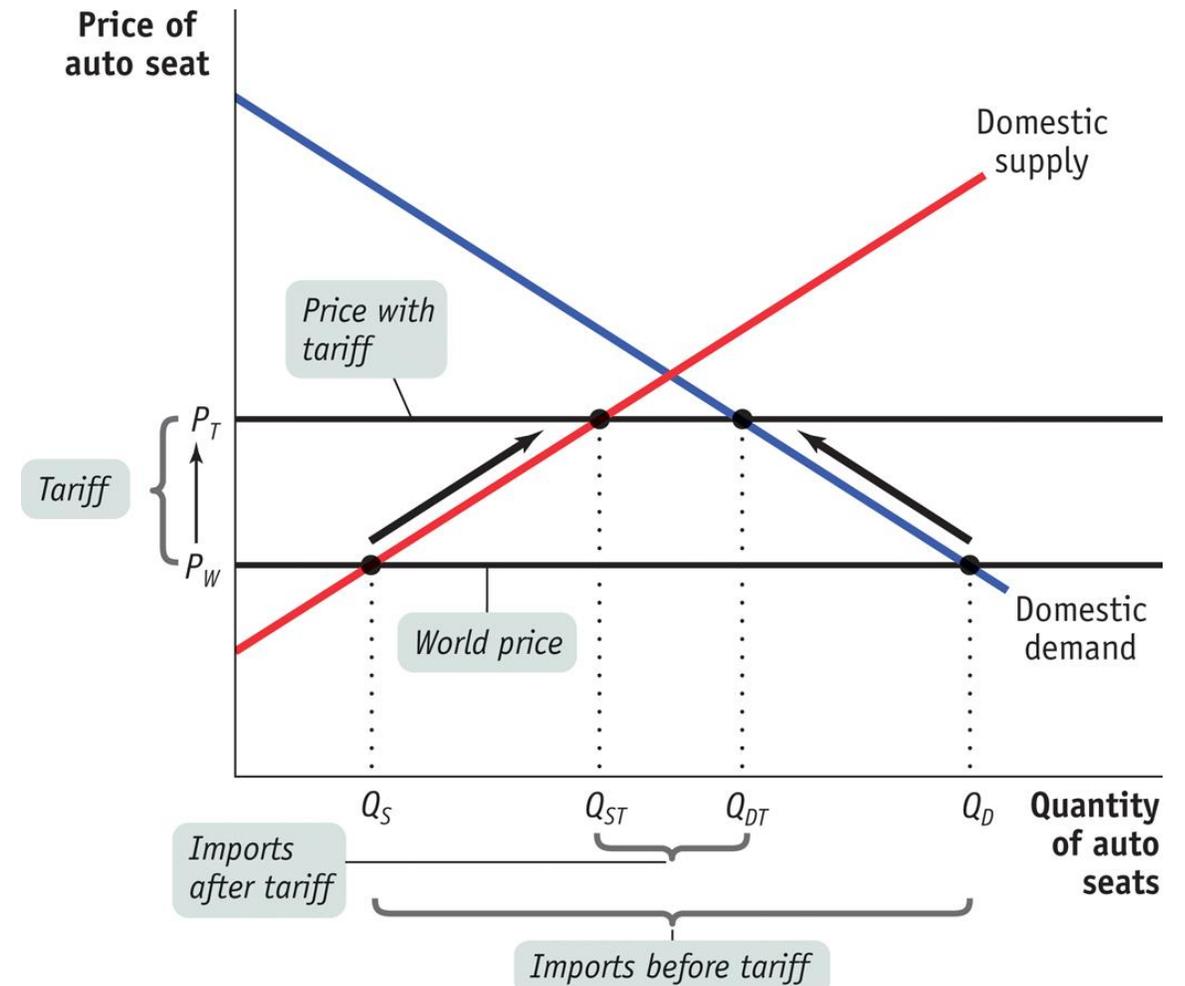
Cuotas: se trata de una restricción cuantitativa que limita la cantidad que se puede importar de determinados bienes.

Funcionamiento de un arancel

Un arancel eleva el precio interno de los bienes importados.

Ese precio mayor reduce la cantidad importada y aumenta la ofrecida internamente.

Esto beneficia a los productores internos, pero perjudica a los consumidores.



