



# 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 en algo, nos hacemos aún mejores.

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.

Se habla de 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 Gordon Ramsay es el mejor del mundo como creador de recetas y también como preparador de los ingredientes.

Comparado con su ayudante Linguini, Ramsay tiene ventaja absoluta como chef que crea las recetas y como preparador de ingredientes.

Sin embargo, la ventaja que tiene como chef es mayor que la ventaja que tiene como preparador de ingredientes.

¿Tendría sentido que Ramsay gastara parte de su tiempo preparando ingredientes, ya que es más eficiente en eso que Linguini?

**¡No!**





# David Ricardo

David Ricardo (1791) 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.



# Frontera de Posibilidades de Producción (FPP)



Supongamos que se producen dos bienes: jets y avionetas.

Si la economía dedica todos sus recursos a la producción de jets, podrá producir 30 jets.

Si la economía dedica todos sus recursos a la producción de avionetas, podrá producir 40 avionetas.

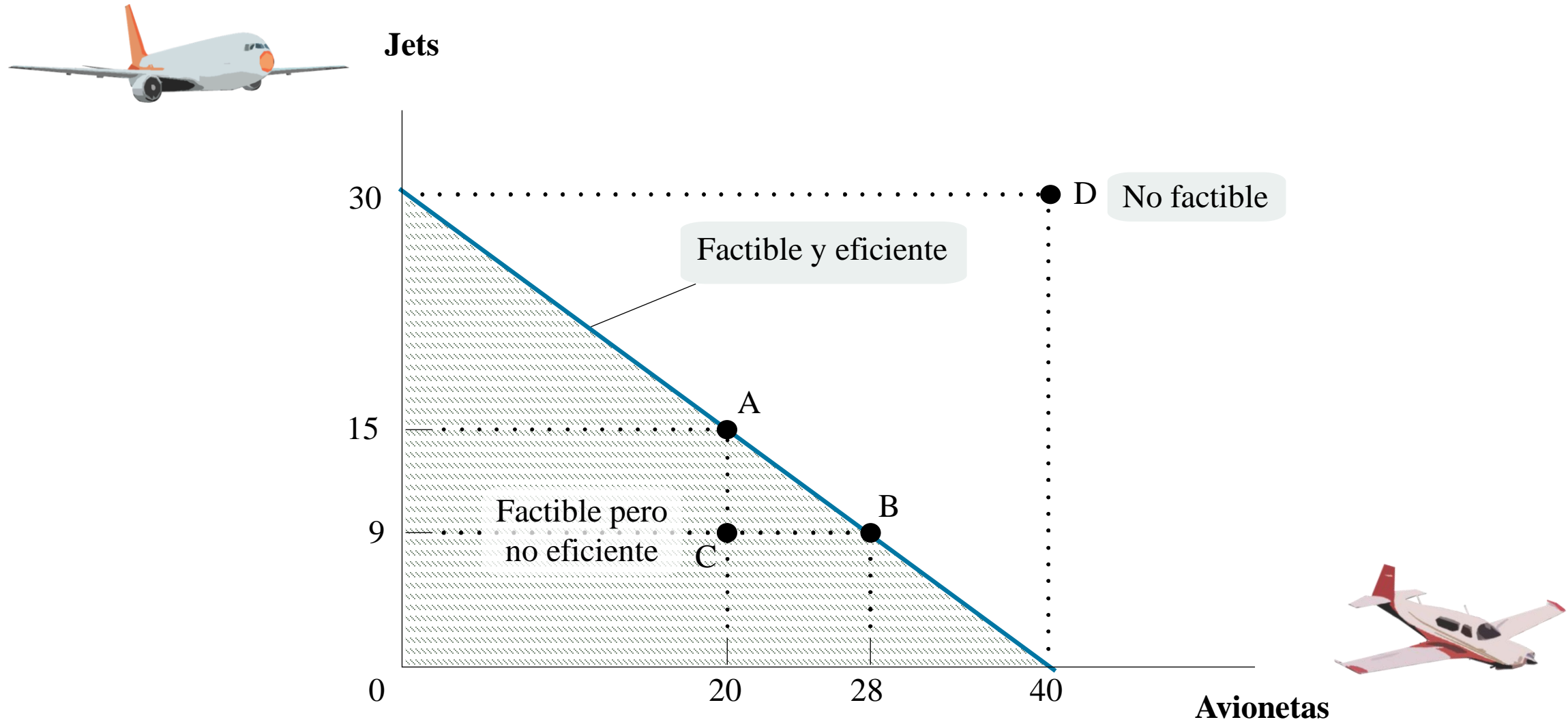
Si desea producir tanto jets como avionetas, el próximo gráfico nos muestra las proporciones en que la economía enfrenta la disyuntiva de producir ambos.

¿Por qué?

Porque los recursos son escasos y hay un costo de oportunidad.



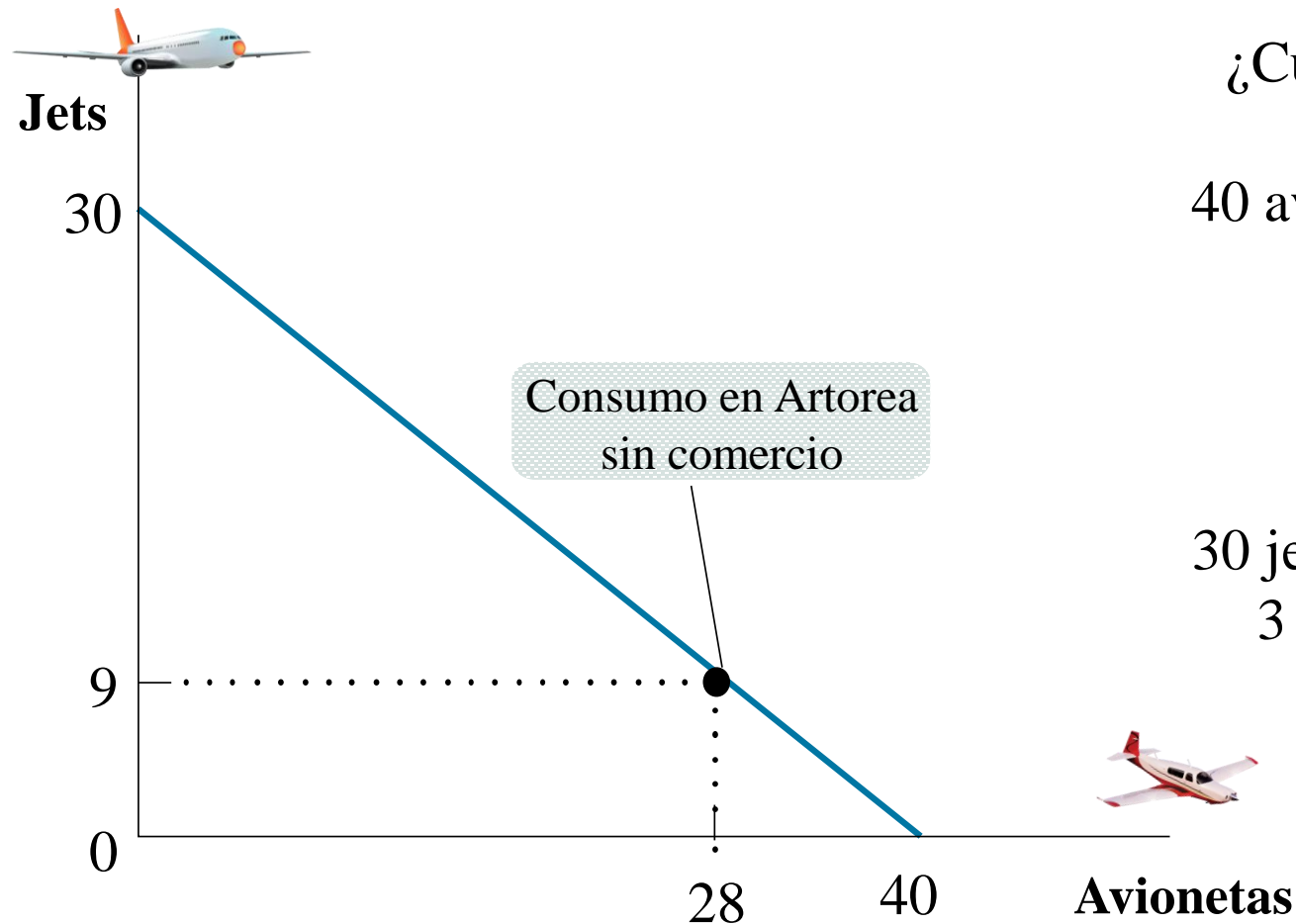
# Frontera de posibilidades de producción





