



7 LOS MERCADOS GLOBALES EN ACCIÓN

Después de estudiar este capítulo, usted será capaz de:

- ◆ Explicar cómo funcionan los mercados con el comercio internacional.
- ◆ Identificar las ventajas implícitas en el comercio internacional, y señalar quiénes se benefician y quiénes salen perjudicados en él.
- ◆ Explicar los efectos de las barreras al comercio internacional.
- ◆ Explicar y evaluar los argumentos utilizados para justificar las restricciones al comercio internacional.

Los iPhone, los juegos Wii y las zapatillas deportivas Nike son sólo tres de los artículos que los estadounidenses podrían comprar y que no se producen en su país. ¿Por qué no se fabrican teléfonos inteligentes, juegos de video y calzado deportivo en esa nación? ¿Acaso la globalización de la producción está aniquilando los buenos empleos para la población local?

En este capítulo encontrará las respuestas a esas preguntas. También verá por qué el comercio global es un trato para compradores y vendedores donde todos ganan. Además, sabrá por qué los gobiernos restringen el comercio, y en la sección *La economía en las noticias*, al final del capítulo, se enterará de por qué es difícil para Estados Unidos firmar un tratado de libre comercio con Japón.

Pero primero estudiaremos las ventajas del comercio internacional.

▶ Cómo funcionan los mercados globales

En vista de que en un momento u otro todos establecemos relaciones comerciales con personas de otras naciones, los bienes y servicios que podemos comprar y consumir no están limitados a aquellos que producimos. Los bienes y servicios que compramos a otros países son nuestras **importaciones**, y los bienes y servicios que les vendemos son nuestras **exportaciones**.

Comercio internacional en la actualidad

Actualmente, el comercio internacional es enorme. En 2013 las exportaciones e importaciones globales ascendieron a \$23 billones, esto es, a una tercera parte del valor de la producción global. Estados Unidos es el país líder en comercio internacional: sus transacciones representan el 10 por ciento de las exportaciones y el 12 por ciento de las importaciones mundiales. Alemania y China, naciones que ocupan el segundo y tercer lugares, respectivamente, lo siguen a bastante distancia.

En 2013 el total de las exportaciones estadounidenses ascendió a 2.3 billones, un monto equivalente al 14 por ciento del valor de su producción. Las importaciones estadounidenses totales sumaron 2.7 billones, aproximadamente el 17 por ciento del gasto total de la nación.

Estados Unidos comercia tanto bienes como servicios. En 2013 sus exportaciones de servicios representaron alrededor de una tercera parte del total de exportaciones, y las importaciones de servicios fueron aproximadamente una quinta parte de las importaciones totales.

¿Qué impulsa al comercio internacional?

La *ventaja comparativa* es la fuerza fundamental que impulsa el comercio internacional; es una situación en la cual una persona puede realizar una actividad o producir un bien o servicio incurriendo en el menor costo de oportunidad en comparación con cualquier otra (vea en el capítulo 2 la página 40). El mismo concepto es aplicable a los países. Definimos la *ventaja comparativa nacional* como la situación donde un país puede llevar a cabo una actividad o producir un bien o servicio a un menor costo de oportunidad que cualquier otra nación.

El costo de oportunidad de producir camisetas es más bajo en China que en Estados Unidos, así que China tiene una ventaja comparativa en la producción de dicho bien. El costo de oportunidad de producir un avión es menor en Estados Unidos que en China, de manera que Estados Unidos tiene una ventaja comparativa en la fabricación de aviones.

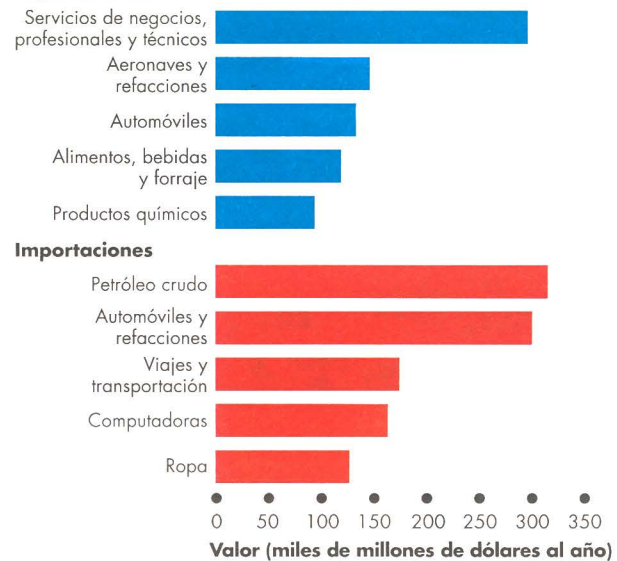
Como vimos en el capítulo 2, Liz y Joe obtienen beneficios al especializarse en la producción del bien en el que cada uno tiene una ventaja comparativa y haciendo, luego, un intercambio de mercancías. Ambos obtienen una ventaja.

LA ECONOMÍA EN ACCIÓN

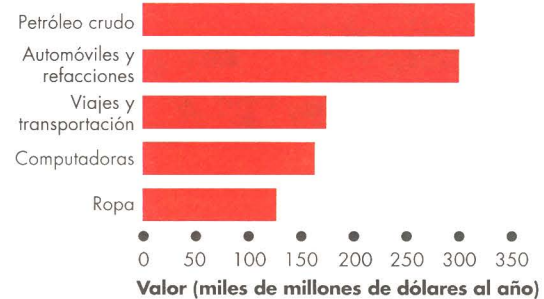
Vender servicios a cambio de petróleo

Estados Unidos importa enormes cantidades de petróleo: en 2012 sus importaciones de crudo ascendieron a casi \$300,000 millones. ¿Cómo se paga todo ese combustible? La respuesta es que se paga mediante la exportación de servicios de negocios, técnicos y profesionales, aviones, alimentos y bebidas, y sustancias químicas. Asimismo, Estados Unidos comercia una gran cantidad de automóviles, pero en el caso de este bien realiza tanto importaciones como exportaciones (sobre todo en transacciones con Canadá).

Exportaciones



Importaciones



Exportaciones e importaciones de Estados Unidos en 2012

Fuente de los datos: Bureau of Economic Analysis.

El mismo principio es aplicable al comercio entre naciones. Como China tiene una ventaja comparativa en la producción de camisetas y Estados Unidos la tiene en la producción de aviones, los habitantes de ambas naciones pueden beneficiarse de la especialización y el comercio. China compra aviones a Estados Unidos con un costo de oportunidad menor a aquel en que incurriría produciéndolos en plantas locales. Por su parte, los estadounidenses compran camisetas chinas por un costo de oportunidad menor al que incurrirían si las fabricaran en su territorio. Además, gracias al comercio internacional, los productores chinos obtienen un precio más alto por sus camisetas, y Boeing vende sus aeronaves a un precio mayor. Ambos países se benefician del comercio internacional.

Ilustremos a continuación las ventajas que genera el comercio, a partir del análisis de la oferta y la demanda de los mercados internacionales de camisetas y aviones.

Por qué Estados Unidos importa camisetas

Estados Unidos importa camisetas porque el resto del mundo tiene una ventaja comparativa en la producción de dicho bien. La figura 7.1 ilustra la manera en que esa ventaja comparativa genera comercio internacional, y cómo este último influye en el precio de una camiseta y en sus cantidades compradas y vendidas.

La curva de demanda D_{EU} y la curva de oferta S_{EU} muestran la demanda y la oferta únicamente en el mercado nacional estadounidense. La curva de demanda nos indica la cantidad de camisetas que los estadounidenses están dispuestos a comprar a diversos precios. La curva de oferta nos informa la cantidad de camisetas que los fabricantes estadounidenses de ropa están dispuestos a vender a varios precios, es decir, la cantidad ofrecida a cada precio cuando todas las camisetas vendidas en Estados Unidos se producen en este país.

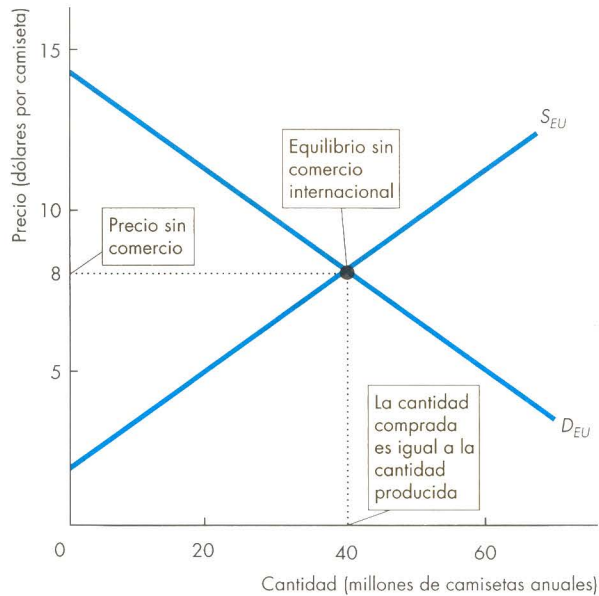
La figura 7.1(a) muestra cómo sería el mercado estadounidense de camisetas si no hubiera comercio internacional. El precio de una camiseta sería de \$8,

los fabricantes de ropa estadounidenses producirían 40 millones de camisetas al año, y los consumidores de Estados Unidos comprarían esa cantidad.

La figura 7.1(b) muestra el mercado de camisetas en el marco del comercio internacional. Ahora el precio de una camiseta se determina en el mercado mundial, y no en el mercado nacional estadounidense. El precio mundial de una camiseta es inferior a \$8, lo cual significa que el resto del mundo tiene una ventaja comparativa en su producción. La línea del precio mundial indica que éste es de \$5 por camiseta.

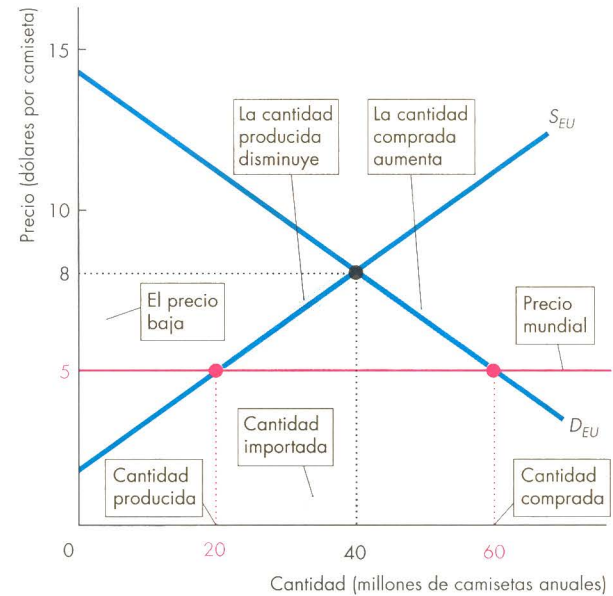
La curva de demanda de Estados Unidos, D_{EU} , nos indica que a \$5 por camiseta, los estadounidenses compran 60 millones de camisetas al año. La curva de oferta estadounidense, S_{EU} , indica que a \$5 por camiseta, los fabricantes de ropa de ese país producen 20 millones de camisetas al año. Para comprar 60 millones de camisetas cuando en Estados Unidos sólo se producen 20 millones, los estadounidenses deben importar la diferencia comprándola a otros países. Así, la cantidad de camisetas importadas por Estados Unidos es de 40 millones al año.

FIGURA 7.1 Un mercado con importaciones



(a) Equilibrio sin comercio internacional

El inciso (a) presenta el mercado estadounidense de camisetas cuando no hay comercio internacional. Las curvas de demanda y oferta de Estados Unidos (D_{EU} y S_{EU} , respectivamente) determinan que el precio de una camiseta es de \$8, y que la cantidad de camisetas producidas y vendidas en ese país asciende a 40 millones al año.



(b) Equilibrio en un mercado con importaciones

El inciso (b) muestra el mercado estadounidense de camisetas en el marco del comercio internacional. La oferta y la demanda internacionales de camisetas determinan que el precio mundial de este artículo es de \$5. El precio en el mercado estadounidense disminuye a \$5 por camiseta. Las compras de camisetas en Estados Unidos aumentan a 60 millones al año, y la producción de este país disminuye a 20 millones al año. Estados Unidos importa cada año 40 millones de camisetas.

Por qué Estados Unidos exporta aviones

La figura 7.2 ilustra el comercio internacional de aviones. La curva de demanda D_{EU} y la curva de oferta S_{EU} muestran la demanda y la oferta únicamente en el mercado estadounidense. La curva de demanda nos indica la cantidad de aviones que Estados Unidos está dispuesto a comprar a varios precios. La curva de oferta nos informa la cantidad de aviones que los productores estadounidenses de aeronaves están dispuestos a vender a varios precios.

La figura 7.2(a) muestra cómo sería el mercado estadounidense de aviones si no hubiera comercio internacional. El precio de un avión sería de \$100 millones, los fabricantes estadounidenses de aeronaves producirían 400 aviones al año, y esa sería la cantidad que comprarían las aerolíneas de ese país.

La figura 7.2(b) presenta el mercado estadounidense de aviones en el marco del comercio internacional. Ahora el precio de un avión se determina en el mercado mundial, y el precio mundial es superior a los \$100 millones, lo cual significa que Estados Unidos

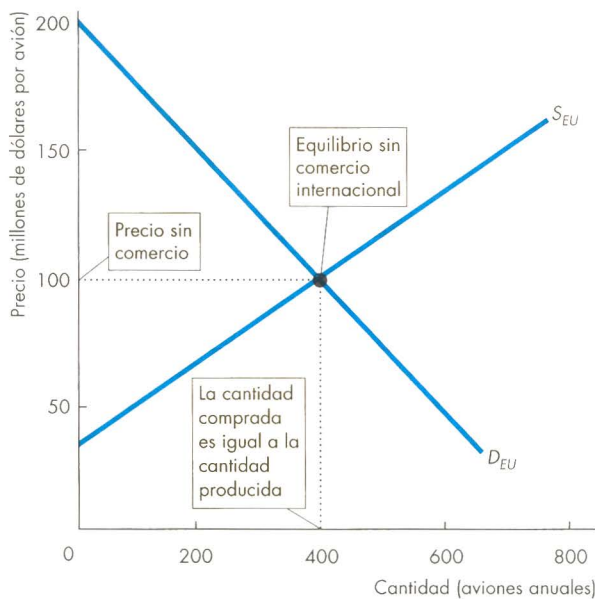
tiene una ventaja comparativa en la producción de aeronaves. La línea de precio mundial indica que éste es de \$150 millones.