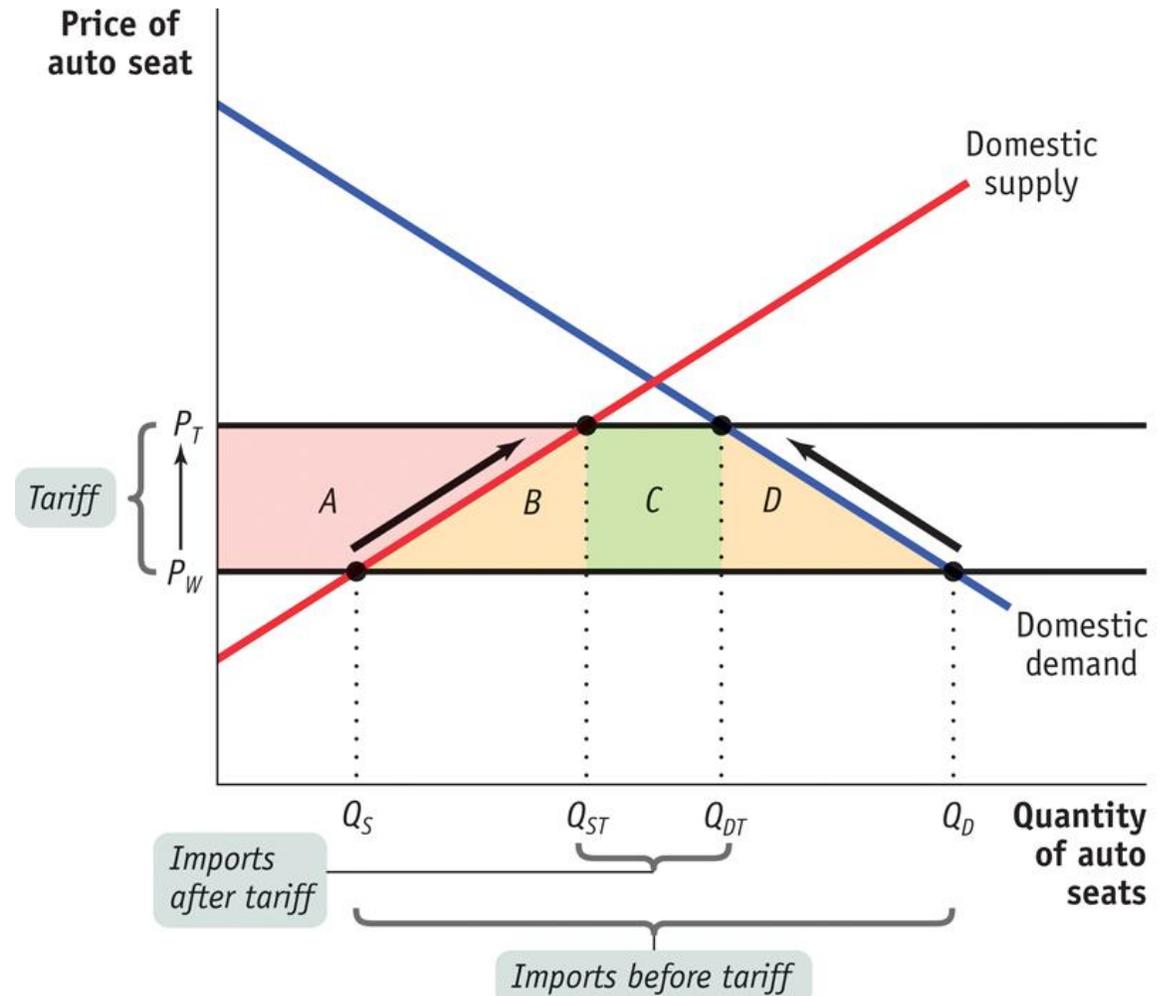
Funcionamiento de un arancel

Al subir el precio y bajar la cantidad demandada, se genera una pérdida para los consumidores.

También se genera una ganancia para el gobierno, que recibe el monto del impuesto.

Pero la pérdida es mayor que la ganancia que obtienen los productores internos y el gobierno.