# La magia del intercambio

Vamos a suponer que hay dos países: Artorea (A) y Betenburgo (B), y ambos pueden producir jets y avionetas, pero su productividad es distinta.



¿Cuál es el costo de oportunidad en Artorea?

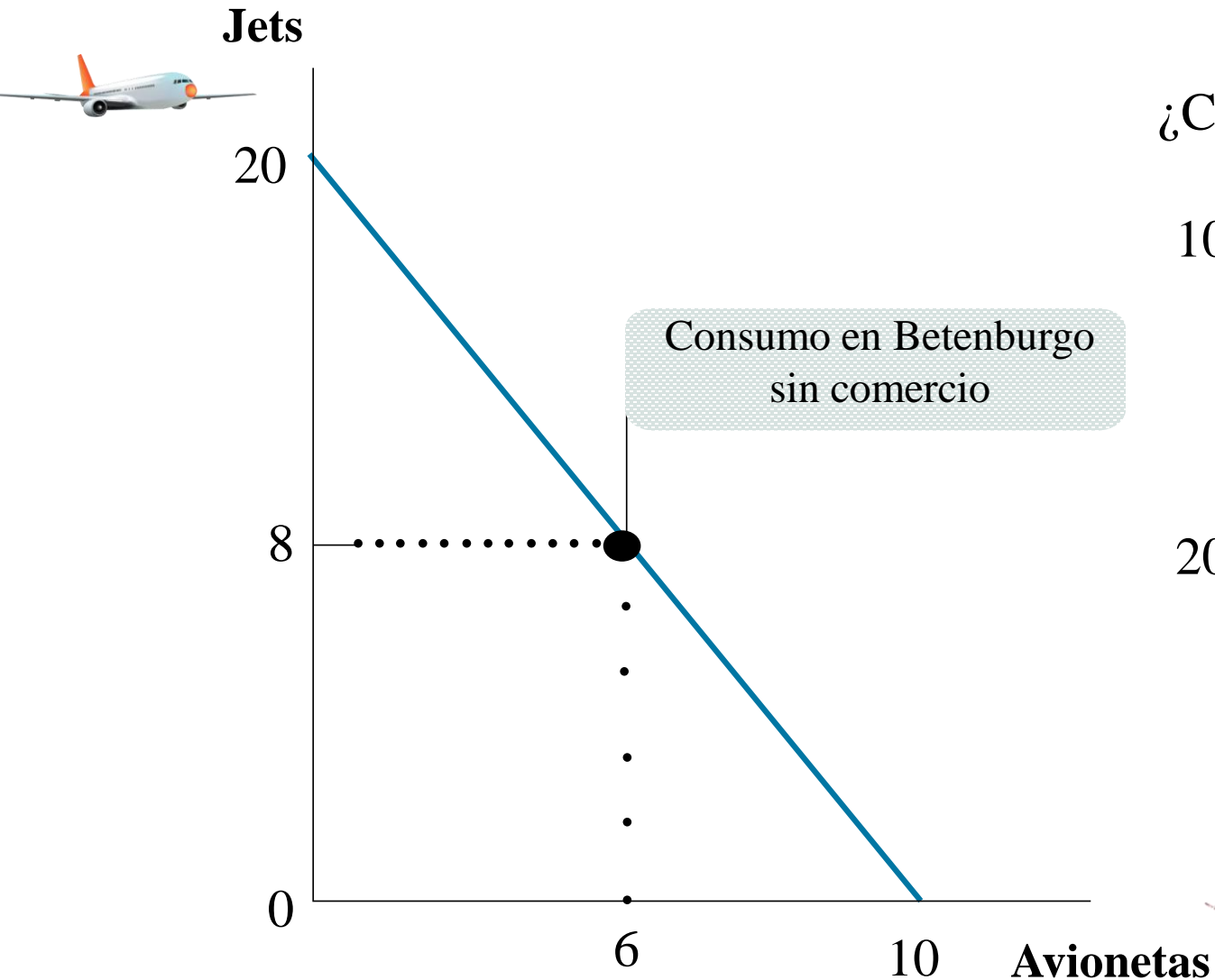
40 avionetas se pueden transformar en 30 jets,  
4 avionetas en 3 jets y  $\frac{4}{3}$  en 1 jet

Un jet equivale a  $\frac{4}{3}$  de avionetas

30 jets se pueden transformar en 40 avionetas,  
3 jets en 4 avionetas,  $\frac{3}{4}$  de jet en 1 avioneta

Una avioneta equivale a  $\frac{3}{4}$  de jet

# La magia del intercambio



¿Cuál es el costo de oportunidad en Betenburgo?

10 avionetas se pueden transformar en 20 jets, 1 avionetas en 2 jets y  $\frac{1}{2}$  en 1 jet

Un jet equivale a  $\frac{1}{2}$  de avionetas

20 jets se pueden transformar en 10 avionetas, 2 jets en 1 avioneta.

Una avioneta equivale a 2 jets.