La curva de demanda de Estados Unidos, D_{EU} , señala que a \$150 millones por avión, las aerolíneas estadounidenses compran 200 aviones al año. La curva de oferta de Estados Unidos, S_{EU} , indica que a \$150 millones por avión, los fabricantes estadounidenses de aeronaves producen 700 aviones al año. La cantidad producida en Estados Unidos (700 al año) menos la cantidad comprada por las aerolíneas estadounidenses (200 al año) es la cantidad de aviones que se exportan, es decir, 500 aviones anualmente.

PREGUNTAS DE REPASO

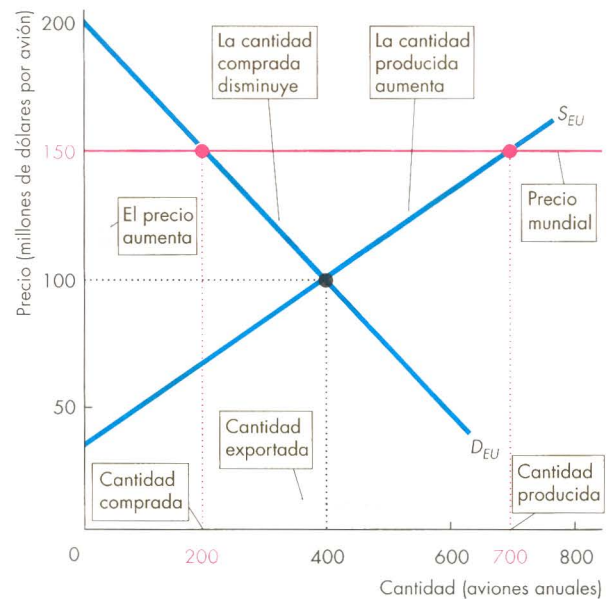
- 1 Describa la situación en el mercado de un bien o servicio importado por Estados Unidos.
- 2 Describa la situación en el mercado de un bien o servicio exportado por Estados Unidos.

FIGURA 7.2 Un mercado con exportaciones



(a) Equilibrio sin comercio internacional

En el inciso (a), que representa el mercado estadounidense sin comercio internacional, las curvas de demanda y de oferta de Estados Unidos (D_{EU} y S_{EU} , respectivamente) determinan que el precio de un avión es de \$100 millones, y cada año se producen y se compran 400 aviones.



(b) Equilibrio en un mercado con exportaciones

En el inciso (b), que representa el mercado estadounidense en el marco del comercio internacional, la demanda y la oferta mundiales determinan que el precio mundial es de \$150 millones por avión. El precio en el mercado estadounidense aumenta. La producción de aeronaves en Estados Unidos se incrementa a 700 al año, y las compras estadounidenses de aviones se reducen a 200 al año. Estados Unidos exporta 500 aviones al año.

Ganadores, perdedores y beneficio neto derivados del comercio

En el capítulo 1 (vea la página 6) nos preguntamos si la globalización responde al interés personal del trabajador con bajos ingresos de Malasia que cose las zapatillas deportivas que usted calza, y al del zapatero desplazado de su empleo en Atlanta. ¿O acaso todo ello actúa en favor del interés social? Vamos a responder esas preguntas. Sabrá por qué los productores se quejan de las importaciones con bajo precio, aunque los consumidores de los productos importados nunca se muestran disgustados por pagar menos.

Beneficios y perjuicios de las importaciones

Medimos los beneficios y los perjuicios que generan las importaciones a partir del análisis del efecto de éstas en el excedente del consumidor, el excedente del productor y el excedente total. En el país importador los beneficiados son aquellos cuyo excedente se incrementa, y los perjudicados son quienes ven disminuido su excedente.

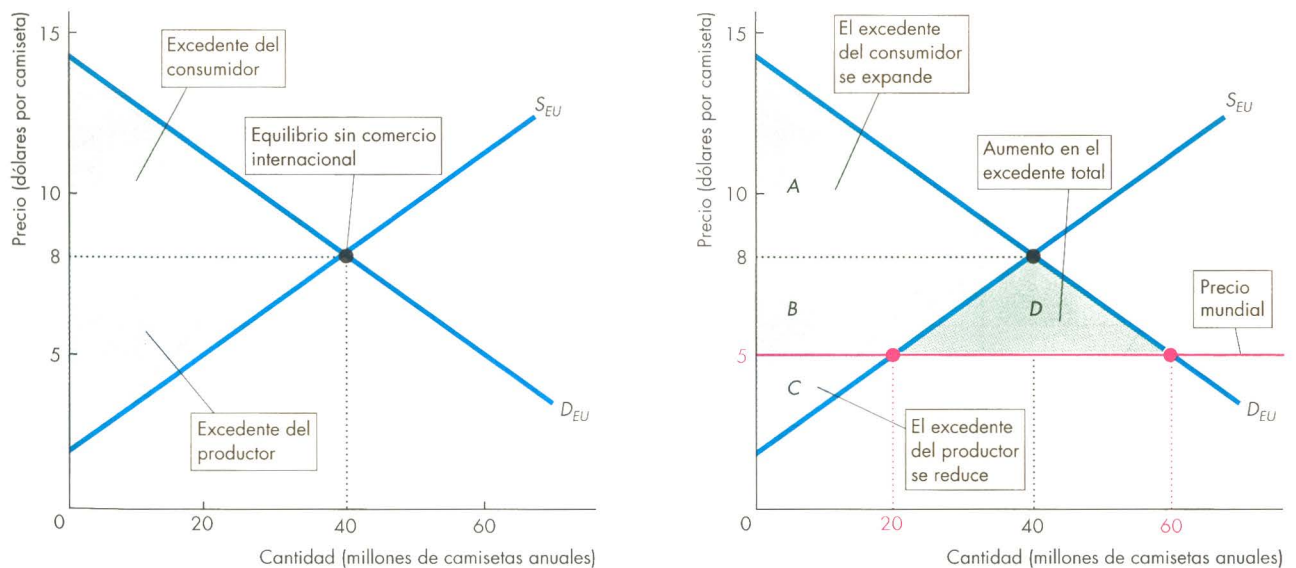
La figura 7.3(a) señala cuáles serían el excedente del consumidor y el excedente del productor, si no hubiera comercio internacional en el mercado de

camisetas. La demanda (D_{EU}) y la oferta (S_{EU}) de Estados Unidos determinan el precio y la cantidad. El área de color verde indica el excedente del consumidor, y el área de color azul el excedente del productor. El excedente total es la suma de los excedentes del consumidor y del productor.

La figura 7.3(b) muestra cómo se modifican esos excedentes cuando el mercado estadounidense se abre a las importaciones. El precio en Estados Unidos baja para ajustarse al precio mundial. La cantidad comprada se incrementa hasta la cantidad demandada al precio mundial, y el excedente del consumidor se expande a partir de A para abarcar un área más grande, de color verde, que comprende $A + B + D$. La cantidad producida en Estados Unidos disminuye para ajustarse a la cantidad ofrecida al precio mundial, y el excedente del productor se reduce al área más pequeña de color azul, C.

Parte del beneficio que se genera en el excedente del consumidor, el área B, representa una pérdida para el excedente del productor, lo cual implica una redistribución del excedente total. Pero la otra parte del aumento en el excedente del consumidor, el área D, constituye un beneficio neto. Este incremento en el excedente total deriva del precio más bajo y de las compras más cuantiosas, y es el beneficio que se obtiene a partir de las importaciones.

FIGURA 7.3 Beneficios y perjuicios en un mercado con importaciones



(a) Excedentes del consumidor y del productor sin comercio internacional

En el inciso (a), sin comercio internacional, el área verde indica el excedente del consumidor y el área azul el excedente del productor.

En el inciso (b), con comercio internacional, el precio disminuye para ajustarse al precio mundial de \$5 por camiseta.

(b) Beneficios y perjuicios derivados de las importaciones

El excedente del consumidor se amplía del área A al área $A + B + D$. El excedente del productor se reduce al área C. El área B es una transferencia del excedente de los productores a los consumidores. El área D es un aumento en el excedente total: el beneficio generado por las importaciones.

Beneficios y perjuicios de las exportaciones

Medimos los beneficios y los perjuicios generados por las exportaciones como se miden los que se derivan de las importaciones: con base en el efecto que tienen sobre el excedente del consumidor, el excedente del productor y el excedente total.

La figura 7.4(a) muestra la situación sin comercio internacional. La demanda (D_{EU}) y la oferta (S_{EU}) de Estados Unidos determinan el precio y la cantidad, el excedente del consumidor y el excedente del productor.

La figura 7.4(b) revela cómo se modifican los excedentes del consumidor y del productor cuando el bien se exporta. El precio aumenta para ajustarse al precio mundial. La cantidad comprada disminuye a la cantidad demandada al precio mundial, y el excedente del consumidor se reduce al área de color verde, A . La cantidad producida aumenta a la cantidad ofrecida al precio mundial, y el excedente del productor se amplía al área azul, $B + C + D$.

Parte del beneficio representado por el excedente del productor, el área B , es una pérdida en el excedente del consumidor; es decir, se efectúa una redistribución del excedente total. Sin embargo, la otra parte del aumento en el excedente del productor, el área D ,

constituye un beneficio neto. Este incremento en el excedente total es resultado del precio más alto y de una mayor producción, y es el beneficio de las exportaciones.

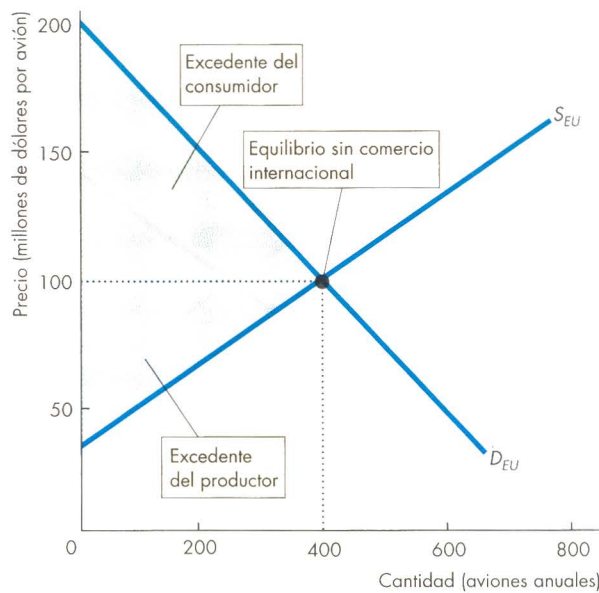
Beneficios para todos

Hemos visto que tanto las importaciones como las exportaciones generan beneficios. En vista de que las exportaciones de un país son las importaciones de otro, el comercio internacional ofrece ventajas para todas las naciones involucradas. El comercio internacional es, un juego donde todos ganan.

PREGUNTAS DE REPASO

- 1 ¿Cómo se distribuye el beneficio generado por las importaciones entre los consumidores y los productores de una nación?
- 2 ¿Cómo se distribuye el beneficio generado por las exportaciones entre los consumidores y los productores de una nación?
- 3 ¿A qué se debe que el beneficio neto derivado del comercio internacional sea positivo?

FIGURA 7.4 Beneficios y perjuicios en un mercado con exportaciones



(a) Excedente del consumidor y excedente del productor sin comercio internacional

En el inciso (a), que representa el mercado estadounidense sin comercio internacional, el área de color verde muestra el excedente del consumidor, y el área azul representa el excedente del productor. En el inciso (b), que representa el mercado estadounidense en el marco del comercio internacional, el precio aumenta para ajustarse al precio



(b) Beneficios y perjuicios de las exportaciones

mundial. El excedente del consumidor se reduce al área A . El excedente del productor se expande del área C al área $B + C + D$. El área B es una transferencia del excedente de los consumidores a los productores. El área D es un incremento en el excedente total: el beneficio generado por las exportaciones.

Restricciones al comercio internacional

Los gobiernos emplean cuatro conjuntos de medidas para influir en el comercio internacional y proteger a sus industrias nacionales de la competencia extranjera:

- Aranceles
- Cuotas de importación
- Otras barreras a la importación
- Subsidios a la exportación

Aranceles

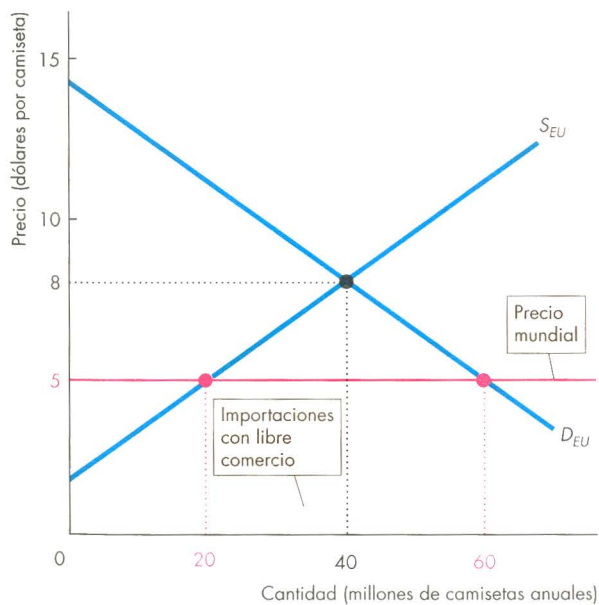
El **arancel** es un impuesto con el que el país importador grava un bien cuando éste cruza su frontera internacional. Por ejemplo, el gobierno de India impone un arancel del 100 por ciento al vino que importa desde California. Así, cuando un ciudadano indio importa una botella de vino californiano con valor de \$10, paga al gobierno de su país \$10 por concepto de derechos de importación.

Los aranceles aumentan los ingresos percibidos por los gobiernos, y sirven al interés particular de la gente cuyas percepciones económicas provienen de las muy competidas industrias de importación. Sin embargo, como pronto se verá, las restricciones al libre comercio internacional reducen los beneficios generados por el comercio y no responden al interés social.

Efectos de un arancel Para ver los efectos de un arancel, volvamos al ejemplo donde Estados Unidos importa camisetas. Con libre comercio, las camisetas se importan y se venden al precio mundial. Luego, debido a la presión de los fabricantes estadounidenses de ropa, el gobierno de Estados Unidos impone un arancel a las camisetas importadas. Ahora los compradores deben pagar el precio mundial más el arancel. A esto le siguen varias consecuencias que se ilustran en la figura 7.5.

