



# 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 ganan y quiénes pierden 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 usted podría comprar que no se producen en su país. Todos se fabrican en Asia por trabajadores que ganan apenas una fracción de lo que ganan otros trabajadores en cualquier nación desarrollada.

¿Entonces la globalización de la producción está aniquilando los empleos de la población internacional a favor de los empleados de los países emergentes? ¿Cómo podemos competir con personas cuyos salarios son significativamente más bajos que los nuestros? ¿Por qué llegamos hasta esos extremos para comercializar y comunicarnos con nuestros semejantes ubicados en lugares muy distantes?

En este capítulo encontrará algunas respuestas a esas preguntas. Y en la *Lectura entre líneas* del final del capítulo, puede aplicar lo que ha aprendido y analizar los efectos de un arancel que la administración Obama ha impuesto a los paneles solares importados por Estados Unidos desde China.



## 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 podemos producir. 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

Hoy en día el comercio internacional es enorme. En 2011, las exportaciones e importaciones globales ascendieron a 22 billones de dólares, esto es, a una tercera parte del valor de la producción global. Estados Unidos es el país líder en comercio internacional: sus transacciones representan 10 por ciento de las exportaciones y 13 por ciento de las importaciones mundiales. Alemania y China, naciones que ocupan el segundo y tercer lugar, respectivamente, lo siguen a bastante distancia.

En 2011 el total de las exportaciones estadounidenses ascendió a 2 100 millones de dólares, monto equivalente a 14 por ciento del valor de su producción. Las importaciones estadounidenses totales fueron por 2 700 millones de dólares, aproximadamente 18 por ciento del gasto total de la nación.

Estados Unidos comercia tanto en bienes como en servicios. En 2011, sus exportaciones de servicios representaron más o menos una tercera parte del total de exportaciones, y las importaciones de servicios fueron aproximadamente una quinta parte de las importaciones totales.

### ¿Qué mueve al comercio internacional?

La *ventaja comparativa* es la fuerza fundamental que mueve al comercio internacional. La ventaja comparativa (vea el capítulo 2, página 40) 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 que cualquiera otra. El mismo concepto es aplicable a las naciones. Podemos definir la *ventaja comparativa nacional* como la situación en la que un país puede llevar a cabo una actividad o producir un bien o servicio a un menor costo de oportunidad que cualquier otra nación.

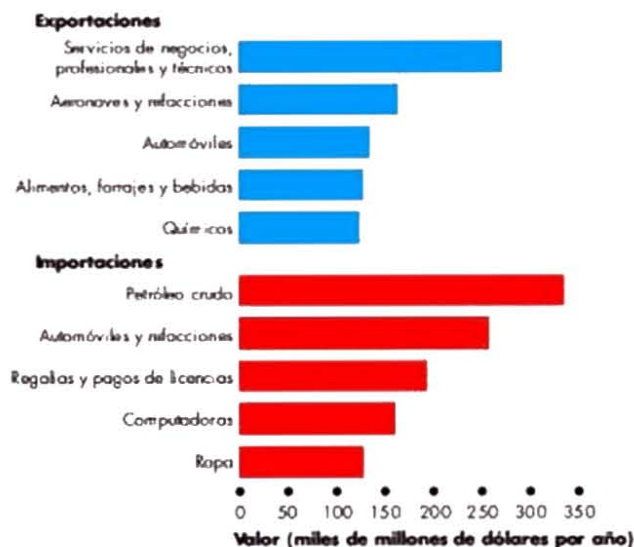
El costo de oportunidad de producir camisetas es más bajo en China que en Estados Unidos, así que China tiene una ventaja comparativa en la producción de dicho bien. El costo de oportunidad de producir un avión es menor en Estados Unidos que en China, de manera que Estados Unidos tiene una ventaja comparativa 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 luego intercambiarlo con el otro. Ambos obtienen una ventaja.

## La economía en acción

### Comercialización de servicios petroleros

Estados Unidos importa enormes cantidades de petróleo; en 2011 fueron casi 350 000 millones de dólares. ¿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 químicos. Además, 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 e importaciones de Estados Unidos en 2011

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 pueblos de ambas naciones pueden beneficiarse de la especialización y el intercambio. China puede comprar a Estados Unidos aviones con un costo de oportunidad menor a aquel en que incurriría produciéndolos por sí misma. Por su parte, los estadounidenses pueden comprar camisetas chinas por un costo de oportunidad menor que en el que incurrirían al fabricarlas. Por otro lado, gracias al comercio internacional, los productores chinos pueden obtener un precio más alto por sus camisetas, y Boeing puede vender 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 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 esta ventaja comparativa genera comercio internacional, y cómo el intercambio afecta el precio de una camiseta y las cantidades compradas y vendidas de ese bien.