# La magia del intercambio

| Costos de oportunidad | Artorea                        | Betemburgo                   |
|-----------------------|--------------------------------|------------------------------|
| Una avioneta          | $\frac{3}{4}$ jet (0,75)       | 2 jets                       |
| Un jet                | $\frac{4}{3}$ avionetas (1,33) | $\frac{1}{2}$ avioneta (0,5) |



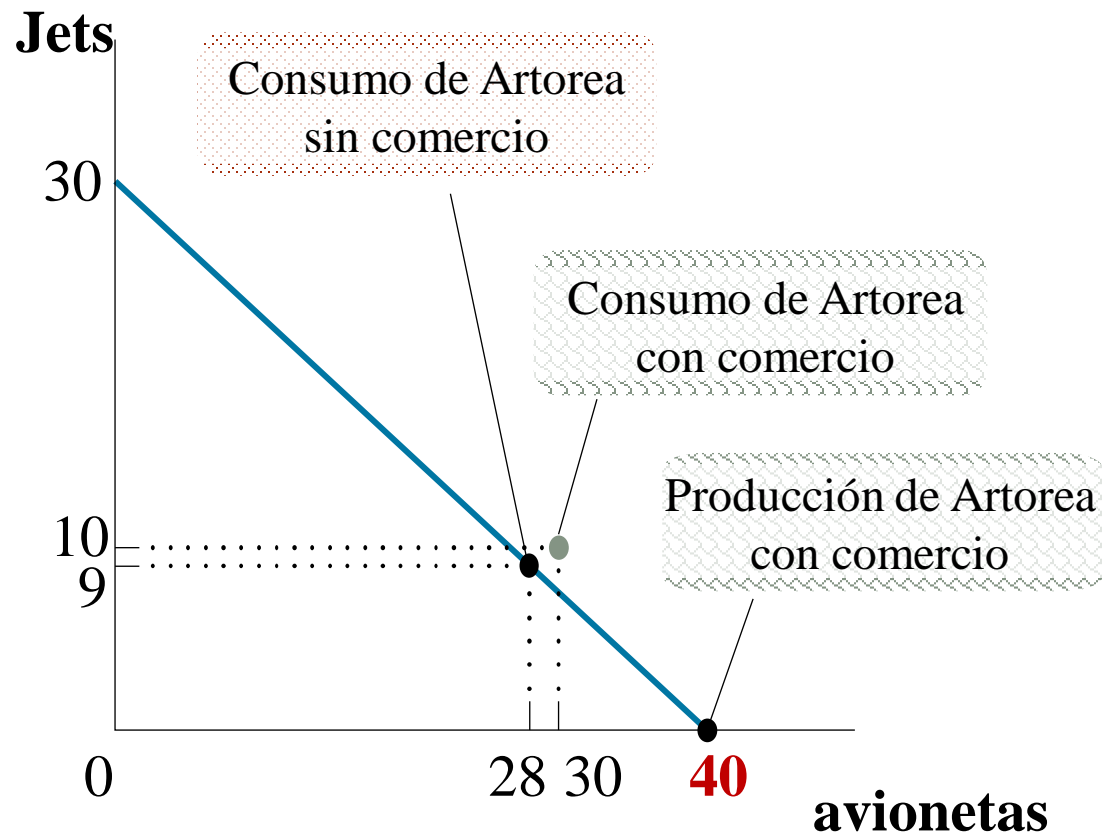
De acuerdo con las ventajas comparativas:

¿Dónde son relativamente más baratas las avionetas?

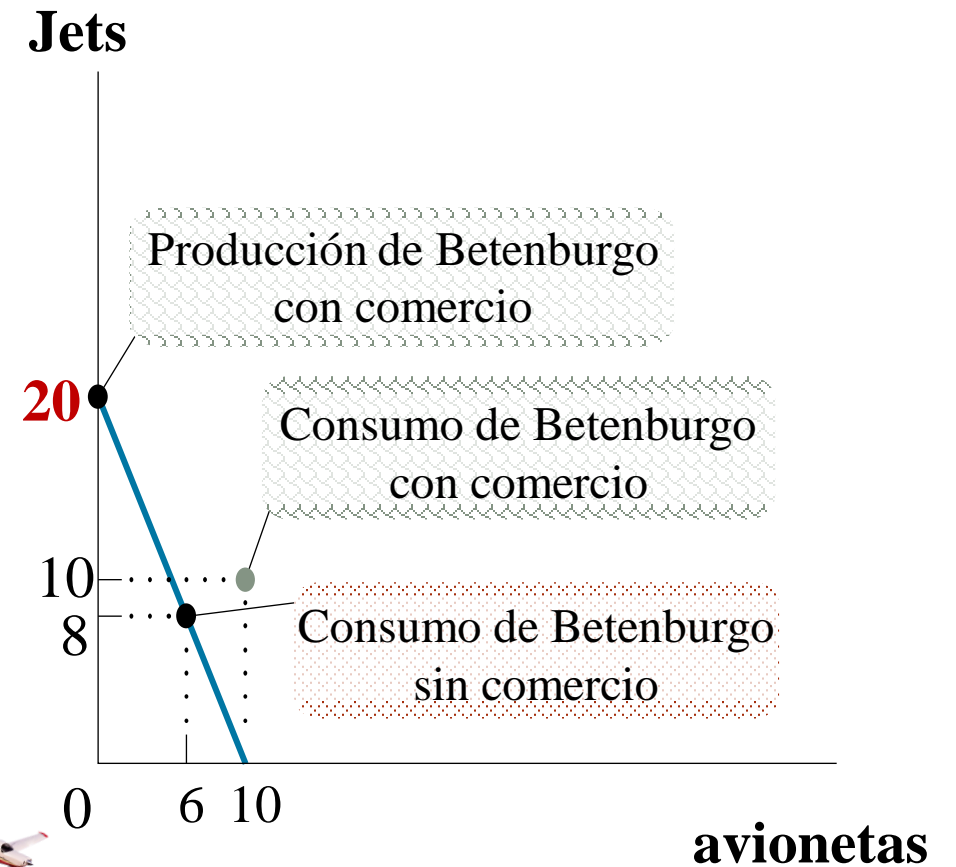
¿Dónde son relativamente más baratos los jets?

# La magia del intercambio

## Producción y consumo de Artorea



## Producción y consumo de Betenburgo



# Ventaja absoluta y comparativa

Un país es relativamente más eficiente produciendo un bien determinado si su costo de oportunidad es menor que el de otro país: si sacrifica menos unidades de otros bienes.

Artorea es más productivo que Betenburgo en ambos bienes: puede producir 30 Jets o 20 avionetas, mientras que Betenburgo solo puede producir 20 Jets o 10 avionetas

¿Debería Artorea producir ambos tipos de aviones?

Para Artorea producir una avioneta implica sacrificar  $\frac{3}{4}$  de Jet, mientras que para Betenburgo implica sacrificar 2 Jets.

Para Artorea producir un Jet significa sacrificar  $\frac{4}{3}$  de avioneta, mientras que para Betenburgo implica sacrificar  $\frac{1}{2}$  avioneta.