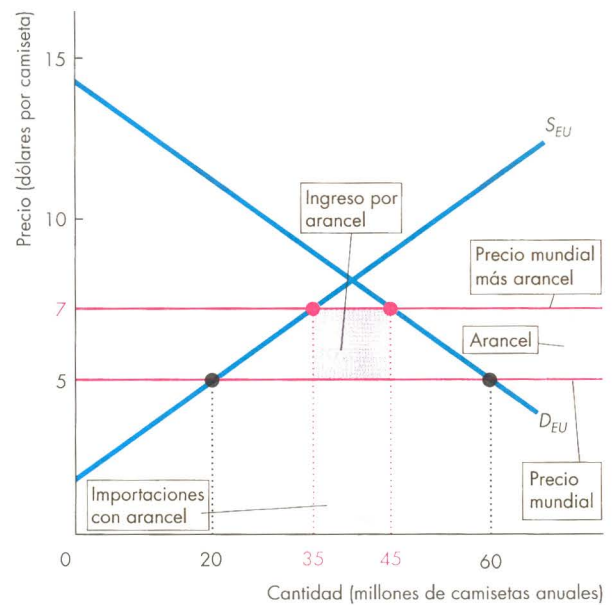
La figura 7.5(a) representa la situación donde existe libre comercio internacional. Estados Unidos produce 20 millones de camisetas al año, e importa 40 millones anualmente al precio mundial de \$5 cada una. La figura 7.5(b) muestra lo que ocurre con un arancel de \$2 por camiseta.

FIGURA 7.5 Efectos de un arancel



(a) Libre comercio

El precio mundial de una camiseta es de \$5. Con libre comercio en el inciso (a), los estadounidenses compran 60 millones de camisetas al año. Los fabricantes estadounidenses de ropa producen 20 millones de camisetas anualmente y Estados Unidos importa 40 millones al año.



(b) Mercado con arancel

Con un arancel de \$2 por camiseta en el inciso (b), el precio en el mercado estadounidense aumenta a \$7 por camiseta. La producción de Estados Unidos se incrementa, sus compras disminuyen y la cantidad importada se reduce. El gobierno estadounidense recauda un ingreso por el arancel de \$2 por cada camiseta importada, como ilustra el rectángulo púrpura.

Los siguientes cambios ocurren en el mercado de camisetas:

- El precio de una camiseta en Estados Unidos aumenta \$2.
- La cantidad de camisetas compradas en Estados Unidos disminuye.
- La cantidad de camisetas producidas en Estados Unidos aumenta.
- La cantidad de camisetas importadas a Estados Unidos disminuye.
- El gobierno estadounidense recauda ingresos por concepto de aranceles.

Aumento en el precio de una camiseta Para comprar una camiseta los estadounidenses deben pagar el precio mundial más el arancel, así que el precio de una camiseta se incrementa, por los \$2 del arancel, a un total de \$7. La figura 7.5(b) muestra la nueva línea del precio en Estados Unidos, ubicada \$2 por arriba de la línea del precio mundial. El precio aumenta por la cantidad total del arancel. El comprador paga la totalidad del impuesto porque la oferta del resto del mundo es perfectamente elástica (vea el capítulo 6, páginas 136-137).

Disminución en las compras El incremento en el precio de las camisetas ocasiona una disminución en la cantidad demandada a lo largo de la curva de demanda. La figura 7.5(b) muestra la reducción de 60 millones de camisetas al año a \$5 cada una, a 45 millones al año a \$7 por unidad.

Aumento en la producción nacional El aumento de precio de las camisetas estimula la producción nacional, y los fabricantes estadounidenses de ropa incrementan

la cantidad ofrecida a lo largo de la curva de oferta. La figura 7.5(b) muestra el aumento de 20 millones de camisetas a \$5 por unidad, a 35 millones al año a \$7 por camiseta.

Disminución en las importaciones Las importaciones de camisetas se reducen 30 millones, esto es, de 40 a 10 millones al año. Tanto la disminución en las compras como el incremento en la producción de Estados Unidos contribuyen a la reducción en las importaciones.

Ingresos por arancel El ingreso que percibe el gobierno a partir del arancel asciende a \$20 millones —es decir, \$2 por camiseta, por 10 millones de camisetas importadas—, como ilustra el rectángulo púrpura.

Beneficiados, perjudicados y pérdida social generada por un arancel Cuando se impone un arancel sobre un bien importado, hay beneficiados y perjudicados, así como una pérdida social. Cuando los gobiernos establecen un arancel a un bien importado:

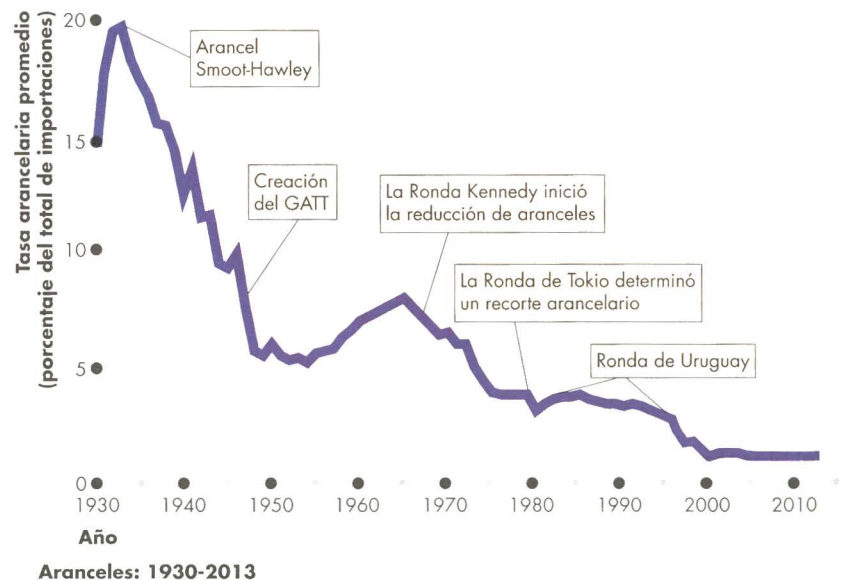
- Los consumidores del bien resultan perjudicados.
- Los productores del bien salen beneficiados.
- Los consumidores pierden más de lo que ganan los productores.
- La sociedad resulta perjudicada al surgir una pérdida irre recuperable.

Los consumidores del bien resultan perjudicados Como el precio de las camisetas aumenta en Estados Unidos, la cantidad demandada de dicho producto disminuye. La combinación de un precio más alto y una menor cantidad comprada disminuye el excedente del consumidor: ésta es la pérdida irre recuperable derivada de un arancel.

LA ECONOMÍA EN ACCIÓN

Los aranceles en Estados Unidos, a punto de desaparecer

La Ley Smoot-Hawley, aprobada en 1930, llevó los aranceles estadounidenses a su tasa promedio más alta de su historia: 20 por ciento en 1933. (Una tercera parte de las importaciones estaba sujeta a un arancel del 60 por ciento). Más tarde, en 1947, surgió el **Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio** (General Agreement on Tariffs and Trade, **GATT**). A partir de entonces se han ido reduciendo los aranceles mediante una serie de rondas de negociación, las más significativas de las cuales se identifican en la figura. Actualmente, en Estados Unidos los aranceles son más bajos que nunca, pero persisten las cuotas de importación y otras barreras al comercio.



Fuentes de los datos: U.S. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States*, Colonial Times to Bicentennial Edition, Part 1 (Washington, D.C., 1975); Series U-212: actualizada a partir del Statistical A of the United States: varias ediciones.

Los productores del bien resultan beneficiados En vista de que el precio de una camiseta importada aumenta por el monto del arancel, ahora los productores estadounidenses de camisetas son capaces de vender su producto al precio del mercado más el arancel. A ese precio más alto, se incrementa la cantidad de camisetas ofrecida por los productores estadounidenses. La combinación de un precio más alto y una mayor cantidad producida aumenta el excedente del productor: éste es el beneficio que obtienen los productores a partir del arancel.

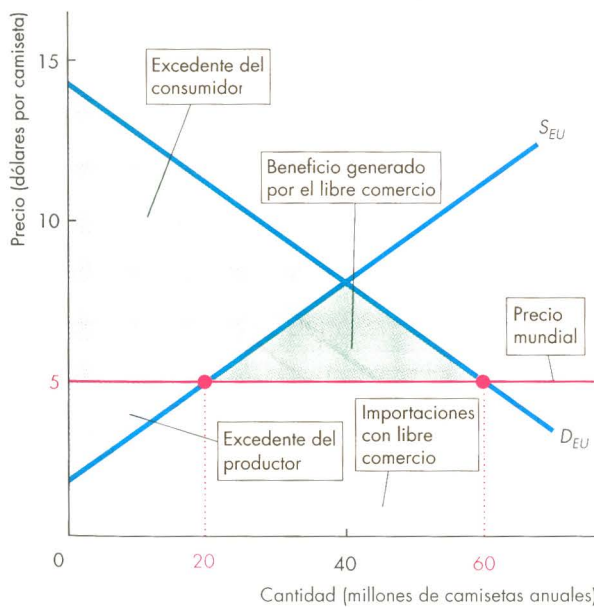
Los consumidores pierden más de lo que ganan los productores El excedente del consumidor disminuye por cuatro razones: una parte se convierte en excedente del productor; otra constituye una pérdida por el costo de producción más elevado (los productores nacionales tienen mayores costos que los extranjeros); otro tanto se pierde por la reducción de las importaciones; y algo más va a parar a manos del gobierno en forma de ingresos por el arancel. La figura 7.6 destaca estas fuentes de pérdida del excedente del consumidor.

La figura 7.6(a) muestra el excedente del consumidor y el excedente del productor con libre comercio internacional en el mercado de camisetas. La figura 7.6(b) muestra los excedentes del consumidor y del productor con un arancel de \$2 por cada camiseta importada. Al comparar las figuras 7.6(b) y 7.6(a), se observa cómo se modifican esos excedentes por un arancel.

El excedente del consumidor (el área verde) se reduce por cuatro razones. La primera es que el precio más alto transfiere el excedente de los consumidores a los productores. El área azul, *B*, representa esa pérdida (y la ganancia para el excedente del productor). La segunda es que la producción nacional cuesta más que las importaciones. La curva de oferta S_{EU} indica el mayor costo de producción; el área gris, *C*, representa esa pérdida en el excedente del consumidor. La tercera es que parte del excedente del consumidor se transfiere al gobierno. El área de color púrpura, *D*, muestra esa pérdida (y la ganancia en términos del ingreso que obtiene el gobierno). La cuarta razón es que parte del excedente del consumidor se pierde debido a que las importaciones disminuyen. El área gris, *E*, corresponde a esa pérdida.

La sociedad resulta perjudicada al surgir una pérdida irrecuperable Una parte de la pérdida que sufre el excedente del consumidor se transfiere a los productores, y otra al gobierno y se gasta en programas gubernamentales que la gente valora. Sin embargo, el aumento en el costo de producción y la pérdida generada por la disminución de las importaciones no se transfieren a nadie: simplemente son una pérdida social: una pérdida irrecuperable. Las áreas de color gris denotadas como *C* y *E* representan esa pérdida irrecuperable. El excedente total se reduce al perder las áreas *C* + *E*.

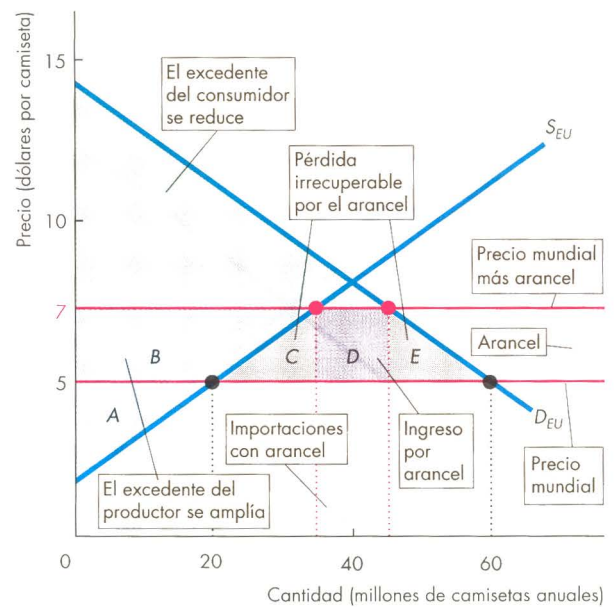
FIGURA 7.6 Beneficiados y perjudicados por un arancel



(a) Libre comercio

El precio mundial de una camiseta es de \$5. En el inciso (a), con libre comercio, Estados Unidos importa 40 millones de camisetas. El excedente del consumidor, el excedente del productor y los beneficios generados por el libre comercio están en su nivel máximo posible.

En el inciso (b), un arancel de \$2 por camiseta aumenta



(b) Mercado con arancel

a \$7 el precio de dicho artículo en Estados Unidos. La cantidad importada disminuye. El excedente del consumidor se reduce al perder las áreas *B*, *C*, *D* y *E*. El excedente del productor se expande al incorporar el área *B*. El ingreso por el arancel que recibe el gobierno es el área *D*. El arancel genera una pérdida irrecuperable igual al área *C* + *E*.

Cuotas de importación

Veamos ahora la segunda medida para restringir el comercio: las **cuotas de importación**, que son una restricción que limita la cantidad máxima de un bien que se puede importar en un periodo específico.

Casi todos los países imponen cuotas de importación en una amplia gama de artículos. Estados Unidos, por ejemplo, las impone a productos alimenticios como el azúcar y el plátano, y también a productos manufacturados como textiles y papel.

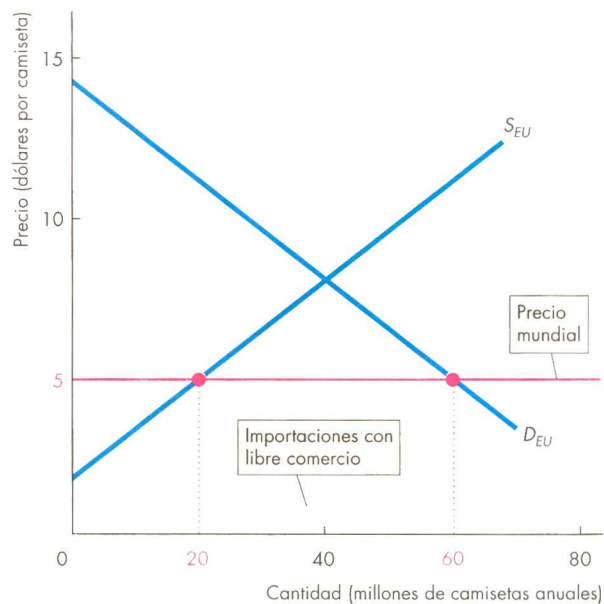
Las cuotas de importación permiten que el gobierno satisfaga el interés particular de la gente cuyos ingresos provienen de las industrias que compiten con las importaciones. No obstante, como pronto se dará cuenta, las cuotas de importación —al igual que los aranceles— disminuyen los beneficios del comercio y no responden al interés social.

Efectos de una cuota de importación Los efectos de una cuota de importación son similares a los que generan los aranceles. El precio aumenta, la cantidad comprada disminuye, y la cantidad producida por el país se incrementa. En la figura 7.7 se ilustran estos efectos.