La curva de demanda  $D_{EU}$  y la curva de oferta  $O_{EU}$  muestran exclusivamente la demanda y la oferta del mercado nacional estadounidense. La curva de demanda nos indica la cantidad de camisetas que los estadounidenses están dispuestos a comprar a varios precios. La curva de oferta nos informa la cantidad de camisetas que los fabricantes estadounidenses de ropa están dispuestos a vender a varios precios; en otras palabras, la cantidad ofrecida a cada precio cuando las camisetas vendidas en Estados Unidos son producidas en dicho país.

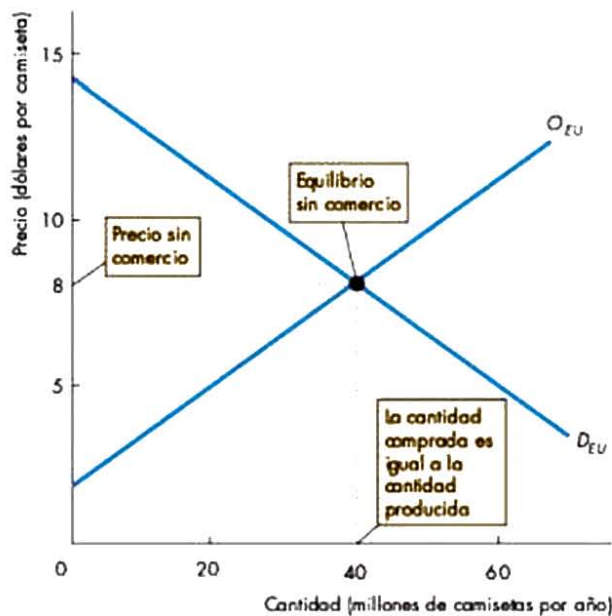
La figura 7.1(a) muestra cómo sería el mercado estadounidense de camisetas si no hubiera comercio internacional. El precio de una camiseta sería de ocho dólares, los fabricantes de ropa estadounidenses producirían

40 millones de camisetas al año, y los consumidores de Estados Unidos comprarían dicha cantidad.

La figura 7.1(b) muestra el mercado de camisetas con presencia 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 de menos de ocho dólares, 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 cinco dólares por camiseta.

La curva de demanda de Estados Unidos,  $D_{EU}$ , nos dice que a cinco dólares por camiseta, los estadounidenses compran 60 millones de camisetas al año. La curva de oferta estadounidense,  $O_{EU}$ , indica que a cinco dólares por camiseta, los fabricantes estadounidenses de ropa 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 del resto del mundo. Así, la cantidad de camisetas importadas por Estados Unidos es de 40 millones por año.

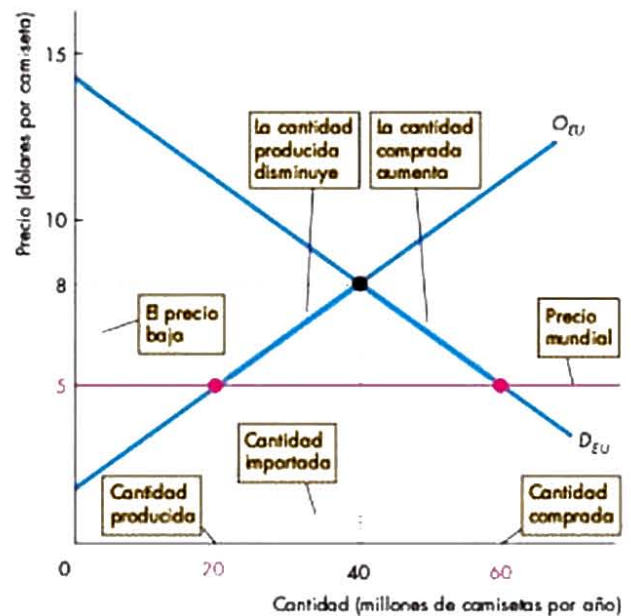
FIGURA 7.1 Un mercado con importaciones



(a) Equilibrio sin comercio internacional

La parte (a) presenta el mercado estadounidense de camisetas cuando no hay comercio internacional. Las curvas de demanda y oferta de Estados Unidos —  $D_{EU}$  y  $O_{EU}$ , respectivamente — determinan que el precio de una camiseta es de ocho dólares y que la cantidad de camisetas producidas y vendidas en el país asciende a 40 millones por año.

La parte (b) muestra el mercado estadounidense de camisetas con presencia del comercio internacional. La oferta



(b) Equilibrio en un mercado con importaciones

y la demanda mundiales de camisetas determinan que el precio mundial de este artículo es de cinco dólares. El precio en el mercado estadounidense disminuye a cinco dólares por camiseta. Las compras estadounidenses de camisetas aumentan a 60 millones por año, y la producción nacional disminuye a 20 millones por año. Estados Unidos importa 40 millones de camisetas anualmente.