Artorea debe especializarse en producir avionetas y Betenburgo en producir Jets.

Es mejor para ambos sacrificar  $\frac{3}{4}$  de Jet y no 2 por cada avioneta, y sacrificar  $\frac{1}{2}$  avioneta y no  $\frac{4}{3}$  por cada Jet.

# 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).

Mediante el comercio (produciendo unos bienes, vendiéndolos y comprando los otros).

Y se puede calcular cuánto le cuesta al país transformar mediante la producción unidades de un bien en unidades de otro bien: es la *tasa de transformación*.

Y cuánto le cuesta 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.

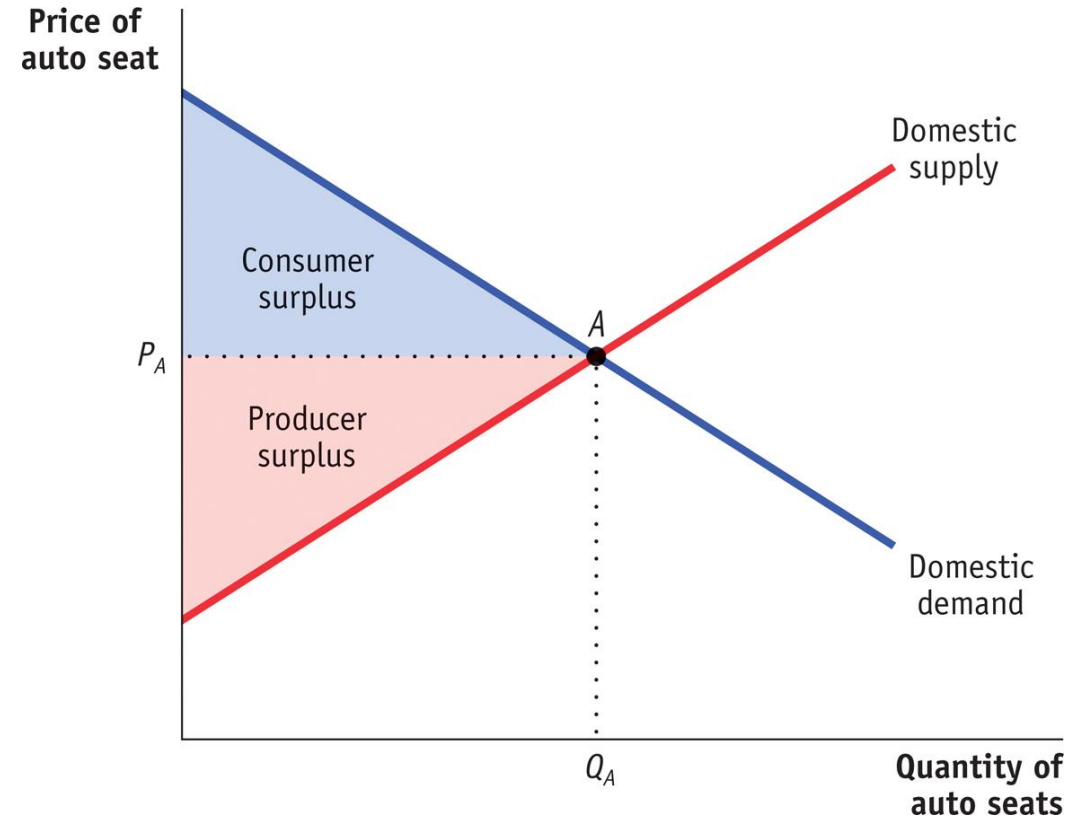


# Sentido del comercio

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.



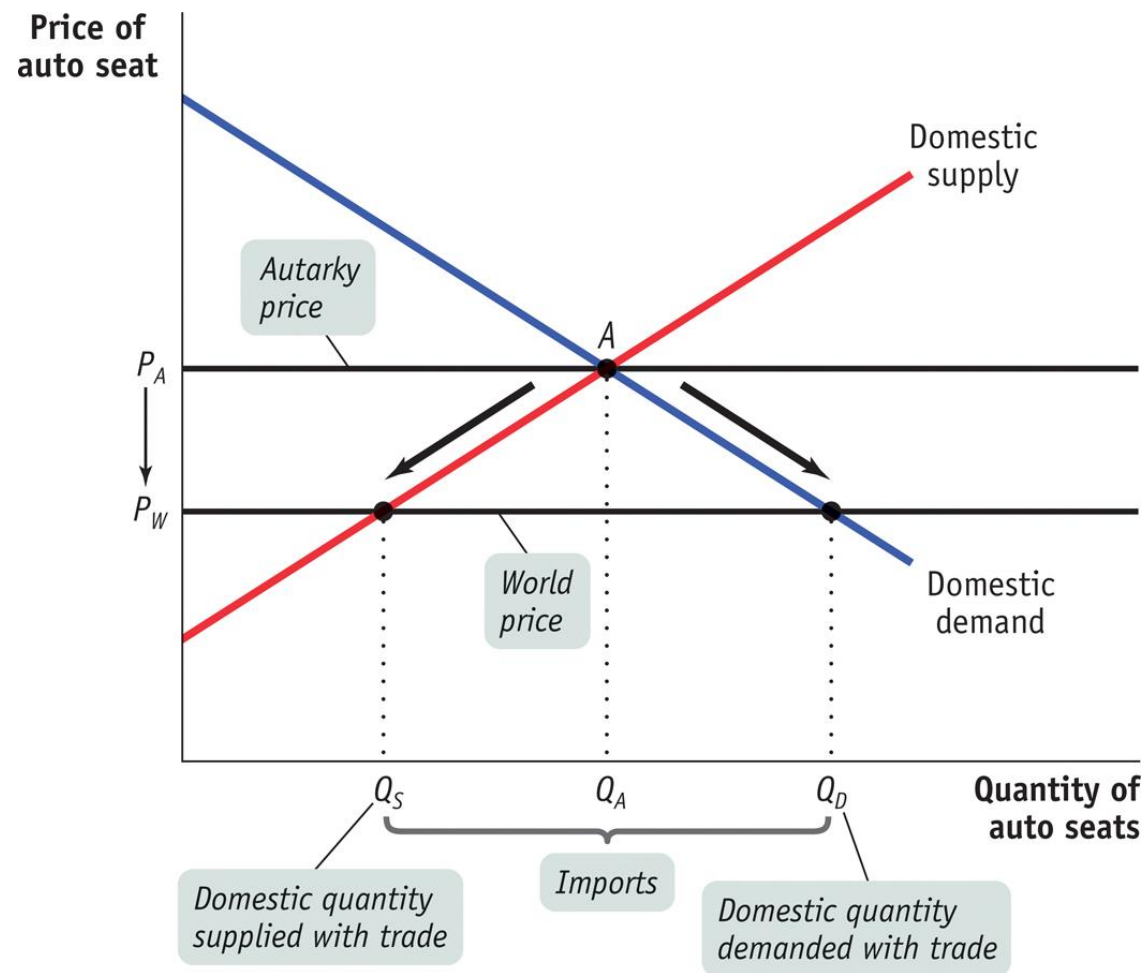
# Sentido del comercio

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).