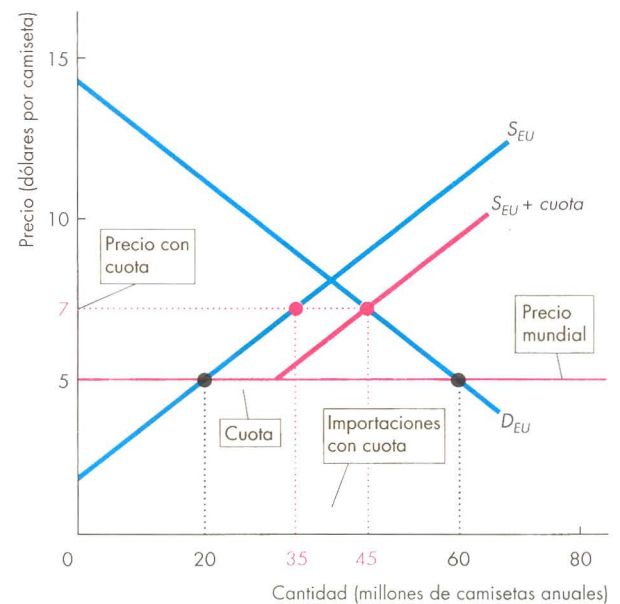
La figura 7.7(a) muestra la situación con libre comercio internacional. La figura 7.7(b) ilustra lo que ocurre cuando hay una cuota de importación de 10 millones de camisetas al año. La curva de oferta de camisetas en Estados Unidos se convierte en la curva de oferta nacional, S_{EU} , más la cantidad permitida por la cuota de importación. Por consiguiente, la curva de oferta se representa como $S_{EU} + cuota$. El precio por camiseta aumenta a \$7, la cantidad comprada de camisetas en Estados Unidos es de 45 millones al año, la cantidad de camisetas producidas en ese país aumenta a 35 millones al año, y la cantidad importada disminuye a la cantidad permitida por la cuota, que es de 10 millones de camisetas al año. Todos los efectos de esta cuota son idénticos a los generados por el arancel de \$2 por camiseta, como se observa en la figura 7.5(b).

Beneficiados, perjudicados y pérdida social generada por una cuota de importación Con las cuotas de importación hay beneficiados y perjudicados, de manera muy similar a lo que sucede con un arancel, pero con una diferencia interesante.

FIGURA 7.7 Efectos de una cuota de importación



Con libre comercio internacional, en el inciso (a), los estadounidenses compran 60 millones de camisetas al precio mundial. Estados Unidos produce 20 millones e importa 40 millones de camisetas al año. Con una cuota de importación de 10 millones de camisetas al año, en



el inciso (b), la oferta de camisetas en Estados Unidos está representada por la curva $S_{EU} + cuota$. El precio en Estados Unidos aumenta a \$7 por camiseta. La producción nacional aumenta, las compras disminuyen y la cantidad de camisetas importadas se reduce.

Cuando el gobierno impone una cuota de importación:

- Los consumidores del bien resultan perjudicados.
- Los productores del bien salen beneficiados.
- Los importadores del bien obtienen una ventaja.
- La sociedad resulta perjudicada: surge una pérdida irre recuperable.

La figura 7.8 muestra estos beneficios y perjuicios generados por una cuota. Al comparar la figura 7.8(b) con cuota y la 7.8(a) con libre comercio, se observa cómo se modifican los excedentes del consumidor y del productor, cuando hay una cuota de importación de 10 millones de camisetas al año.

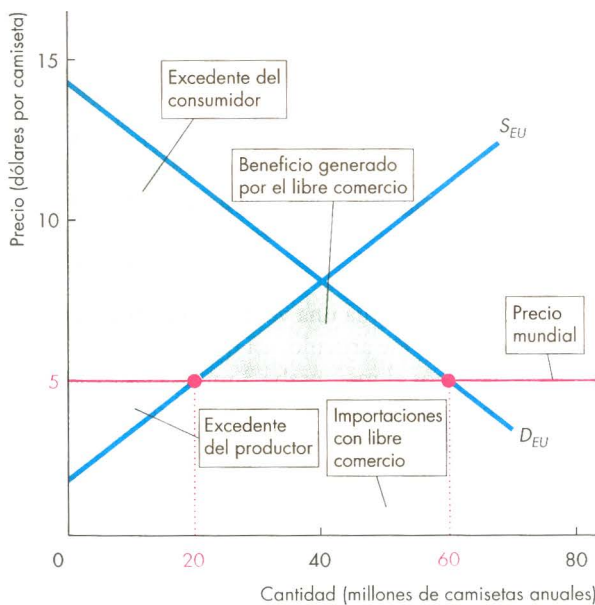
El excedente del consumidor (área verde) se reduce. Su disminución corresponde a la pérdida que sufren los consumidores a partir de la cuota de importación. La reducción en el excedente del consumidor consta de cuatro partes. En primer lugar, una fracción del excedente del consumidor se transfiere a los productores. El área azul, *B*, representa esta pérdida del excedente del consumidor (que es, al mismo tiempo, una ganancia para el excedente del productor). En segundo lugar, otra fracción del excedente del consumidor es

una pérdida, debido a que el costo de producción nacional es más alto que el precio mundial. El área gris, *C*, representa esa pérdida. En tercer lugar, otra fracción del excedente del consumidor se transfiere a los importadores, quienes compran camisetas a \$5 (el precio mundial) y las venden a \$7 (el precio en Estados Unidos). Las dos áreas de color azul, *D*, representan esa pérdida del excedente del consumidor, que es, al mismo tiempo, una ganancia para los importadores. En cuarto lugar, otra fracción del excedente del consumidor simplemente se pierde, ya que las importaciones disminuyen. El área gris, *E*, representa esta pérdida.

La pérdida del excedente del consumidor debido al costo de producción más alto y a la disminución de las importaciones constituye una pérdida social: una pérdida irre recuperable. Las áreas de color gris, denotadas como *C* y *E*, representan esa pérdida irre recuperable. El excedente total se reduce al perder las áreas *C* + *E*.

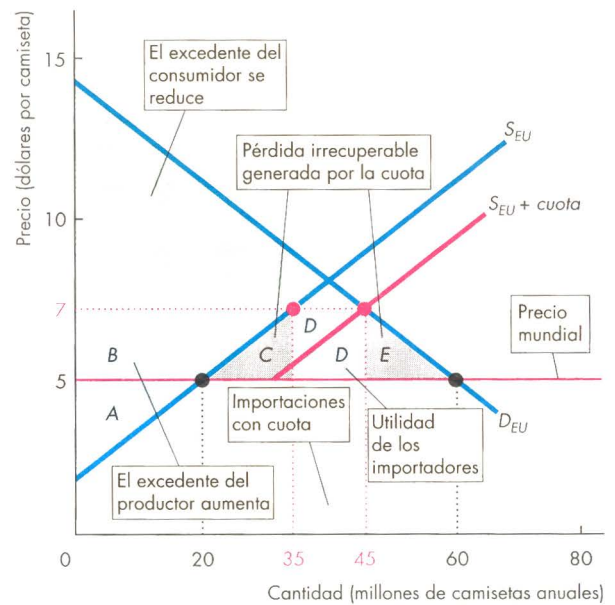
Ahora conoce la diferencia que hay entre una cuota y un arancel. Éste genera ingresos para el gobierno, en tanto que la cuota genera utilidades para los importadores. Todos los demás efectos son los mismos, siempre y cuando la cuota haya sido establecida a la misma cantidad de importaciones que resultan del arancel.

FIGURA 7.8 Beneficiados y perjudicados por una cuota de importación



(a) Libre comercio

El precio mundial de una camiseta es de \$5. En el inciso (a), con libre comercio, Estados Unidos produce 20 millones e importa 40 millones de camisetas al año. El excedente del consumidor, el excedente del productor y el beneficio generado por el libre comercio internacional (área verde oscuro) están en el nivel máximo posible.



(b) Mercado con cuota de importación

En el inciso (b), la cuota de importación aumenta el precio por camiseta a \$7. La cantidad importada disminuye. El excedente del consumidor se reduce al perder las áreas *B*, *C*, *D* y *E*. El excedente del productor se amplía al incorporar el área *B*. La utilidad de los importadores está representada por las dos áreas *D*, y la cuota genera una pérdida irre recuperable igual a *C* + *E*.

LA ECONOMÍA EN LAS NOTICIAS

El cambiante mercado de ganchos para ropa

Sus cuentas de tintorería están a punto de volverse más caras. El precio de los ganchos para colgar ropa es un asunto muy relevante para las tintorerías, y aumentará cuando el Departamento de Comercio imponga un arancel del 21 por ciento a los ganchos fabricados en Vietnam. El arancel es una respuesta al subsidio a la exportación que reciben los productores de ganchos de alambre en Vietnam.

Fuente: CNN Money, 4 de junio de 2012

ALGUNOS HECHOS

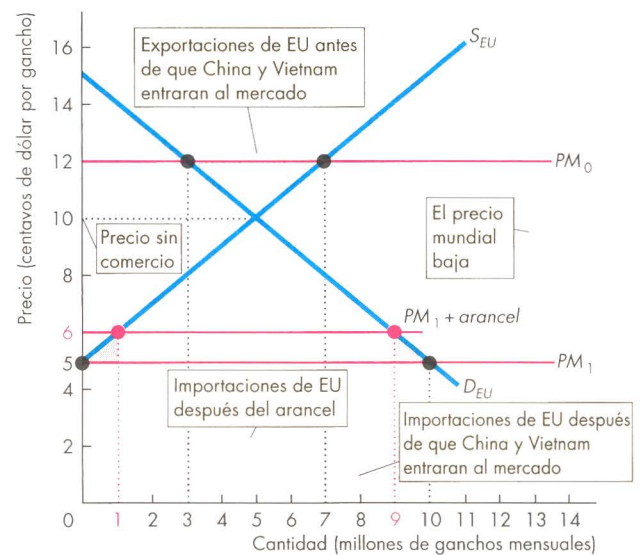
Albert J. Parkhouse inventó los ganchos para colgar ropa en Jackson, Michigan, en 1903. A lo largo de más de cien años, Estados Unidos produjo y exportó esos ganchos de alambre. Sin embargo, en los últimos 20 años, China y Vietnam se convirtieron en los principales productores de bajo costo.

EL PROBLEMA

Explique a qué se debe que Estados Unidos haya empezado a importar ganchos para ropa en vez de exportarlos. Explique también los efectos que generará el arancel del 21 por ciento. ¿El subsidio a la exportación que paga el gobierno vietnamita hace que el arancel sea eficiente? Ilustre sus explicaciones con una gráfica.

LA SOLUCIÓN

- Al principio, el costo de oportunidad de producir un gancho de alambre para colgar ropa era menor en Estados Unidos que en el resto del mundo. Ese país tenía una ventaja comparativa en la producción de ganchos de alambre y los exportaba.
- En la actualidad, el costo de oportunidad al producir un gancho de alambre es menor en China y en Vietnam que en Estados Unidos (y en otros países). China y Vietnam tienen una ventaja comparativa en la producción de ganchos de alambre, así que Estados Unidos los importa.
- Al establecer un arancel del 21 por ciento a los ganchos de alambre importados, el precio de dicho producto en Estados Unidos aumenta por el equivalente a ese porcentaje, con lo cual rebasa el precio mundial.
- El precio más alto reduce la cantidad demandada de ganchos de alambre en Estados Unidos, aumenta la cantidad ofrecida por los productores estadounidenses, y reduce las importaciones estadounidenses de ese artículo.
- La figura ilustra el mercado estadounidense de ganchos de alambre. Suponemos que no cambian las curvas de demanda (D_{EU}) y de oferta (S_{EU}). Sin comercio internacional, el precio en Estados Unidos es de \$0.10 por gancho.



Mercado estadounidense de ganchos de alambre

- Con un precio mundial (PM_0) de \$0.12 por gancho, Estados Unidos tenía una ventaja comparativa en la producción de ese artículo, así que producía 7 millones de ganchos al mes, usaba 3 millones y exportaba 4 millones. La figura indica la cantidad de las exportaciones estadounidenses.
- Cuando el precio mundial baja a PM_1 , es decir, a \$0.05 por gancho, Estados Unidos deja de producir ganchos e importa 10 millones al mes.
- Con un arancel del 21 por ciento, el precio en Estados Unidos aumenta a $PM_1 + arancel$. La producción estadounidense de ganchos ahora es de 1 millón al mes, la cantidad utilizada se reduce a 9 millones, y las importaciones disminuyen a 8 millones.
- El hecho de que el arancel sea una respuesta al subsidio a la exportación que se paga en Vietnam no implica que sea eficiente. Por el contrario, genera una pérdida irrecuperable, como muestran los dos triángulos de color gris.

Otras barreras a la importación

Dos conjuntos de políticas que también influyen en las importaciones son:

- Barreras regulatorias, sanitarias y de seguridad
- Restricciones voluntarias a la exportación

Barreras regulatorias, sanitarias y de seguridad

Miles de regulaciones muy detalladas en materia de salud, seguridad y otras áreas restringen el comercio internacional. Por ejemplo, las importaciones de alimentos realizadas por Estados Unidos son examinadas por la Food and Drug Administration (FDA), para determinar si los alimentos recibidos “son puros, íntegros, seguros para comer y están producidos en condiciones sanitarias”. El descubrimiento de la enfermedad de las vacas locas (EVL) en una sola vaca proveniente de Estados Unidos en 2003 fue suficiente para cancelar el comercio internacional de carne vacuna de ese país. La Unión Europea prohíbe la importación de casi todos los alimentos genéticamente modificados, como los frijoles de soya producidos en Estados Unidos. Aunque las regulaciones de ese tipo no están diseñadas para limitar el comercio internacional, tienen ese efecto.

Restricciones voluntarias a la exportación Una *restricción voluntaria a la exportación* es como una cuota asignada al exportador extranjero de un bien. Este tipo de barrera comercial no es común. Se utilizó originalmente en la década de 1980, cuando Japón limitó de manera voluntaria sus exportaciones de autopartes a Estados Unidos.

Subsidios a la exportación

Un *subsidio* es el pago que hace el gobierno a un productor. Ya analizamos en el capítulo 6, páginas 140-141, los efectos de los subsidios sobre la cantidad producida y el precio de un producto agrícola.

Los *subsidios a la exportación* son pagos que el gobierno efectúa al productor de un bien que se exporta, y tanto las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) como un buen número de acuerdos internacionales —incluyendo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)— los consideran ilegales.