Cambio en los excedentes		
	Ganancia	Pérdida
Excedente del consumidor		A + B + C + D
Excedente del productor	A	
Ingresos del gobierno	C	
Cambio en el excedente total		-(B + D)



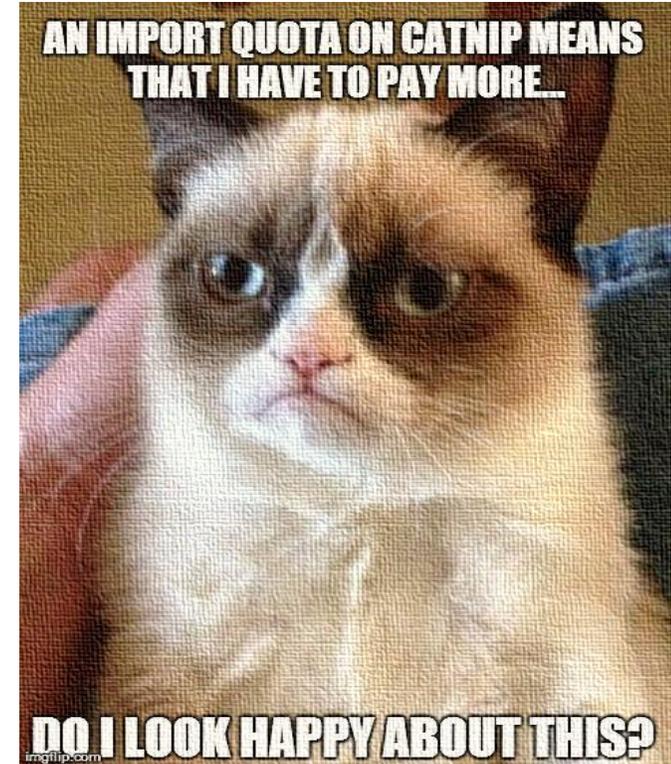
Impacto de una cuota

Una cuota de importaciones tiene el mismo efecto que un arancel, con una diferencia:

El dinero que habría sido un ingreso para el Gobierno se transforma en una renta por la cuota, renta que va a manos de los propietarios de las licencias.

Se reduce la cantidad importada y aumenta el precio interno de los bienes (al no haber suficiente oferta).

Los que tengan derecho a vender la cuota importada se ganarán la diferencia entre sus costos y el precio interno.



MEIC elevó el arancel al azúcar importado de 45% a 79% mediante una salvaguardia

Junio 15, 2020

La solicitud de incremento de los impuestos a las importaciones de azúcar fue presentada por la Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar (Laica), aduciendo un incremento inusual en las importaciones del edulcorante.



De acuerdo con los argumentos de Laica, las crecientes importaciones de azúcar perjudican a unos 7.000 productores costarricenses, la gran mayoría de ellos muy pequeños. Foto: Rafael Pacheco

Costa Rica se enfrenta a otro caso ante la OMC, Brasil eleva disputa por aranceles del azúcar

En un documento con fecha al 16 de octubre, Brasil notifica su intención inmediata ante el Consejo de Comercio de Mercancías de la propuesta de suspensión de concesiones y otras obligaciones contra Costa Rica

Octubre 22, 2020

Brasil decidió elevar ante el Consejo de Comercio de Mercancías, de la Organización Mundial del Comercio (OMC), un proceso para ejercer el derecho de suspensión (de medidas arancelarias) contra Costa Rica.

La decisión del gobierno brasileño se da luego de que los representantes de ambos países fracasaran en llegar a un acuerdo satisfactorio de compensación por la medida de salvaguardia fijada para la importación del azúcar.



Instalaciones de Laica en el Coyol de Alajuela / Foto: Alonso Tenorio

Barreras no arancelarias

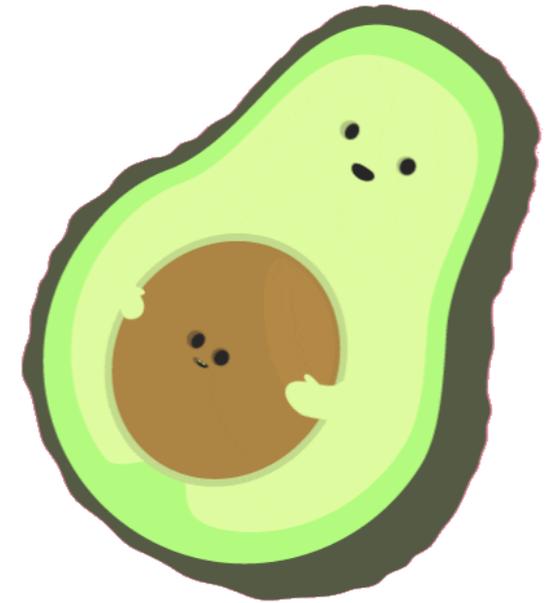
Las cuotas no son la única barrera no arancelaria.