Pero 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.



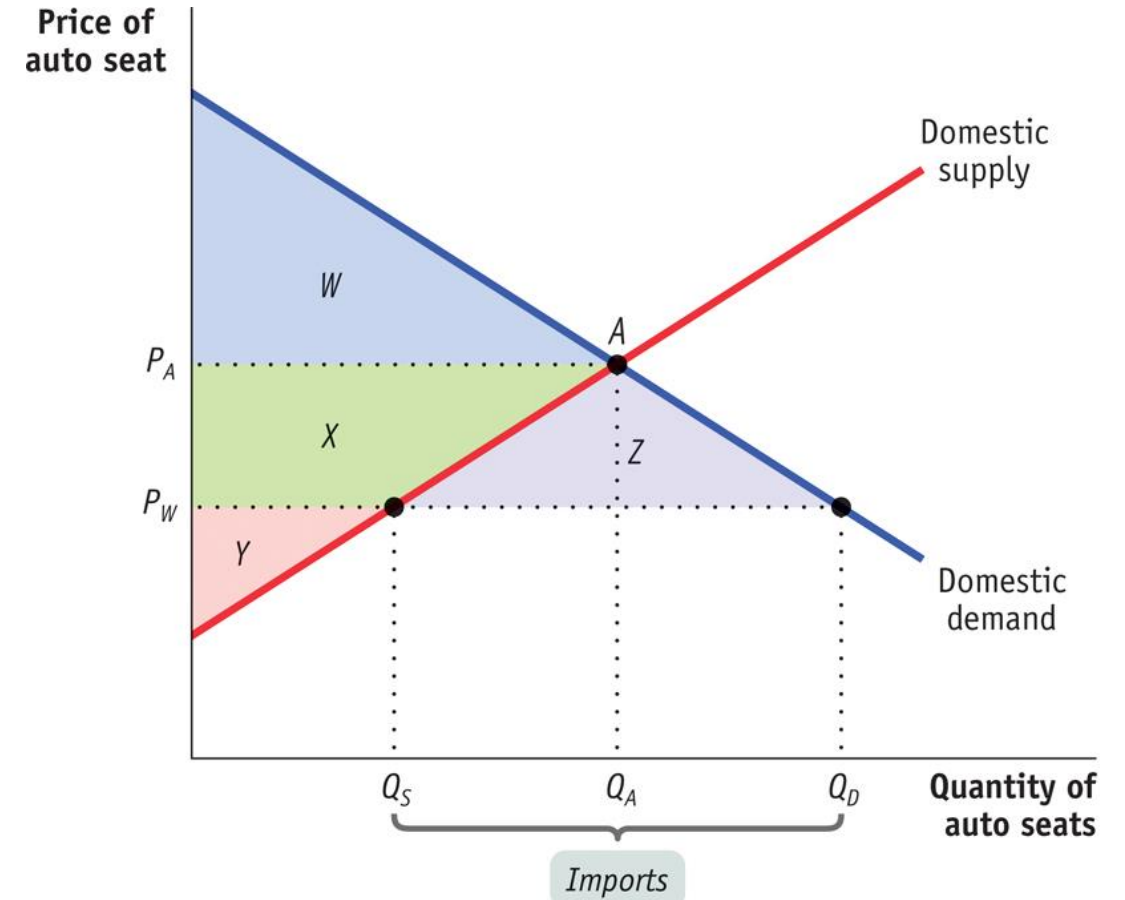
# Sentido del comercio

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

La ganancia para el país es mayor que la pérdida (aunque algunos pierden).

|                                | Changes in surplus      |      |
|--------------------------------|-------------------------|------|
|                                | Gain                    | Loss |
| Consumer surplus               | $X + Z$                 |      |
| Producer surplus               |                         | $-X$ |
| <b>Change in total surplus</b> | <b><math>+ Z</math></b> |      |



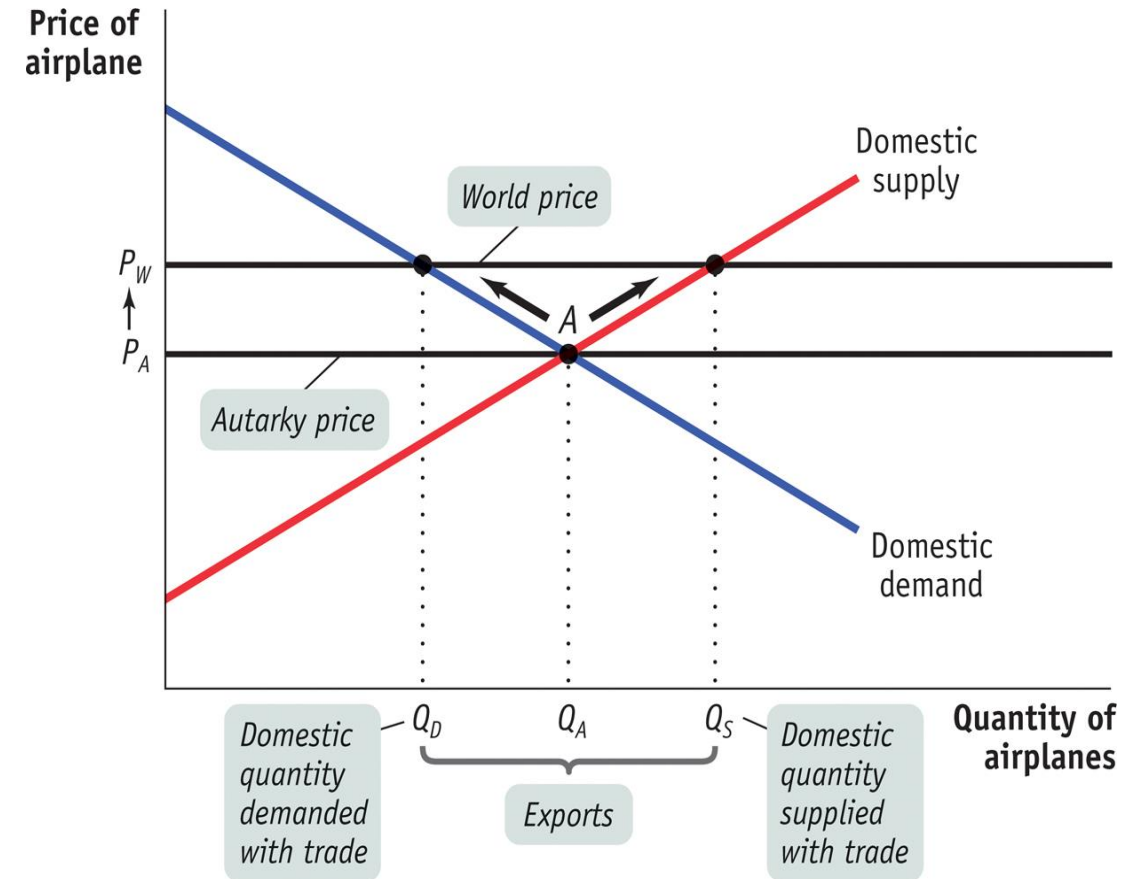
# Sentido del comercio

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.