Aunque los subsidios a la exportación son ilegales, los subsidios que los gobiernos de Estados Unidos y de los países que integran la Unión Europea pagan a sus agricultores terminan incrementando la producción nacional, una parte de la cual se exporta. Esas exportaciones de productos agrícolas subsidiados hacen que para los productores de otras naciones, sobre todo de África y Centro y Sudamérica, sea más difícil competir en los mercados globales. Los subsidios a la exportación generan beneficios para los productores nacionales, pero al mismo tiempo derivan en una subproducción ineficiente en el resto del mundo, y generan una pérdida irrecuperable.

LA ECONOMÍA EN ACCIÓN

El interés personal por encima del interés social

La **Organización Mundial de Comercio (OMC)** es un organismo internacional establecido por las naciones más importantes del orbe en términos de comercio. Su propósito es supervisar el comercio internacional y reducir las barreras comerciales.

En 2001 en una reunión de los ministros de comercio de todos los países que integran la OMC, celebrada en Doha, Catar, se llegó a un acuerdo para iniciar negociaciones en aras de reducir las barreras arancelarias y las cuotas que restringen el comercio internacional de productos y servicios agrícolas. Las negociaciones se conocen como la **Agenda de Desarrollo de Doha o Ronda de Doha**.

En el tiempo transcurrido desde 2001, ha habido miles de horas de conferencias en Cancún (2003), Ginebra (2004) y Hong Kong (2005), así como reuniones continuas en la sede de la OMC en Ginebra. Por desgracia tales esfuerzos, que cuestan millones de dólares a los contribuyentes, no han dado los resultados esperados.

Los países ricos, liderados por Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, quieren mayor acceso a los mercados de las naciones en desarrollo, a cambio de permitirles la entrada a los mercados del primer mundo, en particular a los de productos agrícolas.

Por su parte, las naciones en desarrollo, encabezadas por Brasil, China, India y Sudáfrica, desean tener acceso a los mercados de productos agrícolas del primer mundo, pero también quieren proteger a sus industrias incipientes.

Con estos dos puntos de vista incompatibles, las negociaciones se han estancado y no dan señales de adelanto. El interés particular de los países ricos y las naciones en desarrollo está obstaculizando la obtención de beneficios a favor del interés social.

PREGUNTAS DE REPASO

- 1 ¿Cuáles son las herramientas que puede utilizar un país para restringir el comercio internacional?
- 2 Explique los efectos de un arancel sobre la producción, la cantidad comprada y el precio en el país que lo impone.
- 3 Explique quiénes resultan beneficiados y quiénes perjudicados por un arancel, y por qué las pérdidas son superiores a los beneficios.
- 4 Explique los efectos de una cuota de importación sobre la producción, el consumo y el precio en el país que la establece.
- 5 Explique quiénes resultan beneficiados y quiénes perjudicados por una cuota de importación, y por qué las pérdidas son superiores a los beneficios.

Argumentos contra el proteccionismo

Hemos comprobado ya que el libre comercio promueve la prosperidad, y que el proteccionismo es ineficiente. Sin embargo, el comercio se ve restringido por aranceles, cuotas y otras barreras. ¿Por qué? Existen siete argumentos relacionados con restricciones al comercio, los cuales sostienen que proteger a las industrias nacionales frente a la competencia extranjera...

- Ayuda al desarrollo de las industrias incipientes.
- Contrarresta el *dumping*.
- Salvaguarda los puestos de trabajo nacionales.
- Permite que el país haga frente a la competencia de la mano de obra extranjera más barata.
- Penaliza la laxitud de las normas ambientales.
- Evita que los países ricos exploten a las naciones en desarrollo.
- Reduce la subcontratación (*outsourcing*) en el extranjero, evitando que haya fuga de empleos.

Ayuda al desarrollo de las industrias incipientes

Las ventajas comparativas se modifican a partir de la experiencia laboral, esto es, mediante el *aprendizaje práctico*. Cuando surgen una nueva industria o un nuevo producto —en lo que se conoce como *industria incipiente*—, no son tan productivos como llegarán a serlo al acumular experiencia. Se argumenta que este tipo de industrias deben protegerse frente a la competencia internacional hasta que sean capaces de sostenerse por sí mismas y competir.

Es verdad que el aprendizaje práctico logra modificar la ventaja comparativa; pero este hecho no justifica la protección de las industrias incipientes. Las empresas anticipan el aprendizaje práctico y se benefician de él sin necesidad de ser protegidas contra la competencia extranjera.

Cuando Boeing comenzó a fabricar aeronaves, su productividad era baja; no obstante, luego de un periodo de aprendizaje práctico, aquélla se incrementó generando grandes beneficios. Boeing no necesitó un arancel para mejorar su productividad.

Contrarresta el *dumping*

Cuando una empresa extranjera vende sus exportaciones a un precio inferior a su costo de producción ocurre el *dumping*. El *dumping* podría ser utilizado por una empresa que desee convertirse en un monopolio global. En este caso la empresa extranjera vende su producción a un precio por debajo de su costo, con el objetivo de sacar del negocio a las compañías nacionales. Cuando logra su objetivo, la empresa extranjera aprovecha su posición monopólica y cobra un mayor precio por su producto. De acuerdo con las reglas de la Organización Mundial de Comercio, el *dumping* es ilegal y se le suele citar como justificación para la implementación de aranceles temporales, a los cuales se les denomina *derechos compensatorios*.

Sin embargo, es prácticamente imposible detectar el *dumping* porque es difícil determinar los costos de una empresa. En consecuencia, la prueba para saber si se está realizando *dumping* consiste en saber si el precio de exportación de la empresa está por debajo del precio en el país. Sin embargo, esta prueba no resulta muy confiable, ya que es normal que la empresa cobre un precio bajo en un mercado donde la cantidad demandada es muy sensible al precio, y un precio más alto en un mercado donde la demanda es menos sensible a ese factor.

Salvaguarda los puestos de trabajo nacionales

En primer lugar, es comprensible que el libre comercio elimine algunos puestos de trabajo, pero también los crea. En realidad, lo que hace es provocar una racionalización global de la mano de obra y asignar los recursos correspondientes a las actividades donde alcanzan su valor más alto. El comercio internacional de textiles ha costado decenas de miles de empleos a Estados Unidos, a medida que sus fábricas de hilados y tejidos, entre otras, han dejado de operar. Asimismo, se han creado decenas de miles de empleos en esa rama de la manufactura en otras naciones. Por otro lado, decenas de miles de trabajadores estadounidenses tienen ahora empleos mejor pagados que los de los obreros textiles porque las industrias de exportación del país se han expandido, generando nuevas fuentes de trabajo. En general, se han creado más empleos de los que se han perdido.

Aunque el proteccionismo puede salvaguardar empleos específicos, lo hace a un costo muy alto. Por ejemplo, hasta 2005 en Estados Unidos los empleos de la rama textil estaban protegidos por un tratado internacional denominado *Multifiber Arrangement*. La International Trade Commission (ITC) de Estados Unidos calcula que, debido a las cuotas de importación, en la actualidad existen 72,000 empleos en la industria textil, los cuales habrían desaparecido en otras circunstancias; además, el gasto anual de los ciudadanos estadounidenses en ropa fue \$15,900 millones (\$160 por familia), más alto del que hubiera sido con libre comercio. De manera equivalente, la ITC estima que cada empleo de la rama textil salvaguardado cuesta \$221,000 al año.

Las importaciones no sólo eliminan empleos; también los crean en el mercado minorista de bienes importados y en las empresas de servicios asociados con éstos. Además, las importaciones crean oportunidades de trabajo al generar ingresos en el resto del mundo, parte de los cuales se gastan en bienes y servicios de los países importadores.

Permite que el país haga frente a la competencia de la mano de obra extranjera más barata

Cuando se dio la eliminación de aranceles comerciales entre Estados Unidos y México, muchos estadounidenses pronosticaron que una enorme cantidad de empleos desaparecería, y que el trabajo correspondiente terminaría favoreciendo al mercado laboral mexicano. Sin embargo, eso no ocurrió. ¿Por qué?

Porque la mano de obra con bajos salarios representa trabajo de baja productividad. Si un trabajador

estadounidense de la industria automotriz gana \$30 por hora y genera 15 unidades de producción por hora, el costo de mano de obra promedio por unidad de producción es igual a \$2. Si un ensamblador mexicano de automóviles gana \$3 por hora y genera una unidad de producción por hora, el costo de mano de obra promedio de una unidad de producción es igual a \$3. Si todo lo demás permanece constante, cuanto más alta sea la productividad de un trabajador, mayor será la tasa salarial que perciba. Los trabajadores con altos salarios tienen productividad alta; los trabajadores con salarios bajos tienen productividad baja.

Lo que impulsa el comercio internacional y permite que México y Estados Unidos compitan es la *ventaja comparativa*, no las diferencias salariales.

Penaliza la laxitud de las normas ambientales

Otro argumento a favor del proteccionismo es que brinda un incentivo para que las naciones pobres eleven sus normas ambientales: el libre comercio con los países más ricos y más “ecológicos” es una recompensa por mejorar las normas ambientales.

Sin embargo, el argumento anterior es débil. En primer lugar, los países pobres no están en condiciones de ocuparse de los estándares ambientales tanto como las naciones ricas. En la actualidad, buena parte de los índices más graves de contaminación del aire y el agua se registran en China, México y las antiguas naciones socialistas de Europa del Este. Pero tan sólo hace algunas décadas, Londres y Los Ángeles ocupaban los primeros lugares en cuanto a contaminación. La mejor opción para conseguir una atmósfera más limpia en las ciudades de Beijing y México es el rápido crecimiento del ingreso que el libre comercio se encarga de promover. A medida que crecen las naciones en desarrollo, adquieren los *medios* para cumplir sus deseos de mejorar el medio ambiente. En segundo lugar, podría darse el caso de que un país pobre tenga una ventaja comparativa en la producción de trabajo “sucio”, lo cual le ayuda a elevar su ingreso y, al mismo tiempo, permite que la economía global logre estándares ambientales más altos de lo que sería posible en otras circunstancias.

Evita que los países ricos exploten a las naciones en desarrollo

Otro argumento a favor del proteccionismo es que el comercio internacional debe restringirse para evitar que la población rica del mundo industrializado explote a la gente pobre de los países en desarrollo, forzándola a trabajar a cambio de salarios extremadamente bajos.

El trabajo infantil y la mano de obra “casi esclava” constituyen problemas muy graves. Sin embargo, cuando un país industrializado comercia con naciones pobres, contribuye a aumentar la demanda tanto de los bienes que éstas producen como de su fuerza laboral. Cuando aumenta la demanda de mano de obra de los países en desarrollo, la tasa salarial también se incrementa. Por ello, en vez de explotar a la población de esos países, el comercio suele mejorar sus oportunidades y elevar sus ingresos.

Reduce la subcontratación (*outsourcing*) en el extranjero, evitando que haya fuga de empleos

La *subcontratación (outsourcing) en el extranjero* —es decir, la compra de los bienes, componentes o servicios que ofrecen las empresas de otros países— genera beneficios idénticos a los que causa cualquier otro tipo de comercio. A Estados Unidos no le costaría nada cambiar los nombres de los artículos que se comercian (camisetas y aviones, en los ejemplos anteriores) por servicios bancarios, servicios de atención a clientes o cualquier otro. Un banco estadounidense podría exportar servicios bancarios a empresas de India, y los indios podrían ofrecer servicios de atención telefónica a clientes de compañías estadounidenses. Este tipo de comercio beneficiaría tanto a los estadounidenses como a los indios, siempre que Estados Unidos posea una ventaja comparativa en servicios bancarios e India la tenga en servicios de atención telefónica.

A pesar de que la especialización y el comercio vinculados con la subcontratación en el extranjero ofrecen ventajas indiscutibles, muchas personas creen que son más los costos que los beneficios. ¿Por qué?

Una de las principales razones es que, aparentemente, la subcontratación en el extranjero hace que se pierdan muchos empleos en una nación a favor de otra, lo cual es cierto respecto de algunos puestos de trabajo en manufactura y servicios, pero cuando ese tipo de empleos se pierde, los de otras ramas se expanden. Por ejemplo, Estados Unidos importa servicios de atención telefónica, pero exporta servicios educativos, de atención médica, legales, financieros y de muchos otros tipos. El número de puestos de trabajo en esos sectores está creciendo y lo seguirá haciendo.

Se desconoce el número exacto de empleos que se transfieren hacia países que ofrecen menores costos, y las estimaciones al respecto varían. Sin embargo, aun el cálculo más alto resulta mínimo en comparación con la tasa normal de creación de empleos y la rotación laboral.

Es preciso admitir que los beneficios del comercio no llegan a todas las personas. Por ejemplo, en promedio, los estadounidenses resultan beneficiados por la subcontratación en el extranjero, pero algunas personas resultan afectadas negativamente en el proceso. Entre ellas están quienes han invertido en capital humano para la realización de una tarea específica que ahora se lleva a cabo en otro país.

La ayuda económica que se da a la gente desempleada ofrece un alivio temporal en el corto plazo para quienes han sido desplazados de sus puestos de trabajo, pero la solución en el largo plazo exige oportunidades de capacitación y la adquisición de nuevas habilidades laborales.

Más allá de ofrecer alivio en el corto plazo mediante apoyos al desempleo, los gobiernos tienen que aceptar que les corresponde un papel más importante: ofrecer educación y capacitación para permitir que la fuerza laboral del siglo XXI se comprometa con acciones de aprendizaje continuo; en algunas ocasiones deberá, además, brindar mecanismos rápidos para que los trabajadores se actualicen y puedan realizar labores para las que en la actualidad pareciera no haber demanda.

Tarde o temprano, escuelas y universidades crecerán y harán mejor su trabajo de producir una fuerza de trabajo más profesional y flexible.

A DEBATE

¿La subcontratación en el extranjero es positiva o negativa para Estados Unidos?

Citibank, Bank of America, Apple, Nike y Walmart aprovechan la subcontratación en el extranjero cuando compran bienes terminados, componentes o servicios a empresas de otros países. La adquisición de bienes y componentes ha ocurrido durante siglos, pero la compra de *servicios* como centros de atención telefónica a clientes es más reciente, y es posible gracias al desarrollo de servicios de telefonía e internet de bajo costo.

¿Este tipo de subcontratación en el extranjero debería desalentarse y sancionarse con impuestos y regulaciones?

Es negativa

- En su *State of the Union Address* de 2012, el presidente Obama afirmó lo siguiente: “Si una empresa desea subcontratar algún puesto de trabajo, no se le debería premiar con una deducción fiscal por ello. [...] Es hora de dejar de recompensar a las empresas que envían nuestros empleos al extranjero, y comenzar a retribuir a aquellas que crean oportunidades de trabajo justo aquí, en Estados Unidos”.
- Una encuesta realizada en 2004 concluyó que el 69 por ciento de los estadounidenses consideran que la subcontratación daña la economía del país, y sólo el 17 por ciento piensa que es positiva.