Otras formas de frenar las importaciones surgen de barreras fitosanitarias: cuando se considera que la importación de un bien puede implicar riesgos para la salud, para el ambiente o para la producción.

También pueden ser barreras por violación a los derechos humanos. Por ejemplo: frenar importaciones de países con trabajo infantil.

El problema es que no siempre la aplicación de estas barreras responde a preocupaciones genuinas, sino que se pueden usar como excusa para limitar la competencia externa.

Entonces, ¿no tiene sentido protegerse de la competencia?





[Inicio](#) > [Prensa](#) > [Comunicados de prensa](#)

● Consejo de la UE Comunicado de prensa 20 de febrero de 2023 13:20

Myanmar/Birmania: la UE impone un sexto paquete de sanciones a nueve personas y siete entidades

Dos años después del golpe militar perpetrado en Myanmar/Birmania el 1 de febrero de 2021, el Consejo ha adoptado hoy medidas restrictivas contra **nueve personas y siete entidades** en vista de la continua escalada de la violencia, las graves violaciones de los derechos humanos y las amenazas a la paz, la seguridad y la estabilidad en Myanmar/Birmania.

Se mantendrán otras medidas restrictivas de la UE: el **embargo de armas y equipos** y las **restricciones a la exportación** de equipos para el seguimiento de las comunicaciones que puedan utilizarse para la represión interna, la **prohibición de la exportación de productos de doble uso** destinados a ser utilizados por las fuerzas militares o la guardia de fronteras, y la **prohibición de la formación militar**

Dumping

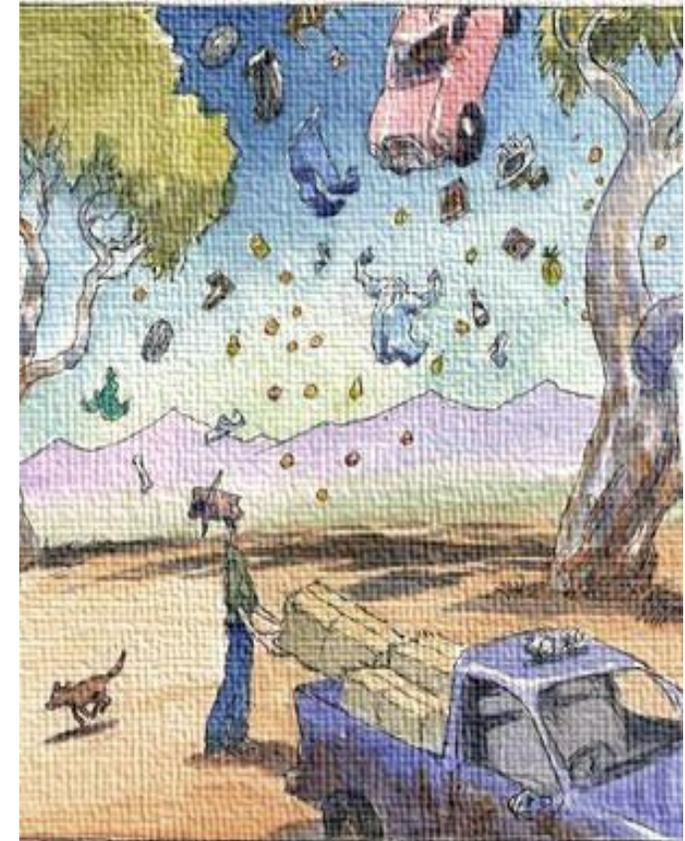
Hay un argumento legítimo para aplicar medidas de protección: cuando se enfrenta una situación de *dumping*, competencia desleal.

Algunos países, al enfrentar un excedente de producto, deciden inundar el mercado internacional vendiéndolo a un precio inferior a su costo. Lo que hacen es *botar* el producto en esos mercados.

También puede ocurrir como resultado de un subsidio que algún país dé a sus productores para que puedan vender en el mercado internacional a precios por debajo del costo.

Pero para otros, puede implicar la quiebra, porque no pueden competir.

Algunos consideran que hay que aprovechar el dumping para comprar barato. Esto sería bueno siempre que el país importador no sea productor de esos bienes.

