

TEMA 45

La relación económica entre naciones. El comercio exterior. Instrumentos proteccionistas y liberalización de mercados Internacionales. La Unión Europea: el nuevo marco de las relaciones económicas.

1. Introducción
2. La relación económica entre naciones
3. El comercio exterior
 - 3.1 Principales teorías sobre el comercio exterior
 - 3.2 Conceptos básicos en comercio exterior
4. Instrumentos proteccionistas
5. Liberalización de los mercados internacionales
6. La balanza de pagos
7. La Unión Europea: el nuevo marco de las relaciones económicas
8. Conclusiones

1. INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años, la tecnología, las multinacionales, la deslocalización industrial y los acuerdos regionales han hecho que el comercio haya tenido un gran impulso y que las teorías proteccionistas anteriormente dispuestas queden básicamente en desuso. En la actualidad, cada día impone más una **economía globalizada** en la que se ha de pensar en mercados mucho más amplios y en una mayor especialización de las fuerzas y los factores productivos.

2. LA RELACIÓN ECONÓMICA ENTRE LAS NACIONES

Las **relaciones económicas** entre las naciones han pasado por diversas **fases** en la doctrina económica:

- Doctrina mercantilista: defendía que la riqueza de una nación viene dada por la cantidad de metales preciosos que posee (por lo que se deben vender al exterior lo máximo posible).
- Librecambio: defiende eliminar las trabas proteccionistas al comercio internacional.
- Bilateralismo: propone acuerdos comerciales entre los países 2 a 2.
- Cooperación: es la reducción de las fronteras comerciales mediante acuerdos internacionales sobre eliminación de aranceles, libertad de pagos...
- Integración: es la tendencia a crear mercados amplios mediante uniones aduaneras o comerciales sobre todo (ej: la UE).

El concepto de **globalización** supone concebir el planeta como un solo mercado tanto para la adquisición de factores de producción como para la venta de productos y servicios, lo que implica la libre circulación de personas, bienes y capitales.

Un factor que ha contribuido a aumentar las relaciones económicas entre las naciones ha sido las **multinacionales** (empresas que operan en muchos países). A consecuencia ha aparecido una concentración industrial, técnica, y una concentración económica y financiera. Las **características** principales de las multinacionales son:

- Buscan la máxima rentabilidad conjunta del grupo de empresas que dependen de la multinacional.
- Diversifican riesgos comerciales, financieros, económicos, políticos y de conflictividad laboral.
- Tienen un posicionamiento privilegiado en cuanto a conocimientos tecnológicos.
- Tienen un gran poder financiero y político.
- Poseen un dominio de los mercados por su implantación mundial.
- Son transmisores de tecnologías hacia países menos desarrollados.

En cuanto a **España**, comienza su integración en la economía mundial con el pacto bilateral con EEUU y con su integración en la Comunidad Económica Europea (CEE). Dos hechos importantes que destacan son la concentración de empresas para competir en mejores condiciones, y las inversiones en el extranjero (Ej: BBVA, Telefónica, Repsol, Gas Natural, Chupa Chups...).

3. EL COMERCIO EXTERIOR

El **comercio exterior** es el conjunto de operaciones mercantiles, de venta de productos o servicios que se hacen entre diferentes países. Existen dos partes en el comercio exterior: el importador (comprador), y el exportador (vendedor). El comercio exterior puede venir a consecuencia de acuerdos entre: dos Estados, empresas de diferentes países sin mediación de los Estados, o con previo acuerdo entre los estados, y acuerdos entre empresas y otros Estados.

El comercio exterior está condicionado por diversos **factores**:

- Desarrollo de los medios de transporte (tienen menor coste en la actualidad).
- El desarrollo de las comunicaciones, que hace que las costumbres de los ciudadanos de distintos países se aproximen.
- La tecnología.
- Diferentes costes de los factores producción en cada país.
- Diferencias de los gustos de los ciudadanos.
- Bienes que se dan en determinados países.
- Globalización del mercado por parte de las multinacionales.
- Necesidad de buscar economías de escala (necesidad de buscar bienes de otros y colocar los propios).
- Acuerdos internacionales (OMC, NAFTA, UE, Mercosur...).
- Acuerdos de asociación entre empresas de distintos países para desarrollar proyectos conjuntos o de colaboración de mercados.
- Internacionalización de los mercados financieros.

3.1 Principales teorías sobre el comercio exterior

Las teorías principales sobre el comercio exterior son:

- Teoría de la ventaja absoluta (Adam Smith): defiende que cada país tiene ventaja absoluta sobre los demás países en la producción de un bien, produciendo más cantidad con los mismos recursos. De este modo, cada país se especializa en la producción de un bien determinado, teniendo ventaja en ese sobre los demás.