¿Estos trabajadores indios de un centro de atención telefónica han usurpado los empleos de los trabajadores estadounidenses? ¿O, por el contrario, su labor beneficia a los empleados de Estados Unidos?

Es positiva

- Cuando fungía como presidente del Consejo de Asesores Económicos en la administración de George W. Bush, el economista N. Gregory Mankiw comentó: “Me parece que la subcontratación [...] es probablemente un factor positivo para la economía en el largo plazo”.
- Mankiw agregó que no importa si “los artículos producidos en el extranjero llegan en aviones, barcos o a través de cables de fibra óptica. [...] Básicamente, la economía es igual”.
- Lo que Greg Mankiw quiso decir es que el análisis económico de los beneficios que genera el comercio internacional (exactamente lo que usted estudió en las páginas 153-156) es aplicable a cualquier tipo de comercio internacional.
- Al igual que todas las demás formas de comercio internacional, la subcontratación en el extranjero constituye una fuente de beneficios para todos.

No más guerras comerciales

Hemos revisado los argumentos que suelen escucharse a favor del proteccionismo, así como los puntos de vista en su contra. Sin embargo, hay otro razonamiento en contra, de orden general y bastante preocupante: el hecho de que el proteccionismo incita a las represalias y puede desatar guerras comerciales.

La guerra comercial es una especie de competencia: cuando un país aumenta sus aranceles a la importación, las demás naciones responden incrementando los suyos, lo cual provoca que el primero los eleve todavía más.

Una de estas guerras comerciales se presentó durante la Gran Depresión, ocurrida en la década de 1930, cuando Estados Unidos introdujo el arancel Smoot-Hawley. Uno tras otro, los países que tenían relaciones comerciales con Estados Unidos fueron tomando represalias mediante la imposición de sus propios aranceles; en poco tiempo, el comercio internacional prácticamente había desaparecido. Los costos en que incurrieron todas las naciones eran demasiado altos, y condujeron a tomar la resolución internacional de evitar esas estrategias de autodefensa en el futuro. Los costos también condujeron a los primeros intentos por liberalizar el comercio después de la Segunda Guerra Mundial.

¿Por qué se restringe el comercio internacional?

Entonces, ¿a qué se debe que, a pesar de todos los argumentos en contra del proteccionismo, aún se restringe el comercio? Son dos las razones clave:

- Ingreso por aranceles
- Búsqueda de rentas

Ingreso por aranceles La recaudación gubernamental es costosa. En los países desarrollados, como Estados Unidos, existe un sistema de recaudación fiscal bien organizado, capaz de generar miles de millones de dólares por impuestos sobre las ventas y el ingreso.

Por su parte, para los gobiernos de las naciones en desarrollo resulta difícil la labor de recaudar los impuestos de sus ciudadanos. Una gran parte de la actividad económica que se desarrolla en esos países ocurre en la economía informal, donde se llevan muy pocos registros financieros. La única área donde se registran adecuadamente las transacciones económicas es el comercio internacional. Por ello, los aranceles al comercio internacional constituyen una importante fuente de ingresos en esas naciones.

Búsqueda de rentas La **búsqueda de rentas** es la principal razón por la que se restringe el comercio internacional. Se trata de una actividad de cabildeo que pretende lograr un tratamiento especial por parte del gobierno, con la finalidad de generar utilidades económicas o desviar los excedentes del consumidor o del productor para favorecer a otras entidades. El libre comercio aumenta las posibilidades de consumo *en promedio*, pero no todos participan del beneficio, e incluso hay quienes resultan perjudicados. Así, el libre comercio otorga ventajas a algunos e impone costos a otros, aunque en general los beneficios totales son mayores que los costos totales. La distribución inequitativa de los costos y los beneficios constituye el principal obstáculo para lograr un comercio internacional más libre.

Volviendo al ejemplo de la comercialización de camisetitas y aviones, los beneficios que se derivan del libre comercio van a todos los productores de aviones y a aquellos fabricantes de camisetas que no tuvieron que asumir los costos por ajustarse a una industria textil más pequeña. Éstos son costos de transición, no de carácter permanente. Los costos de pasar al libre comercio recaen sobre los productores de ropa y sus empleados, quienes se ven obligados a convertirse en fabricantes de otros bienes y servicios en los cuales Estados Unidos tiene una ventaja comparativa.

El número de beneficiados por el libre comercio es grande, pero como las ganancias se distribuyen de manera insuficiente entre un gran número de personas, el beneficio individual es pequeño. Los beneficiados podrían organizarse y convertirse en una fuerza política que haga labor de cabildeo para implementar prácticas de libre comercio. Pero la actividad política es costosa, consume tiempo y otros recursos escasos, y las ganancias por persona son demasiado pequeñas como para que valga la pena incurrir en esos costos.

En contraste, el número de perjudicados por el libre comercio es bajo, pero las pérdidas individuales son grandes. Debido a ello, la gente que sufre pérdidas *está* dispuesta a incurrir en gastos considerables con tal de hacer cabildeo en contra del libre comercio.

Tanto los beneficiados como los perjudicados ponderan las ganancias y los costos. Los beneficiados por el libre comercio evalúan las ventajas que éste les ofrece contra el costo de implementarlo. Quienes resultan perjudicados por el libre comercio y obtienen ganancias a partir del proteccionismo ponderan el beneficio de éste contra el costo de mantenerlo. Los proteccionistas realizan una actividad de cabildeo político más intensa que quienes están a favor del libre comercio.

Compensación a los perjudicados

Si las ganancias totales que se derivan del libre comercio internacional superan a las pérdidas, ¿por qué los beneficiados no compensan a los perjudicados, de manera que todos puedan estar a favor del libre comercio?

En realidad, sí existe una cierta forma de compensación. Por ejemplo, cuando el Congreso estadounidense aprobó el Tratado de Libre Comercio de América del

Norte (TLCAN) con Canadá y México, creó un fondo de \$56 millones para apoyar y volver a capacitar a los trabajadores que perdieran su empleo como resultado del nuevo acuerdo comercial. Durante los primeros seis meses de vigencia del TLCAN, únicamente 5,000 trabajadores estadounidenses solicitaron el apoyo ofrecido mediante ese esquema. Los perjudicados por el comercio internacional también son compensados de manera indirecta mediante los arreglos convencionales de respaldo a la gente desempleada. Sin embargo, estas iniciativas son tan sólo intentos limitados para compensar a quienes resultan perjudicados por el libre comercio.

La principal razón por la cual no se ofrece una compensación integral es que los costos para identificar a los perjudicados y calcular el valor de sus pérdidas serían enormes. Por otro lado, nunca quedaría del todo claro si una persona en malas condiciones está padeciendo debido al libre comercio o a otras razones que podrían, en buena medida, estar bajo su control. Asimismo, algunas personas que parecerían afectadas negativamente en un momento dado, a la larga, podrían terminar beneficiadas. El joven trabajador de una fábrica de automóviles de Michigan que pierde su empleo y se convierte en ensamblador de computadoras en Minneapolis podría resentir la pérdida de su empleo y la necesidad de mudarse; pero un año después, al analizar los sucesos en retrospectiva, tal vez llegue a sentirse afortunado.

En vista de que, por lo general, no compensamos a todos los perjudicados por el libre comercio internacional, el proteccionismo sigue teniendo muchos adeptos y continúa estando presente en la economía y la vida política de diversas naciones.

PREGUNTAS DE REPASO

- 1 ¿Cuáles son los argumentos a favor del proteccionismo relacionados con las industrias incipientes y el *dumping*? ¿Están en lo correcto?
- 2 ¿En realidad el proteccionismo es capaz de salvaguardar los empleos y el medio ambiente, así como de evitar que se explote excesivamente a los trabajadores de las naciones en desarrollo?
- 3 ¿Qué es la subcontratación (*outsourcing*) en el extranjero? ¿Quiénes resultan beneficiados de ello y quiénes perjudicados?
- 4 ¿Cuáles son las principales razones que llevan al establecimiento de un arancel?
- 5 ¿A qué se debe que los beneficiados por el libre comercio no ganen triunfantes del argumento político?

Concluiremos este capítulo sobre los mercados globales en acción con la sección *La economía en las noticias* de las páginas 168-169, donde aplicaremos lo que ha aprendido al análisis de los beneficios y a los obstáculos de un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Japón.

Obstáculos al libre comercio

Obama y Abe no logran alcanzar un acuerdo comercial

The Financial Times

25 de abril de 2014

[...] A pesar de las alentadoras declaraciones de Obama y del primer ministro japonés Shinzo Abe, los negociadores no lograron superar las diferencias acerca de los aranceles instaurados por Japón a los productos agrícolas ni las referentes al comercio de automóviles. [...]

En su declaración conjunta, Obama y Abe afirmaron que el avance logrado representa “un hito en las negociaciones del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) y favorecerá pláticas de mayor alcance”. No obstante, ninguna de las dos partes dio detalles acerca de dicho avance. [...]

“Todos nosotros debemos salir de nuestras zonas de comodidad y no esperar tan sólo a tener acceso al mercado de alguien más sin ofrecer acceso al propio”, comentó Obama el jueves.

Las pláticas entre Estados Unidos y Japón se han enfocado en la agricultura y el sector automotriz. Estados Unidos ha estado buscando mayor acceso a los mercados agrícola y automotriz de Japón, aunque la nación asiática ha prometido hacer lo posible para proteger políticamente productos sensibles como la carne de res y de cerdo, y el arroz. A cambio, Japón desea que Estados Unidos elimine sus aranceles vigentes a los automóviles y camiones ligeros importados.

Sin embargo, la importancia de un avance sería mucho más amplia, aclaró Jeffrey Schott, del Peterson Institute for International Economics con sede en Washington, y cercano observador del TPP y de la política comercial estadounidense.

Los negociadores de los 12 países que integran el TPP deberán reunirse en Vietnam en mayo, y se espera que sus ministros de comercio se reúnan brevemente tiempo después en China. Ambos encuentros se consideran importantes para los esfuerzos por consolidar el TPP. El hecho de no contar antes de esas reuniones con un acuerdo entre Estados Unidos y Japón se consideraría como un contratiempo.

Cualquier acuerdo con Japón también ayudaría a la administración Obama en sus esfuerzos por obtener del Congreso el llamado “fast track” como autoridad negociadora. Los demócratas con mayor trayectoria se han mostrado renuentes a respaldar el plan del presidente de Estados Unidos.

Jonathan Soble y Shawn Donna, “Obama and Abe Fail to Reach Trade Deal”, *The Financial Times*, 25 de abril de 2014.

ESENCIA DE LA NOTA INFORMATIVA

- Estados Unidos y Japón intentan concretar un acuerdo comercial como un componente del TPP más amplio.
- Las negociaciones se han enfocado en los sectores agrícola y automotriz.
- Estados Unidos desea mayor acceso a los mercados de vehículos automotores y de productos agrícolas de Japón.
- Japón quiere proteger productos como carne de res y de cerdo, y el arroz.
- Japón desea que Estados Unidos elimine sus aranceles a los automóviles y camiones ligeros importados.
- El hecho de no alcanzar un acuerdo entre Estados Unidos y Japón antes de las negociaciones más amplias entre las 12 naciones que integran el TPP sería un contratiempo.

ANÁLISIS ECONÓMICO

- Doce naciones de la Cuenca del Pacífico están intentando alcanzar un acuerdo comercial que reduzca las barreras al comercio.
- Estados Unidos y Japón, las dos economías más grandes, buscan llegar a un acuerdo antes de las negociaciones más amplias, pero hay diversos obstáculos en su camino.
- El problema central es el deseo de Japón de proteger a sus agricultores, en especial a quienes cultivan arroz.
- La figura 1 ilustra cómo Japón está protegiendo a sus agricultores de arroz, aun cuando dañe el interés de sus consumidores.
- La curva de demanda es D_J y la curva de oferta es S_J . Con una prohibición total de las importaciones de arroz (esto es, con una cuota de importación igual a 0), el precio del arroz es de \$4,000 por tonelada, y se producen y consumen 10 millones de toneladas al año.
- Si Japón abriera su mercado del arroz al libre comercio internacional, el precio del arroz disminuiría. En la figura 1, el precio baja al nivel del precio mundial (supuesto) de \$2,800 por tonelada, como se observa en la línea PM .
- Con libre comercio, Japón puede comprar arroz por \$2,800 por tonelada, y el precio dentro de sus fronteras disminuiría a ese nivel. La cantidad de arroz demandado aumenta a 16 millones de toneladas, la cantidad ofrecida disminuye a 6 millones de toneladas, y se importarían 10 millones de toneladas. (Cantidades supuestas).
- El excedente de los productores japoneses de arroz se reduce, y el excedente de los consumidores japoneses se expande al incorporar la cantidad del área verde claro. El excedente del consumidor también aumenta y el excedente total se incrementa al incorporar el área verde oscuro.
- El cabildeo del sector agrícola en Japón es fuerte, y el gobierno no quiere arriesgarse a perder votos permitiendo el libre comercio del arroz. Sin embargo, se ha movido en esa dirección en el marco de su acuerdo con Australia, y se espera que se mueva aún más en un acuerdo con Estados Unidos.
- La figura 2 revela por qué Estados Unidos está interesado en este acuerdo. Su curva de demanda del arroz es D_{EU} y su curva de oferta es S_{EU} . Si no hubiera acuerdo internacional relacionado con el arroz, el precio en Estados Unidos sería de \$1,600 por tonelada, y se producirían y consumirían 4 millones cada año.
- Con el libre comercio, Estados Unidos puede vender arroz al precio mundial de \$2,800 por tonelada, y el precio en Estados Unidos subiría a ese nivel. La cantidad de arroz demandada disminuye a 2 millones de toneladas, la cantidad ofrecida aumenta a 8 millones de toneladas y se exportan 6 millones de toneladas. (Cantidades supuestas).