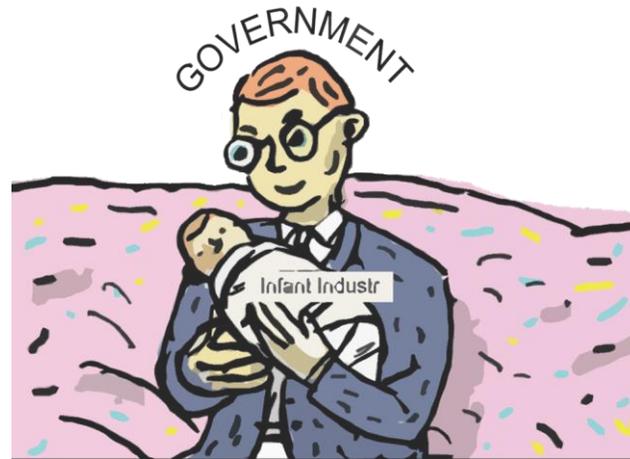


Eficiencia dinámica

Un país puede proteger una actividad en la que considera que puede llegar a tener ventajas comparativas mediante el freno de las importaciones para darle tiempo a esa actividad para que desarrolle su productividad hasta ser competitiva.

Pero eso cuesta: se usan recursos para producir bienes a un costo mayor del que costaría si se importa (o con una calidad menor). Se sacrifica eficiencia y bienestar de corto plazo.

Y solo se justifica si realmente se logran desarrollar nuevas ventajas comparativas que permitan remunerar mejor los recursos locales y ser competitivos internacionalmente.