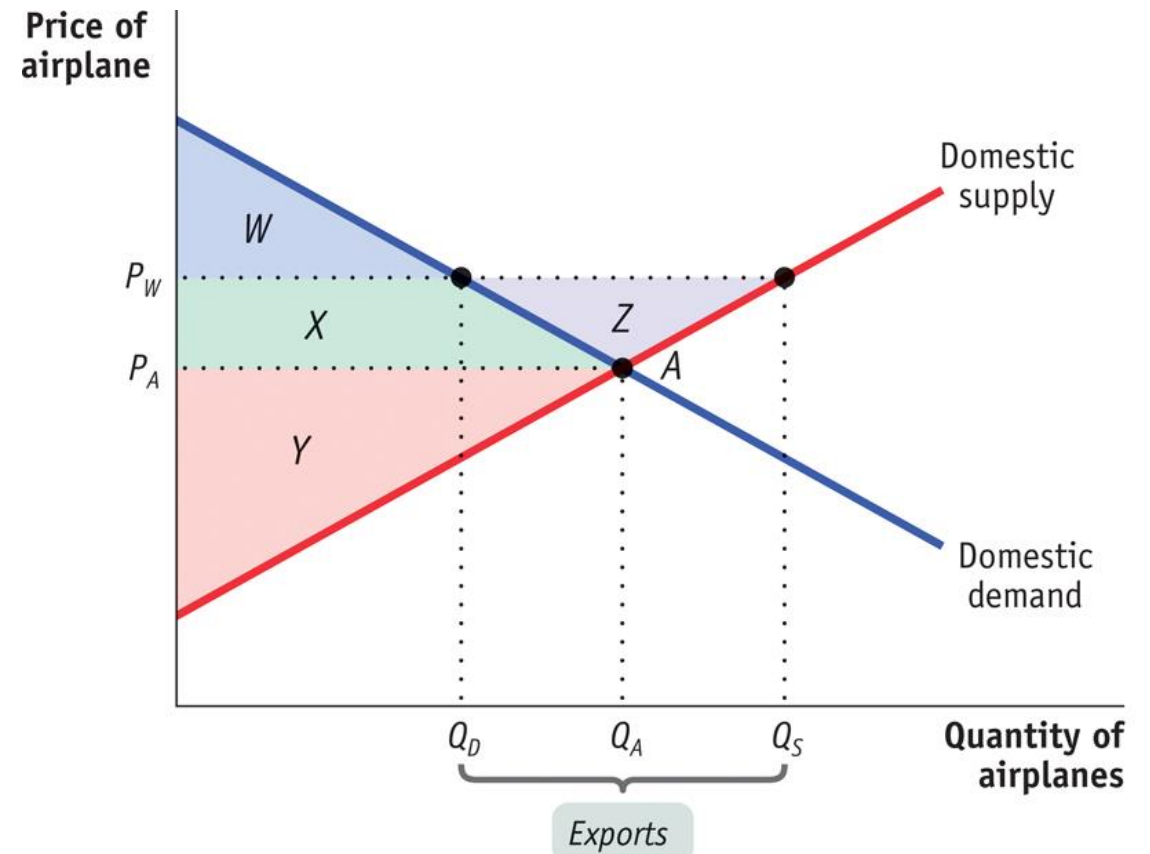
# Sentido del comercio

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

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

Las ganancias para el país superan a las pérdidas (aunque algunos pierden).

|                                | Changes in surplus |      |
|--------------------------------|--------------------|------|
|                                | Gain               | Loss |
| Consumer surplus               |                    | - X  |
| Producer surplus               | X + Z              |      |
| <b>Change in total surplus</b> | <b>+ Z</b>         |      |



# 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.

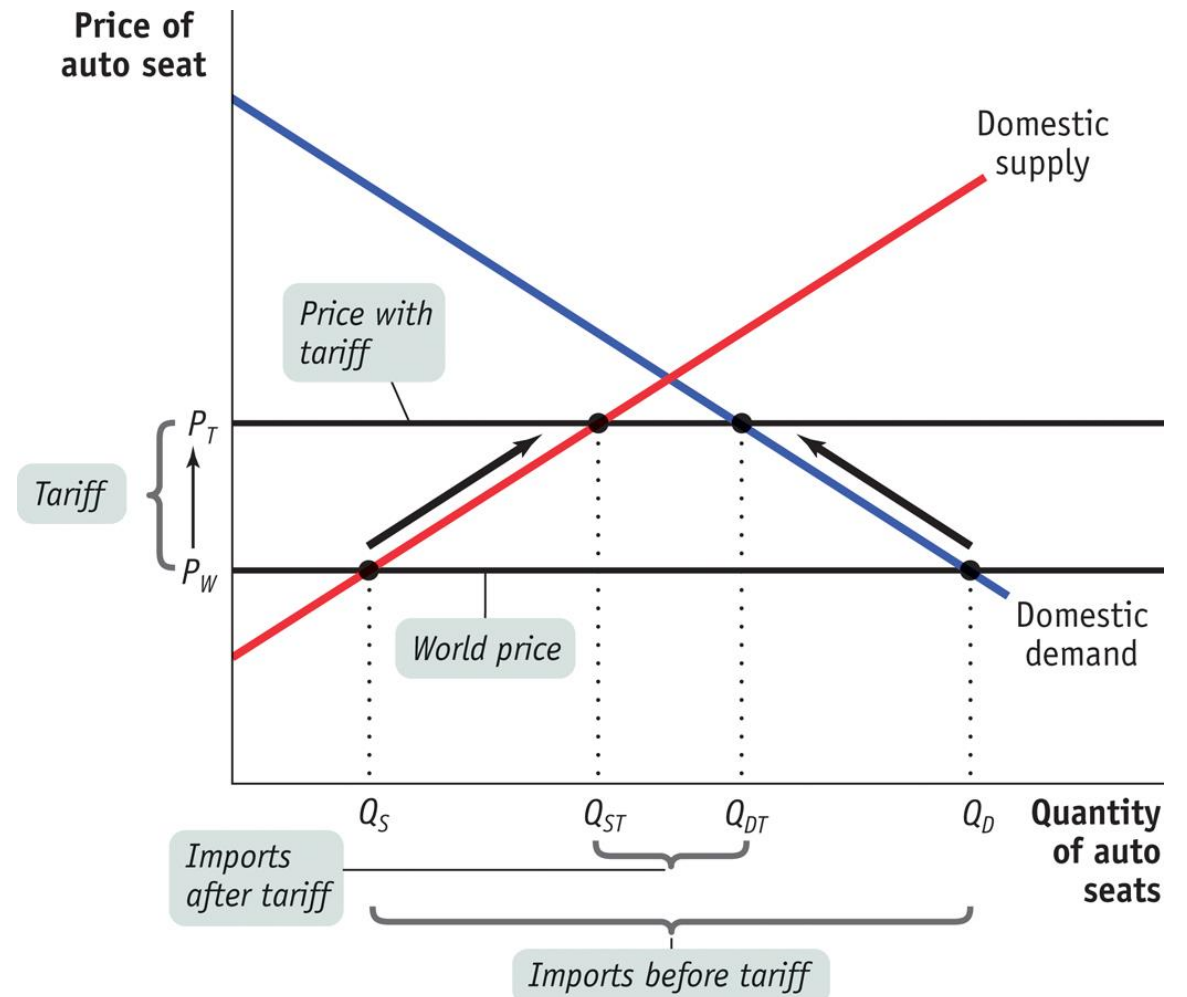
**Cuotas:** se trata de una restricción cuantitativa que limita la cantidad que se puede importar de determinados bienes.