- Teoría de la ventaja comparativa (David Ricardo): defiende que, en el comercio entre dos países, aunque uno tenga ventaja absoluta en la producción de dos bienes, se especializará en aquel que tenga mayor ventaja comparativa en relación al otro país.
- Teoría del coste de oportunidad: es una adaptación de la teoría de la ventaja comparativa, pero respecto del coste de oportunidad, y defiende el sacrificio de un segundo bien para, con los recursos liberados de éste, crear más unidades del primer bien.
- Teoría de Heckscher-Öhlin: Öhlin defiende que un país exportará el bien cuya producción exija el uso del factor abundante y de bajo coste con que cuente el país, e importará aquel bien cuya producción exija de un factor escaso y costoso del que dispone el país.
- Otras: hay algunas tesis sobre el comercio exterior como: la tesis sobre las economías de escala (se provoca el comercio buscando las mismas), la tesis de Singer-Prebisch (mediante un estudio empírico probaron que los precios de los productos industriales crecen más que el de los productos primarios, favoreciendo a los países desarrollados), la tesis del ciclo del producto, y el teorema de Rybczynski.

3.2 Conceptos básicos en el comercio exterior

En comercio exterior, hay varios **conceptos básicos**:

- Divisa: son títulos de crédito de las autoridades monetarias frente a no residentes que sean líquidos (monedas extranjeras).
- Tipos de cambio: es el número de unidades de una moneda nacional que se cambian por una unidad de moneda extranjera.
- Seguro de cambio: es un instrumento de cobertura de riesgo de cambio.
- Swap de divisas: es una transacción por la que dos partes intercambian unas cantidades de divisas determinadas para reembolsarlas en un plazo, según las condiciones acordadas.
- Convertibilidad: es la posibilidad de transformar una divisa en otra en virtud del estado legal de ambas.
- Arancel: es la cantidad que se exige al realizar la importación de un bien para proteger los bienes nacionales de la competencia exterior.
- Dumping: cuando una empresa vende en el extranjero a un precio inferior al coste (o precio de mercado interior).
- Devaluación y revaluación: consiste en la pérdida o incremento de valor de una divisa respecto de otras que tomamos como base.

- Otros: hay otros conceptos en el comercio exterior como acuerdos de clearing, arbitraje de divisas (operación entre divisas para obtener ventaja), break forward, compensación en comercio internacional (intercambio de bienes tomando una divisa como base de valoración), contingente (valor máximo de importación o exportación de un bien en un periodo de tiempo), leads and lags (adelantos o retrasos en los pagos internacionales debido a expectativas de devaluación de la moneda de un país), entre otros.

4. INSTRUMENTOS PROTECCIONISTAS

Los **instrumentos proteccionistas** se usan para reducir las importaciones. Se **clasifican** en: arancelarios y no arancelarios.

Instrumentos proteccionistas arancelarios: Los **aranceles** son cargas que el gobierno pone a los bienes extranjeros para elevar su precio en el mercado interior y hacerlos menos competitivos. La **finalidad** de los aranceles es diversa: proteccionista (para favorecer los bienes del país), recaudadora, y para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos. Hay varios **tipos** de aranceles:

- Arancel ad valorem: es el porcentaje fijo del valor bien comercializado.
- Arancel científico: es la tasa arancelaria que iguala el precio del bien importado con el del bien interior.
- Arancel compuesto: es la combinación de los dos anteriores.
- Arancel de exportación y arancel de importación: es el derecho de la aduana sobre las exportaciones importaciones.
- Aranceles variables de las importaciones: los pone la UE a algunos productos agrícolas.
- Arancel prohibitivo: aquel que, al ser muy alto, impide los intercambios comerciales.
- (Arancel óptimo: el que maximiza los beneficios procedentes de la relación de intercambio del país con respecto al efecto negativo resultante de la reducción en el volumen de comercio.
- Arancel nominal: Se calcula con base en el precio del bien.
- Arancel específico: se expresa como cantidad fija sobre unidad de bien comercializado.)

Instrumentos proteccionistas no arancelarios: Los más importantes son:

- Cuotas o contingentes de importación: consiste en fijar unos límites cuantitativos a la importación de algunos bienes.
- Restricciones voluntarias a la exportación: es el acuerdo por el que un país exportador reduce las exportaciones de un bien a un país importador del mismo.
- Normas técnicas, administrativas y otras regulaciones: son normas de seguridad, sanitarias, administrativas... que discriminan los bienes extranjeros en beneficio de los nacionales.
- Subsidios a la exportación: son subvenciones que los gobiernos dan a algunos bienes para que puedan ser exportados en condiciones competitivas.
- Provisión nacional de bienes y servicios: establecen unas cuotas de un bien nacional que deben comprar los agentes económicos del país.

Hay algunas **prácticas** que **dificultan la transparencia** del comercio internacional, como: la creación de carteles internacionales (proveedores de un bien que manipulan los precios para tener más beneficios), dumping (cuando se vende un bien al extranjero a precio inferior al coste o precio del mercado interior), acuerdos oligopolísticos (pactos de poner el mismo precio para no competir entre empresas), y devaluaciones artificiales de la moneda para hacer más competitivas las exportaciones y menos las importaciones.