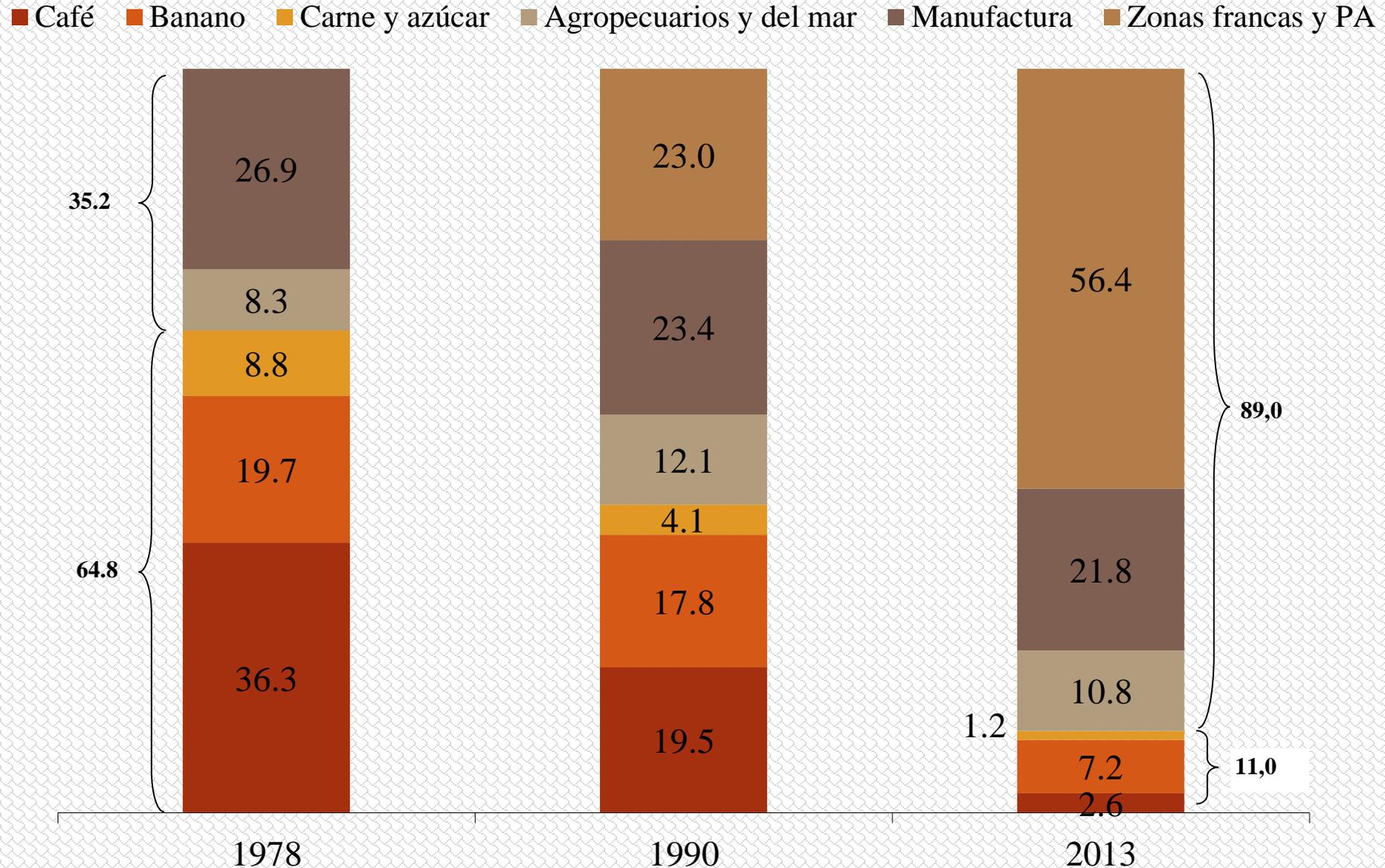


Estructura de las exportaciones de bienes: Costa Rica

Años: 1978, 1990, 2013

A partir de la crisis de fines de los setenta, Costa Rica optó por diversificar sus exportaciones.

En poco tiempo, pasamos de depender de cuatro bienes primarios, que representaban dos terceras partes de las exportaciones, a una oferta diversificada en la que las exportaciones no tradicionales han llegado a representar el 89% del valor total exportado





Hoy sabemos cómo terminó la historia: Japón puso oídos sordos a quienes argumentaban por conformarse con sus ventajas comparativas del momento y optó más bien por proteger a los sectores en los que esperaba llegar a ser no solo competitivo, sino una potencia mundial.

Práctica

1. Alemania puede producir aires acondicionados y microprocesadores más eficientemente que Francia. Sin embargo, Alemania importa aires acondicionados desde Francia. ¿Cómo puede explicarse esto?

A) El costo de oportunidad de producir un aire acondicionado en Alemania es mayor que en Francia.

B) Francia es menos eficiente en la producción de ambos bienes; sin embargo, su costo de oportunidad de producir un microprocesador es menor al de Alemania.

C) Producir un microprocesador implica mayores costos absolutos en Francia, ya que Alemania cuenta con una mayor población capacitada en avances tecnológicos.

D) Francia es más ineficiente en la producción de ambos bienes, pero su costo de oportunidad de producir un aire acondicionado es mayor al de Alemania.

2. Una diferencia que existe entre un arancel a las importaciones y una cuota que restringe la cantidad de importaciones, es:

A) no existe ninguna diferencia.

B) el arancel no aumenta el precio local del producto, mientras que la cuota sí.

C) el arancel genera ingresos para el gobierno mientras que la cuota genera una renta al dueño de la cuota.

D) la cuota no genera una pérdida de bienestar, solo limita la cantidad de importaciones, mientras que el arancel sí genera esa pérdida.

3. En una economía pequeña tomadora de precios internacionales que produce e importa azúcar, una imposición de un arancel sobre su importación generará:

A) que los consumidores incrementen su excedente, la producción local se incremente, el precio local del azúcar se incremente y el bienestar neto empeore.

B) que los consumidores reduzcan su excedente, la producción local se incremente, el precio local del azúcar se incremente y el bienestar neto empeore.

C) que los productores locales incrementen su excedente, los consumidores reduzcan su excedente, el precio local del azúcar se reduzca y el bienestar neto empeore.

D) ninguna de las opciones anteriores.

4. Alania es un país que actualmente satisface su demanda de naranjas con producción nacional y no exporta este bien. Si el precio internacional de las naranjas disminuye y Alania no cuenta con medidas de protección al comercio ¿qué podría esperarse que suceda con las importaciones y los excedentes en Alania?

A) Disminuyan las importaciones y se reduzca tanto el excedente del consumidor local como el excedente del productor local.

B) Aumenten las importaciones y aumente tanto el excedente del consumidor local como el excedente del productor local.

C) Disminuyan las importaciones, se reduzca el excedente del consumidor local y aumente el excedente del productor local.

D) Aumenten las importaciones, aumente el excedente del consumidor local y disminuya el excedente del productor local.