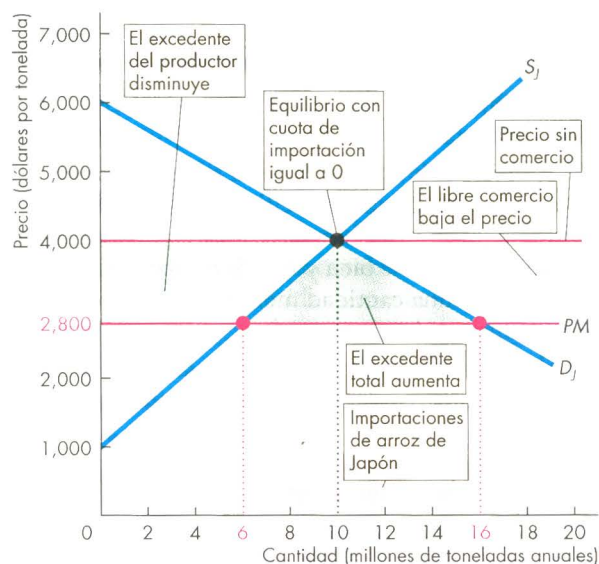


Figura 1 El mercado de arroz en Japón

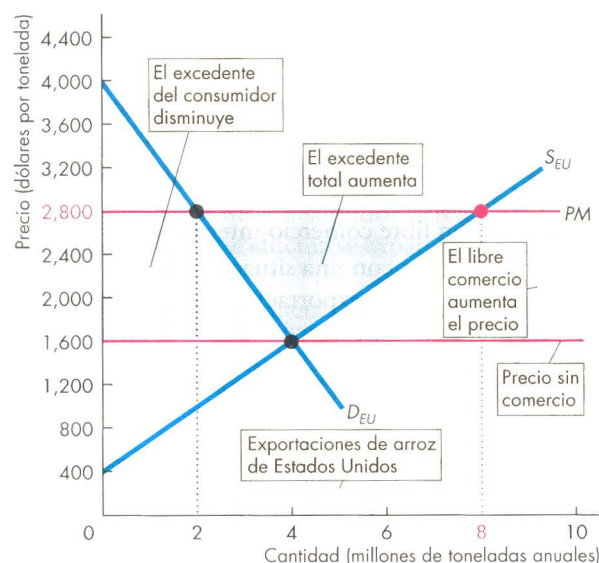


Figura 2 El mercado de arroz en Estados Unidos

- El excedente del consumidor estadounidense se reduce y el excedente de los productores de arroz estadounidenses aumenta al incorporar la cantidad del área azul clara. El excedente del productor también aumenta y el excedente total se incrementa al incorporar el área azul oscura.

RESUMEN

Puntos clave

Cómo funcionan los mercados globales (pp. 152–154)

- La ventaja comparativa impulsa el comercio internacional.
- Si el precio mundial de un bien es inferior a su precio en una nación específica, significa que el resto del mundo tiene una ventaja comparativa en la producción de ese bien y el país resulta beneficiado al producir una cantidad menor de dicho producto, consumirlo más e importarlo.
- Si el precio mundial de un bien es superior a su precio en una nación específica, significa que ese país tiene una ventaja comparativa en su producción y se beneficia al producir una cantidad mayor, consumir menos y exportarlo.

Resolver los problemas 1 a 3 le permitirá comprender mejor cómo funcionan los mercados globales.

Ganadores, perdedores y beneficio neto derivado del comercio (pp. 155–156)

- En comparación con una situación donde no existe comercio, en un mercado con importaciones, el excedente del consumidor es más grande, el excedente del productor es más pequeño, y el excedente total es mayor con libre comercio internacional.
- En comparación con una situación sin comercio, en un mercado con exportaciones el excedente del consumidor es más pequeño, el excedente del productor es más grande y el excedente total es mayor con libre comercio internacional.

Resolver el problema 4 le permitirá comprender mejor quiénes resultan beneficiados y quiénes perjudicados, así como el beneficio neto derivado del comercio.

Restricciones al comercio internacional (pp. 157–163)

- Los países restringen el comercio internacional al imponer aranceles, cuotas y otras barreras a la importación.
- Las restricciones al comercio aumentan el precio nacional de los bienes importados, reducen la cantidad importada, disminuyen el excedente del consumidor, incrementan el excedente del productor y crean una pérdida irreparable.

Resolver los problemas 5 a 11 le permitirá comprender mejor las restricciones al comercio internacional.

Argumentos contra el proteccionismo (pp. 164–167)

- Los argumentos que sostienen que el proteccionismo ayuda a las industrias incipientes a crecer y que contrarresta el *dumping* son débiles.
- Son endebles los argumentos que afirman que el proteccionismo salvaguarda los puestos de trabajo, permite competir contra la mano de obra extranjera barata, es necesario para sancionar la laxitud en el cumplimiento de normas ambientales y evita la explotación de las naciones en desarrollo.
- La subcontratación en el extranjero es tan sólo una nueva forma de cosechar los beneficios que genera el comercio, y no justifica el proteccionismo.
- Las restricciones al comercio encuentran adeptos porque el proteccionismo genera una pequeña pérdida por persona para un gran número de gente, y una gran ganancia individual para una cantidad limitada de personas. Quiénes resultan beneficiados tienen mayor influencia política que aquellos que se ven perjudicados, y es muy costoso identificar y compensar a estos últimos.

Resolver el problema 12 le permitirá comprender mejor los argumentos contra el proteccionismo.

Términos clave

Arancel, 157

Búsqueda de rentas, 167

Cuotas de importación, 160

Dumping, 164

Exportaciones, 152

Importaciones, 152

Subcontratación (*outsourcing*) en el extranjero, 165

PROBLEMA RESUELTO

La siguiente tabla presenta el plan de demanda de Estados Unidos en el caso de la miel de abeja y el plan de oferta de los productores estadounidenses de miel. El precio mundial de la miel es de \$8 por frasco.

Precio (dólares por frasco)	Cantidad demandada	Cantidad ofrecida
	(millones de frascos anuales)	
5	10	0
6	8	3
7	6	6
8	4	9
9	2	12
10	0	15

Preguntas

1. Considerando que no existe comercio internacional, ¿cuál es el precio de la miel, y la cantidad comprada y vendida en Estados Unidos? ¿Ese país tiene una ventaja comparativa al producir miel? Considerando que existe libre comercio internacional, ¿Estados Unidos exporta o importa miel?
2. Con libre comercio internacional, ¿cuáles son el precio de la miel en Estados Unidos, la cantidad comprada por sus habitantes, la cantidad producida en ese país, y la cantidad de miel exportada e importada?
3. ¿Los estadounidenses se benefician del comercio internacional de la miel? ¿Todos los estadounidenses salen ganando? Si no es así, ¿quién pierde? ¿Las ganancias exceden a las pérdidas?

Soluciones

1. Sin comercio internacional, el precio de la miel es aquel en el que la cantidad demandada en Estados Unidos es igual a la cantidad ofrecida. La tabla indica que ese precio es de \$7 por frasco, y corresponde a la cantidad de equilibrio de 6 millones de frascos al año.

El precio de la miel en Estados Unidos es menor que el precio mundial, lo cual significa que el costo de oportunidad de producir un frasco de miel en Estados Unidos es *menor* que el costo de oportunidad de producirlo en el resto del mundo. Por consiguiente, los productores estadounidenses tienen una ventaja comparativa al producir miel y, con libre comercio internacional, Estados Unidos exporta miel.

Punto clave: La ventaja comparativa se determina comparando el costo de oportunidad de producir el bien en Estados Unidos contra el precio mundial.

2. Con libre comercio internacional, el precio de la miel en Estados Unidos se eleva al precio mundial de \$8 por frasco. Los estadounidenses reducen su consumo

de miel a 4 millones de frascos al año, mientras que los productores estadounidenses de miel aumentan su producción a 9 millones de frascos al año. Estados Unidos exporta 5 millones de frascos al año.

La figura muestra las cantidades compradas y producidas en Estados Unidos, así como la cantidad exportada.

Punto clave: Conforme el precio nacional se eleva al nivel del precio mundial, la cantidad demandada disminuye, la cantidad ofrecida aumenta y la diferencia se exporta.

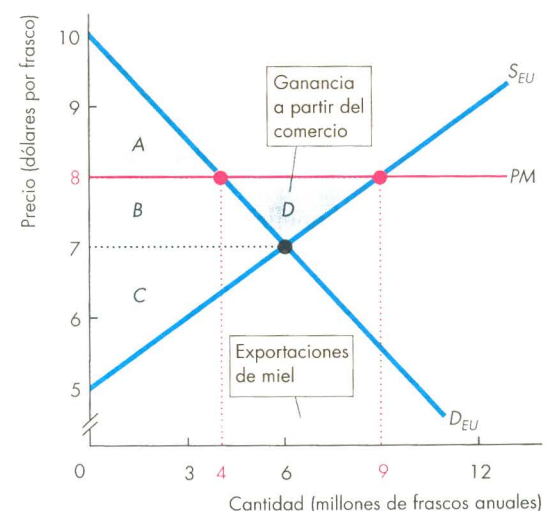
3. Con libre comercio internacional, Estados Unidos se beneficia de exportar miel porque el precio más alto y la mayor cantidad de miel producida aumentan el excedente total de miel de Estados Unidos.

Los consumidores pierden porque el precio de la miel aumenta y, entonces, compran menos miel. El excedente del consumidor en el caso de la miel disminuye. Sin embargo, el precio más alto y la cantidad mayor producida aumentan el excedente del productor de miel. Estados Unidos se beneficia porque el aumento en el excedente del productor es mayor que la pérdida en el excedente del consumidor.

La figura indica que, sin comercio, el excedente del consumidor es igual al área $A + B$, y el excedente del productor es igual al área C . Con libre comercio, el excedente del consumidor se reduce al área A , el excedente del productor se expande al área $B + C + D$, y el excedente total (las ganancias a partir del comercio de miel) aumenta al incorporar el área D .

Punto clave: El libre comercio aumenta el excedente total pero, para un país exportador, parte del excedente del consumidor se transfiere a los productores del bien exportado.

Figura clave



PROBLEMAS Y APLICACIONES

Cómo funcionan los mercados globales

Considere los siguientes datos para resolver los problemas 1 a 3.

Los vendedores mayoristas de rosas compran y venden rosas en contenedores con capacidad para 120 flores individuales. La tabla presenta la información del mercado mayorista de rosas en Estados Unidos. El plan de demanda es la demanda de los mayoristas, y el plan de oferta es la oferta de cultivadores de rosas de ese país.

Precio (dólares por contenedor)	Cantidad demandada	Cantidad ofrecida
	(millones de contenedores anuales)	
100	15	0
125	12	2
150	9	4
175	6	6
200	3	8
225	0	10

Los mayoristas pueden comprar rosas en las subastas que se realizan en Aalsmeer, Holanda, a \$125 por contenedor.

- Sin comercio internacional, ¿cuál sería el precio de un contenedor de rosas, y cuántos contenedores de rosas al año se comprarían y venderían en el país?
 - Con base en el precio que estableció en su respuesta a la pregunta del inciso (a), ¿quién tiene una ventaja comparativa en la producción de rosas, Estados Unidos o el resto del mundo?
- Si los mayoristas estadounidenses compran rosas al menor precio posible, ¿qué cantidad compran a los cultivadores nacionales y qué cantidad importan?
- Trace una gráfica para ilustrar el mercado mayorista de rosas en Estados Unidos. Indique el equilibrio en el mercado sin comercio internacional y el equilibrio con comercio internacional. Marque la cantidad de rosas producidas en el país, la cantidad importada y la cantidad total comprada.

Ganadores, perdedores y beneficio neto derivado del comercio

- Considere la información sobre el mercado mayorista de rosas del problema 1 para:
 - Explicar quiénes resultan beneficiados y quiénes perjudicados por el libre comercio internacional de rosas, en comparación con la situación donde los estadounidenses compran exclusivamente rosas cultivadas en el país.

- Trace una gráfica para ilustrar las ganancias y las pérdidas generadas por el libre comercio.
- Calcule el beneficio social generado por el comercio internacional.

Restricciones al comercio internacional

Considere la información sobre el mercado mayorista de rosas del problema 1 para resolver los problemas 5 a 10.

- Si Estados Unidos impone un arancel de \$25 por contenedor a las importaciones de rosas, explique cómo se modifican el precio de las rosas en ese país, la cantidad de rosas compradas, la cantidad producida en Estados Unidos y la cantidad importada.
- ¿Quién gana y quién pierde con ese arancel?
- Trace una gráfica del mercado de rosas en Estados Unidos para ilustrar las ganancias y pérdidas a partir del arancel; en su gráfica, identifique las ganancias y las pérdidas, el ingreso por concepto de arancel, y la pérdida irre recuperable generada.
- Si Estados Unidos establece una cuota de importación de rosas en 5 millones de contenedores, ¿qué sucede con el precio de las rosas en Estados Unidos, la cantidad de rosas compradas, la cantidad producida en Estados Unidos y la cantidad importada?
- ¿Quién gana y quién pierde con esa cuota?
- Trace una gráfica para ilustrar las pérdidas y ganancias derivadas de la cuota de importación; en su gráfica, identifique las pérdidas y ganancias, la utilidad de los importadores y la pérdida irre recuperable.

Argumentos contra el proteccionismo

11. Fabricante chino de neumáticos rechaza sanción por defectos

Los reguladores de Estados Unidos ordenaron el retiro de más de 450,000 neumáticos defectuosos. El productor chino descartó las acusaciones e insinuó que el retiro podría ser un esfuerzo para obstaculizar las exportaciones chinas a Estados Unidos.

Fuente: *International Herald Tribune*,
26 de junio de 2007

- ¿Qué implica la nota informativa respecto de la ventaja comparativa de Estados Unidos y China en la producción de neumáticos?
- ¿La calidad de los productos podría ser un argumento válido en contra del libre comercio? Si es así, explique de qué manera.

PROBLEMAS Y APLICACIONES ADICIONALES

Cómo funcionan los mercados globales

12. Suponga que el precio mundial del azúcar es de \$0.10 por libra, que Estados Unidos no participa en el comercio internacional, y que el precio de equilibrio del azúcar en ese país es de \$0.20 por libra. Entonces, Estados Unidos comienza a participar en el comercio internacional.
- ¿Cómo se modifica el precio del azúcar en Estados Unidos?
 - ¿Los consumidores estadounidenses compran más azúcar o menos?
 - ¿Los productores estadounidenses de azúcar producen más o menos azúcar?
 - ¿Estados Unidos exporta o importa azúcar? ¿Por qué?
13. Suponga que el precio mundial del acero es de \$100 por tonelada, que India no participa en el comercio internacional y que el precio de equilibrio del acero en India es de \$60 por tonelada. En ese momento India comienza a participar en el comercio internacional.
- ¿Cómo se modifica el precio del acero en India?
 - ¿Cómo cambia la cantidad de acero producido en India?
 - ¿Cómo cambia la cantidad de acero que compra India?
 - ¿India exporta o importa acero? ¿Por qué?
14. Un semiconductor es un componente clave de las computadoras portátiles, los teléfonos celulares y los iPod. La siguiente tabla presenta información respecto del mercado de semiconductores en Estados Unidos.

Precio (dólares por unidad)	Cantidad demandada	Cantidad ofrecida
	(miles de millones de unidades anuales)	
10	25	0
12	20	20
14	15	40
16	10	60
18	5	80
20	0	100

Los productores de semiconductores pueden obtener \$18 por unidad en el mercado mundial.