# 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.



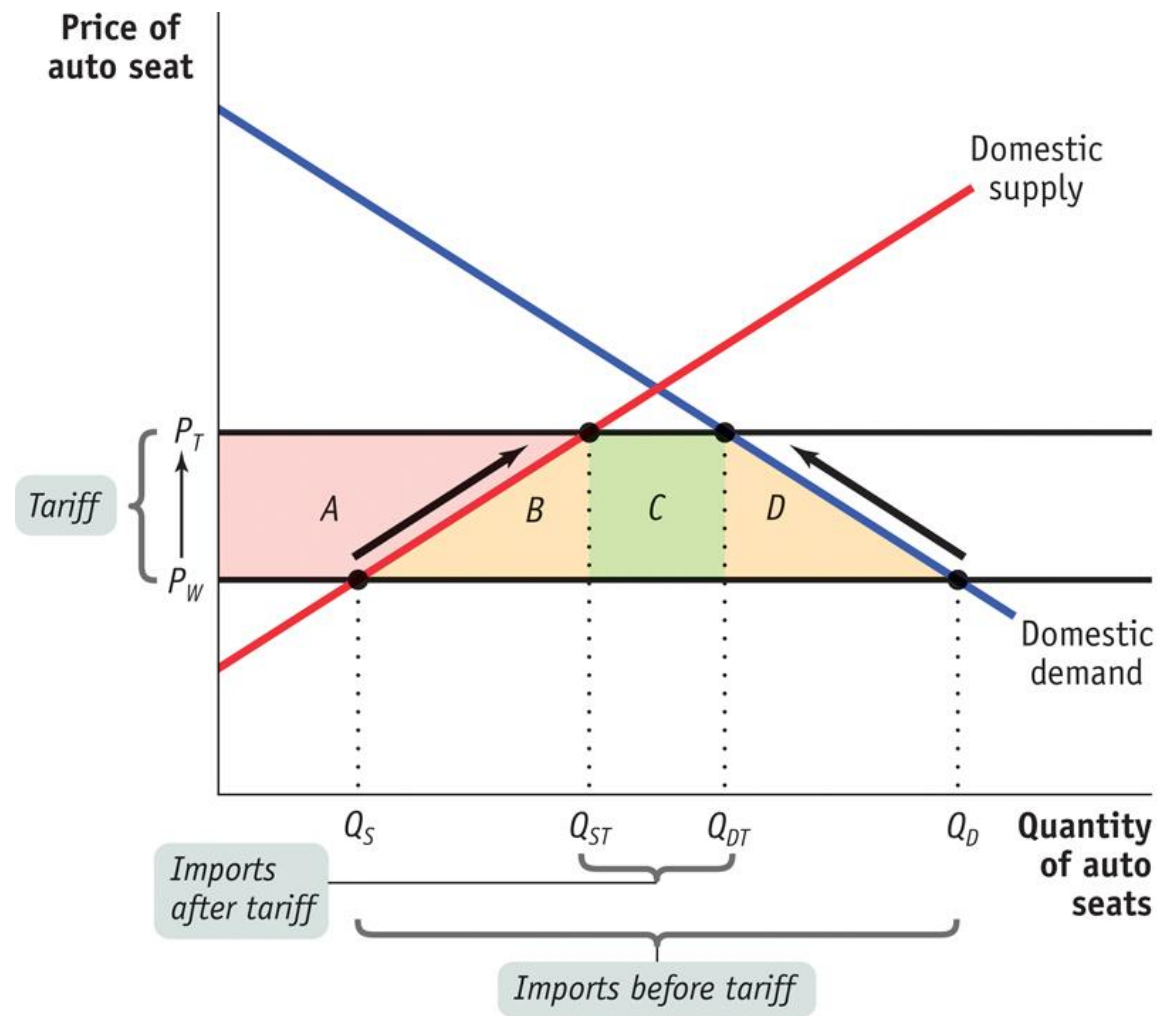
# Funcionamiento de un arancel

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 para el gobierno.

|                         | Changes in surplus |                    |
|-------------------------|--------------------|--------------------|
|                         | Gain               | Loss               |
| Consumer surplus        |                    | $-(A + B + C + D)$ |
| Producer surplus        | A                  |                    |
| Government revenue      | C                  |                    |
| Change in total surplus |                    | $-(B + D)$         |