5. LIBERALIZACIÓN DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES

La **liberalización de los mercados internacionales** alude a la eliminación de trabas arancelarias y no arancelarias y a la libre circulación en los mercados de bienes, de servicios y financieros.

La doctrina económica defiende la libertad de comercio, pero los gobiernos siempre han utilizado algunas medidas de protección bajo razones como: la necesidad de proteger las industrias nacientes, evitar el dumping social, proteger a las empresas nacionales y el nivel de empleo...

La liberalización de los mercados se ha visto favorecida en los últimos años por los acuerdos entre los estados, como la OMC. En este sentido, destacan también los **acuerdos regionales** que algunos defienden como vía para favorecer el comercio.

Algunos acuerdos regionales destacados son: la UE, el Tratado de Libre Comercio, el Mercado Común Centro Americano, el Grupo de los Tres (Méjico, Colombia y Venezuela), la Comisión para la Cooperación de África Oriental, la Comunidad Económica Africana, la Comunidad Económica de África Central, el Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur, ECOWAS, ASEAN, APEC, CEI, CARICOM...

Para la liberalización del comercio internacional, hay que tener en cuenta el **sistema monetario** internacional. Bretton Woods fija las bases del sistema monetario y establecía que todas las monedas tendrían un valor para su moneda en términos de dólar o su equivalente en oro y se comprometían a intervenir en los mercados de divisas para mantener su moneda dentro del 1% de su valor.

Para esta liberalización, se crea también una **libre circulación** de bienes, capitales y personas y la creación de estructuras regionales supranacionales.

6. LA BALANZA DE PAGOS

La **balanza de pagos** es el registro sistemático de las transacciones realizadas durante un periodo de tiempo determinado entre los residentes de un país y el resto del mundo. Éstas se contabilizan en ingresos y en pagos. La balanza de pagos tiene tres **partes**: la balanza por cuenta corriente, la balanza por cuenta capital, y la balanza financiera.

1. **Balanza por cuenta corriente**: está compuesta por: la cuenta de mercancías, de servicios (importaciones y exportaciones de mercancías y servicios), cuenta de rentas (ingresos por trabajo por españoles en el extranjero, o extranjeros en España), y la cuenta de transferencias corrientes.
2. **Balanza por cuenta capital**: esta registra: las transferencias de capital concedidas, la adquisición de activos no producidos, no financieros (pueden ser de activos no producidos como la tierra, o activos intangibles, como los derechos de autor).
3. **Balanza financiera**: está compuesta por: la cuenta de inversiones (operaciones e inmuebles), cuenta de otras inversiones (operaciones de préstamos y depósitos), y la cuenta de variación de reservas (incrementos o disminuciones netas de moneda extranjera, oro...).

Toda transacción internacional da lugar a dos entradas en la balanza de pagos que se compensan.

7. LA UNIÓN EUROPEA: EL NUEVO MARCO DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS

La CEE se crea por el Tratado de Roma (1957). Sus **antecedentes** los encontramos en la CECA y la unión aduanera de Bélgica, Holanda y Luxemburgo (BENELUX). La UE ha creado un nuevo marco de relaciones económicas mediante diversas creaciones, como:

- El Sistema Monetario Europeo, que implica mayor coordinación económica.
- El Acta Única Europea (1986), que amplía las competencias de la CEE.
- El Tratado de Maastricht, con dos conferencias: una sobre unión política y otra sobre unión monetaria.
- Tratado sobre la UE, que consagra el objetivo de la unión económica y monetaria.
- Creación del Banco Central Europeo.
- Unión de diversos países (11) en la unión económica y monetaria.

Pero la integración europea trae consigo diversas **consecuencias**:

- Influencia en las estructuras económicas y sociales, afectando a la soberanía y a las relaciones económicas entre las personas de los países miembros.
- Circulación total de personas, bienes y capitales.
- Saneamiento de las economías de los países, conllevando la reducción de los déficit públicos, de la inflación y de los tipos de interés.
- La armonización fiscal, que llevará a la convergencia en materia de impuestos.
- Desaparición o absorción de empresas por su inadaptabilidad a la situación.

8. CONCLUSIONES

A modo de **resumen**, puede decirse:

Las posiciones en cuanto al comercio internacional han cambiado a lo largo de la historia. Hoy día tendemos a que estos cambios produzcan una situación lo más libre posible. Algunas características del comercio internacional en la actualidad son:

- Los gobiernos ya no protegen tanto a los bienes nacionales como a las empresas nacionales.
- El fenómeno de concentración de empresas.
- La concepción de las multinacionales del mercado como uno solo, buscando el mayor beneficio y rendimiento conjunto.