- Sin comercio internacional, ¿cuál sería el precio de un semiconductor, y cuántas unidades al año se comprarían y venderían en Estados Unidos?
- ¿Estados Unidos tiene una ventaja comparativa en la producción de semiconductores?

15. Actúe ahora, coma después

La crisis de hambruna en las naciones pobres tiene sus raíces en las políticas estadounidenses y europeas de subsidio, las cuales desvían los cultivos de alimentos para producir biocombustibles, como el etanol a base de maíz. Esto equivale a repartir subsidios para transferir el alimento del mundo a los tanques de gasolina.

Fuente: *Time*, 5 de mayo de 2008

- ¿Qué efecto tiene sobre el precio mundial del maíz el incremento en el uso de dicho producto para producir etanol en Estados Unidos y Europa?
- ¿De qué manera el cambio en el precio mundial del maíz afecta la cantidad de dicho bien producida en un país en desarrollo que cuenta con una ventaja comparativa en la producción de maíz, la cantidad que consume, y la cantidad que importa o exporta?

Ganadores, perdedores y beneficio neto derivado del comercio

16. Trace una gráfica del mercado del maíz en el país en desarrollo del problema 15(b), para mostrar los cambios en el excedente del consumidor, el excedente del productor y la pérdida irrecuperable que se genera. Considere el siguiente fragmento noticioso para resolver los problemas 17 y 18.

Corea del Sur reanuda las importaciones de carne de EU
Corea del Sur reabrirá su mercado a casi todos los productos cárnicos procedentes de Estados Unidos. El país oriental prohibió las importaciones de carne estadounidense en 2003, en medio de la preocupación surgida por la enfermedad de las vacas locas en Estados Unidos. La prohibición cerró lo que entonces era el tercer mercado más grande para los exportadores estadounidenses de carne.

Fuente: CNN, 29 de mayo de 2008

- Explique cómo se vieron afectados los productores de carne y los consumidores surcoreanos por la prohibición de Corea del Sur de importar carne estadounidense.
 - Trace una gráfica del mercado de carne en Corea del Sur para ilustrar la respuesta que dio al inciso (a). Identifique los cambios en el excedente del consumidor, el excedente del productor y la pérdida irrecuperable.
- Suponiendo que Corea del Sur es el único importador de carne estadounidense, explique de qué manera la prohibición impuesta por ese país de importar carne de Estados Unidos afectó a los productores y consumidores estadounidenses.
 - Trace una gráfica del mercado de carne en Estados Unidos, para ilustrar la respuesta que dio al inciso (a). Identifique los cambios en el excedente del consumidor, el excedente del productor y la pérdida irrecuperable.

Restricciones al comercio internacional

Use la siguiente información para resolver los problemas 19 a 21.

Antes de 1994 el comercio entre Estados Unidos y México estaba sujeto a aranceles. Ese año México se unió al TLCAN y todos los aranceles mexicanos y estadounidenses se han ido eliminando gradualmente.

19. Explique cómo han cambiado tanto el precio que pagan los consumidores estadounidenses por bienes mexicanos como la cantidad de las importaciones de Estados Unidos procedentes de México. ¿Quiénes resultan beneficiados y quiénes perjudicados por este acuerdo de libre comercio?
20. Explique cómo se han modificado tanto el monto de las exportaciones estadounidenses a México como el ingreso por aranceles que recibe el gobierno de Estados Unidos a partir del comercio con México.
21. Suponga que en el presente año los productores de tomate de Florida hacen cabildeo para que el gobierno estadounidense establezca una cuota de importación de tomates mexicanos. Explique quiénes resultarían beneficiados y quiénes perjudicados en Estados Unidos por esa cuota.

Utilice la siguiente información para resolver los problemas 22 y 23.

Suponga que, en respuesta a una enorme pérdida de empleos en la industria textil estadounidense, el Congreso establece un arancel del 100 por ciento a las importaciones de textiles chinos.

22. Explique de qué manera el arancel a los textiles modificará: el precio que pagan los compradores estadounidenses por estos bienes, la cantidad de textiles importados, y la cantidad de textiles producidos en Estados Unidos.
23. Explique cómo cambiarán los beneficios que se obtienen del comercio en Estados Unidos y China. ¿Quiénes se benefician y quiénes salen perjudicados en Estados Unidos?

Utilice la siguiente información para resolver los problemas 24 y 25.

Con libre comercio entre Australia y Estados Unidos, el primero exportaría carne al segundo, pero Estados Unidos impone una cuota de importación a la carne procedente de Australia.

24. Explique cómo influye esta cuota en el precio que pagan los consumidores estadounidenses por la carne, la cantidad de carne producida en Estados Unidos, y los beneficios que obtienen Estados Unidos y Australia a partir del comercio.
25. Explique quiénes se benefician y quiénes resultan perjudicados en Estados Unidos por la cuota de importación de carne.

Argumentos contra el proteccionismo**26. Canje por un mayor valor**

El costo de utilizar aranceles para salvaguardar empleos en sectores poco competitivos es alto; por

ejemplo, a los estadounidenses les cuesta \$826,000 al año salvar un puesto de trabajo en la industria del azúcar; \$685,000 al año si el puesto es de la industria de productos lácteos, y \$263,000 si se trata de uno en la manufactura de bolsos para dama.

Fuente: *The New York Times*, 26 de junio de 2006

- a. ¿Cuáles son los argumentos a favor de salvaguardar los puestos de trabajo mencionados en la nota informativa? Explique por qué esos argumentos son engañosos.
- b. ¿Tiene algún mérito salvaguardar esos puestos?

La economía en las noticias

27. Después de analizar la sección *La economía en las noticias* (páginas 168-169), responda las siguientes preguntas.

- a. ¿Qué es el TPP?
- b. ¿Quién se beneficiaría y quién se vería perjudicado en Estados Unidos a partir del éxito del TPP?
- c. Ilustre la respuesta que dio al inciso (b) con un análisis gráfico adecuado, suponiendo que los aranceles no se han eliminado por completo.
- d. ¿Quién se beneficiaría y quién se vería perjudicado en Japón y en otras naciones participantes en el TPP a partir del éxito de este último?
- e. Ilustre con un análisis gráfico adecuado quién resultaría beneficiado y quién perjudicado a partir del éxito del TPP, suponiendo que todas las cuotas de importación y todos los aranceles de Japón se eliminan por completo.

28. La Unión Europea llega a un acuerdo comercial con Corea del Sur

Italia eliminó su resistencia a un acuerdo comercial entre la UE y Corea del Sur, el cual pondrá fin a impuestos por \$2,000 millones anuales a las exportaciones de la Unión Europea. Los italianos argumentaron que el acuerdo, el cual elimina los impuestos de la Unión Europea a los automóviles sudcoreanos, pondría demasiada presión sobre sus propios fabricantes de automóviles.

Fuente: *The Financial Times*

16 de septiembre de 2010

- a. ¿En qué consiste un acuerdo de libre comercio? ¿Cuál es su objetivo?
- b. Explique de qué manera un arancel a las importaciones de automóviles que realiza la Unión Europea modifica la producción de automóviles de esa región, así como sus compras importaciones de autos. Ilustre su respuesta con un análisis gráfico adecuado.
- c. Muestre en su gráfica los cambios en el excedente del consumidor y el excedente del productor que se derivan del libre comercio de automóviles.
- d. Explique por qué los fabricantes italianos de automóviles se oponían a reducir los aranceles las importaciones de automóviles.

CÓMO FUNCIONAN LOS MERCADOS

Los cinco capítulos que usted acaba de estudiar explican cómo funcionan los mercados. El mercado constituye un asombroso instrumento: permite que personas que nunca se hayan visto y que no saben nada una acerca de la otra interactúen y hagan negocios. También nos da oportunidad de asignar nuestros escasos recursos a los usos que valoramos más. Los mercados pueden ser muy sencillos, o bien, estar muy organizados. Además, algunos son demasiado antiguos y otros muy modernos.

Un mercado sencillo y antiguo es el descrito por el historiador estadounidense Daniel J. Boorstin en *The Discoverers* (página 161). A finales del siglo XIV:

Las caravanas musulmanas salían de Marruecos, cruzaban las Montañas Atlas y se dirigían al sur. Tras 20 días de viaje llegaban a las riberas del Río Senegal. Abí, los comerciantes marroquíes colocaban en pilas separadas sal, cuentas de coral de Ceuta y bienes manufacturados de bajo precio. Luego se ocultaban. Los miembros de las tribus locales, que vivían en minas a cielo abierto de donde extraían oro, se acercaban a la ribera y depositaban un puñado de oro al lado de cada una de las pilas de bienes marroquíes. Entonces eran ellos quienes se alejaban, dejando que los comerciantes marroquíes tomaran el oro ofrecido por una pila particular, o redujeran la cantidad de mercancías de una de ellas para ajustarla al precio ofrecido en oro. Una vez más, los comerciantes marroquíes se retiraban, y el proceso se repetía. A través de estas normas de etiqueta comercial, los marroquíes conseguían oro.

Entre los mercados modernos y bien organizados están las subastas que se realizan en eBay y las que llevan a cabo los gobiernos para asignar el espectro aéreo utilizado por las empresas de telefonía celular. Susan Athey, a quien conoceremos en la página siguiente, es una experta reconocida mundialmente en el diseño de subastas.

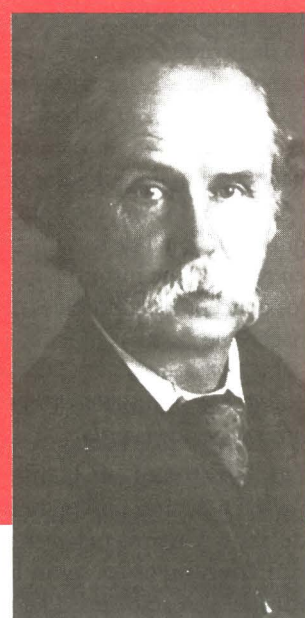
Todo aquello que puede intercambiarse se comercia en los mercados, para beneficio tanto de los compradores como de los vendedores.

Alfred Marshall (1842–1924) creció en Inglaterra mientras ese país se transformaba gracias a la aparición del ferrocarril y la expansión de la manufactura. Por su parte, Mary Paley fue una de las alumnas que asistía a las clases dictadas por Marshall en Cambridge. Cuando Mary y Alfred se casaron, en 1877, las reglas de celibato impidieron que este último continuara enseñando en Cambridge. En 1884, gracias a leyes más liberales, los Marshall regresaron a Cambridge, donde Alfred fungió como profesor de economía política.

Muchos otros economistas participaron en el perfeccionamiento del modelo de la oferta y la demanda, pero la primera exposición profunda y completa del modelo —como lo conocemos actualmente— fue postulada por Alfred Marshall, con la ayuda de Mary Paley Marshall. Su tratado monumental, publicado en 1890 y titulado *The Principles of Economics*, se convirtió en el libro de texto sobre economía más utilizado en ambos lados del Atlántico durante casi medio siglo.

“Las fuerzas con las que hay que lidiar son [...] tan numerosas, que lo mejor es considerar sólo unas cuantas a la vez. [...] Así, comenzamos por aislar las principales relaciones de la oferta, la demanda y el precio”.

ALFRED MARSHALL
The Principles of Economics





SUSAN ATHEY es profesora de economía en la Harvard University. Nació en 1970, cursó la enseñanza media en tres años y, con sólo 20 años de edad, estudió tres carreras simultáneamente —economía, matemáticas y ciencias de la computación— en la Duke University; a los 24 años obtuvo su doctorado por la Stanford University, y a los 29 fue admitida como docente del MIT y Stanford. Tras fungir como profesora en el MIT durante seis años y en Stanford a lo largo de cinco, en 2006 comenzó a impartir cátedra en Harvard. Entre los numerosos reconocimientos y premios que ha recibido, el de mayor prestigio es la medalla John Bates Clark, otorgada al mejor economista menor de 40 años. Ella fue la primera mujer en recibir ese galardón.

Las investigaciones de la profesora Athey tienen gran amplitud tanto por su alcance como por su estilo. Si un gobierno quiere realizar una subasta de recursos naturales, sin duda revisará los hallazgos fundamentales de la profesora Athey (y probablemente le hará una consulta directa) antes de decidir cómo la organizará. Si un economista desea utilizar una gran cantidad de datos para poner a prueba una teoría, utilizará el trabajo estadístico y econométrico de esta experta.

La conversación entre Michael Parkin y Susan Athey se centró en sus investigaciones, en lo que han aprendido los economistas respecto del diseño de mercados y en sus recomendaciones a los estudiantes.

Profesora Athey, ¿qué despertó su interés en la economía?

Estudiaba matemáticas y ciencias de la computación, pero sentía que esos temas no eran tan relevantes como me hubiera gustado. Descubrí la economía a partir de un proyecto de investigación con un profesor que estaba trabajando con subastas. Además, un verano trabajé para una empresa que participaba en subastas para vender computadoras al gobierno. En un momento dado mi profesor, Bob Marshall, escribió dos artículos sobre el tema, y llegó a comparecer ante el Congreso para ayudar a reformar el sistema gubernamental de suministro de computadoras. Todo esto en realidad me inspiró y me mostró el poder que tienen los conceptos económicos para transformar el mundo y hacer que las cosas funcionen más eficientemente.

¿Qué relación existe entre una subasta y el modelo de la oferta y la demanda?

Las leyes básicas de la oferta y la demanda pueden verse en acción en los mercados de subastas, como el de eBay. Cuanto más vendedores ofrezcan productos similares, menores serán los precios que pueden alcanzar los compradores. Del mismo modo, cuanto más compradores demanden esos objetos, más altos serán los precios que puedan lograr los vendedores.

Un detalle importante respecto de un mercado de subastas es que debe lograr un buen equilibrio entre vendedores y compradores, para que ambos encuentren más redituable hacer transacciones en él, que utilizando algún otro mecanismo. Desde la perspectiva del vendedor, cuantos más licitadores haya en la plataforma, mayor será la demanda y más altos los precios. Y, desde el punto de vista del comprador, cuanto más vendedores participen, mayor será la oferta y menores los precios.

Las leyes básicas de la oferta y la demanda pueden verse en acción en los mercados de subastas, como el de eBay

¿Podemos pensar que las subastas representan un mecanismo para determinar el precio y la cantidad de equilibrio?

Exactamente. Podemos pensar que todo el conjunto de subastas que se realizan en eBay conforma un mecanismo para descubrir un precio de adjudicación de mercado, y que los artículos individuales podrían venderse por un precio un poco más alto o un poco más bajo pero, en general, consideramos que los precios que se manejan en las subastas de eBay representan precios de equilibrio.