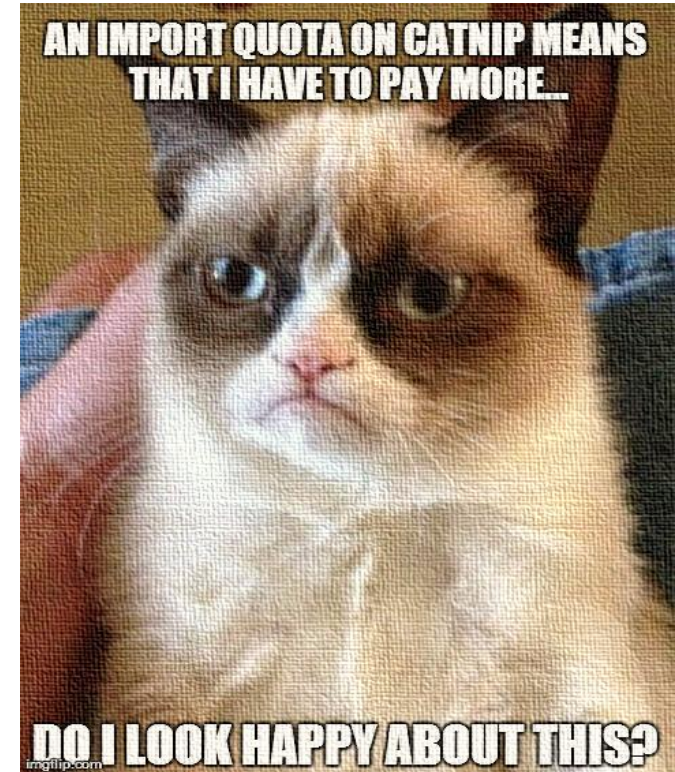
# Impacto de una cuota

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

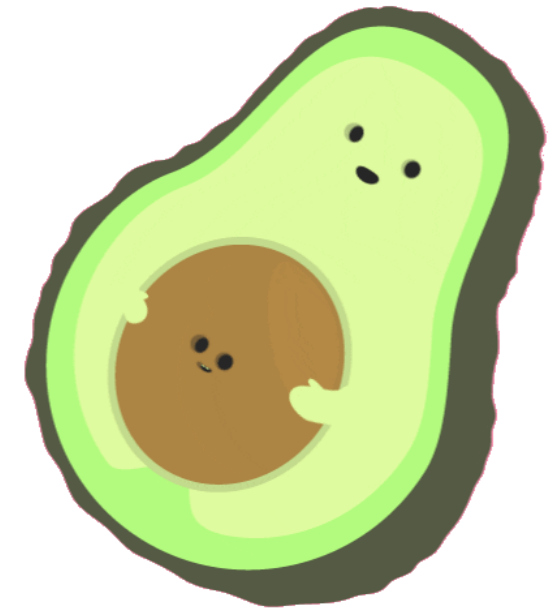
Las cuotas no son la única barrera no arancelaria.

Otras formas de frenar las importaciones surgen de barreras fito-sanitarias: 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?



# 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.



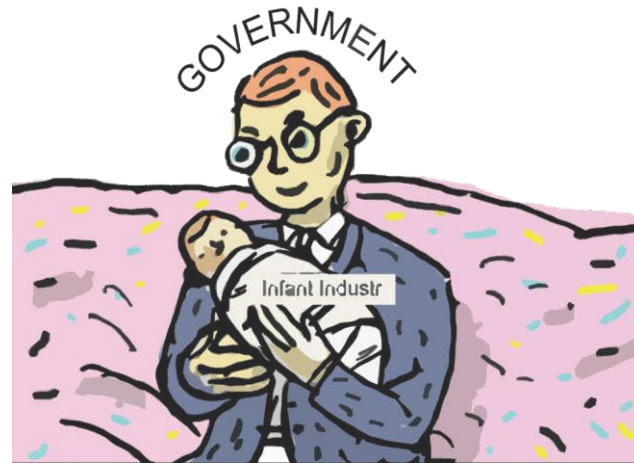


# Eficiencia dinámica

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.

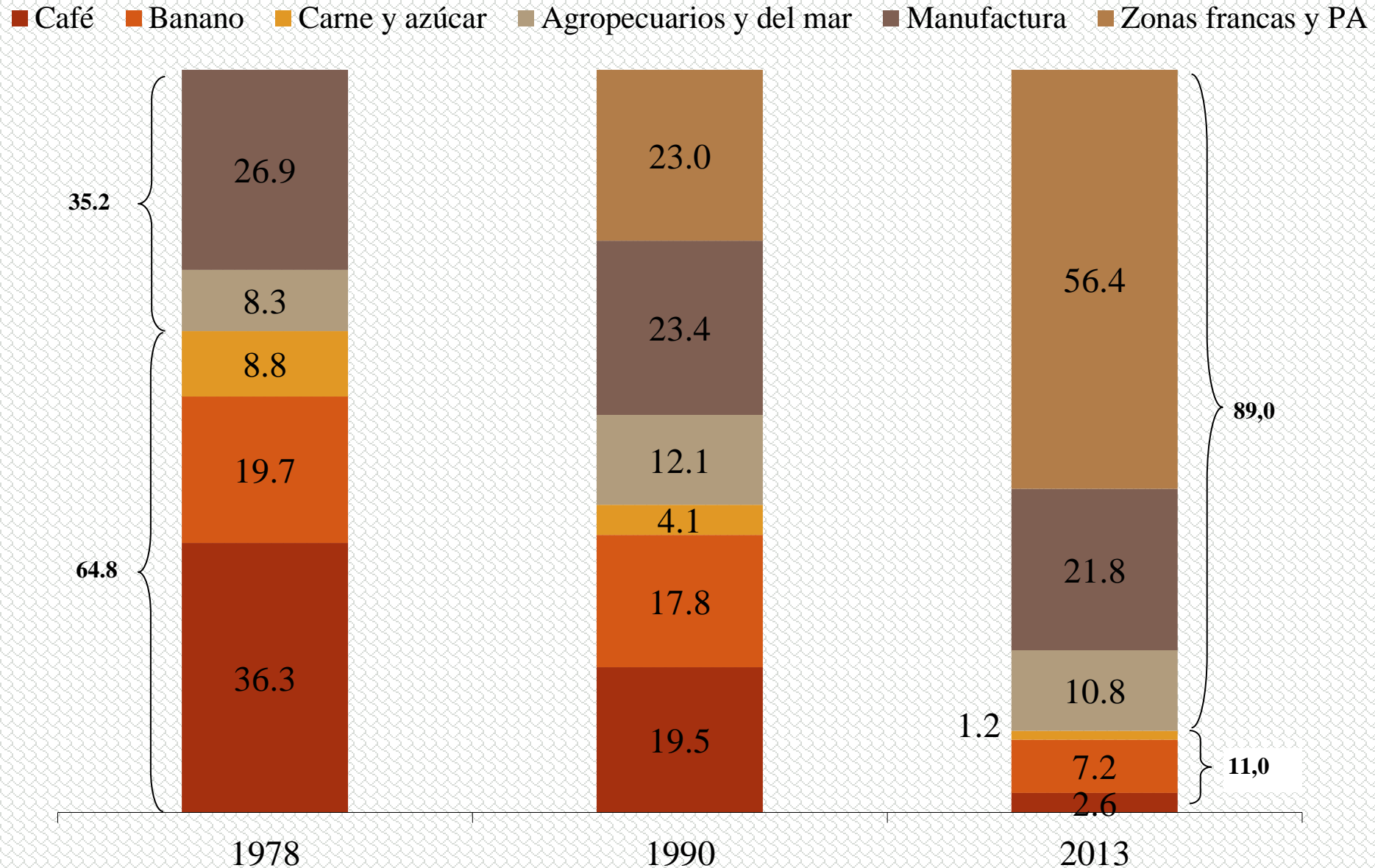


# Estructura de las exportaciones de bienes: Costa Rica

## 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.**



A detail from Michelangelo's famous fresco 'The Creation of Adam'. The image focuses on the two hands reaching toward each other: Adam's hand on the left, extended from a reclining position, and God's hand on the right, reaching forward. The fingers are just inches apart, creating a sense of tension and divine spark. The background is a soft, pale blue and white, typical of the original fresco's tones.

**¿Preguntas?**