### 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  $O_{EU}$  muestran exclusivamente la demanda y la oferta 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 dice 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 de dólares, 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) muestra el mercado estadounidense de aviones con presencia 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 de dólares, lo cual significa que Estados Unidos tiene una ventaja comparativa en la producción de aeronaves. La línea de

precio mundial indica que el precio mundial es de 150 millones de dólares.

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

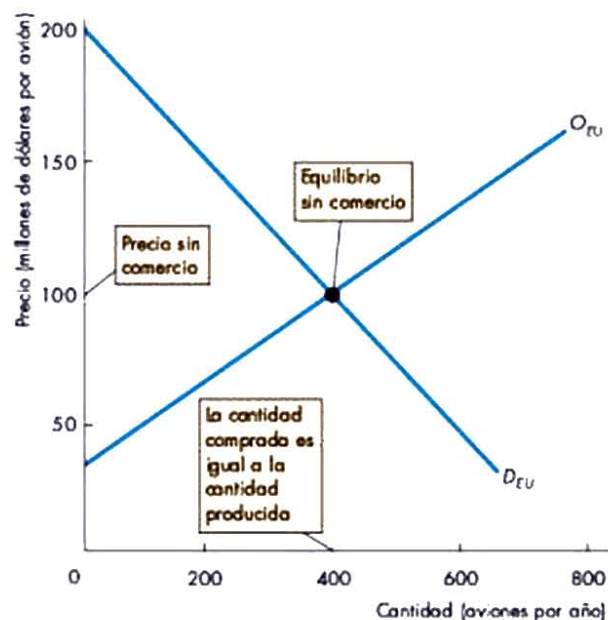
### PREGUNTAS DE REPASO

- 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.

Trabaje en el plan de estudio 7.1 y obtenga retroalimentación al instante.

MyEconLab

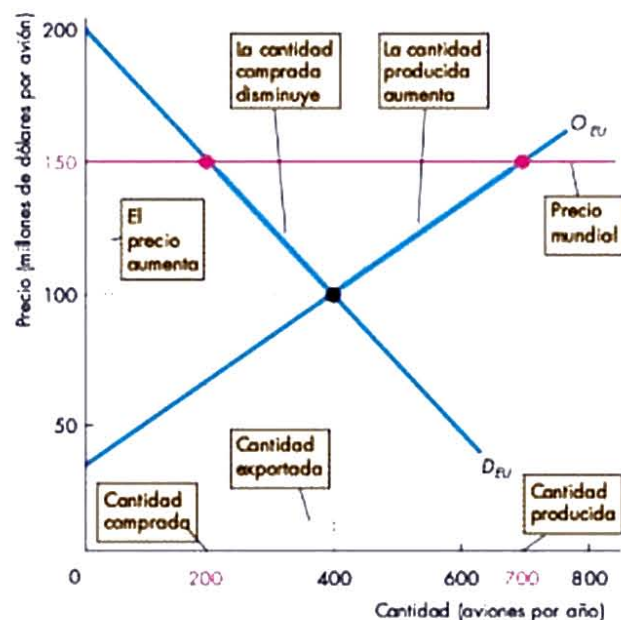
FIGURA 7.2 Un mercado con exportaciones



(a) Equilibrio sin comercio internacional

En la parte (a), el mercado estadounidense sin comercio internacional, las curvas de demanda y oferta de Estados Unidos —  $D_{EU}$  y  $O_{EU}$ , respectivamente — determinan que el precio de un avión es de 100 millones de dólares, y 400 aviones son producidos y vendidos cada año.

En la parte (b), el mercado estadounidense con comercio internacional, la demanda y la oferta mundiales determinan



(b) Equilibrio en un mercado con exportaciones

que el precio mundial es de 150 millones de dólares por avión. El precio en el mercado estadounidense aumenta. La producción de aeronaves en Estados Unidos se incrementa a 700 por año, y las compras estadounidenses de aviones se reducen a 200 por año. Estados Unidos exporta 500 aviones por año.

## Ganadores, perdedores y beneficio neto derivados del comercio

En el capítulo 1 (vea las páginas 6-7) nos preguntamos si la globalización responde al interés particular del trabajador con bajos ingresos de Malasia que arma las zapatillas deportivas que usted utiliza y en qué medida favorece el interés social de los zapateros desplazados de sus empleos en Atlanta. Vamos a responder esas preguntas. Aprenderá por qué los productores se quejan de las importaciones con bajo precio, aunque los consumidores nunca se muestran resentidos por pagar menos.

### Beneficios y perjuicios de las importaciones

Medimos los beneficios y los perjuicios que provocan 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.

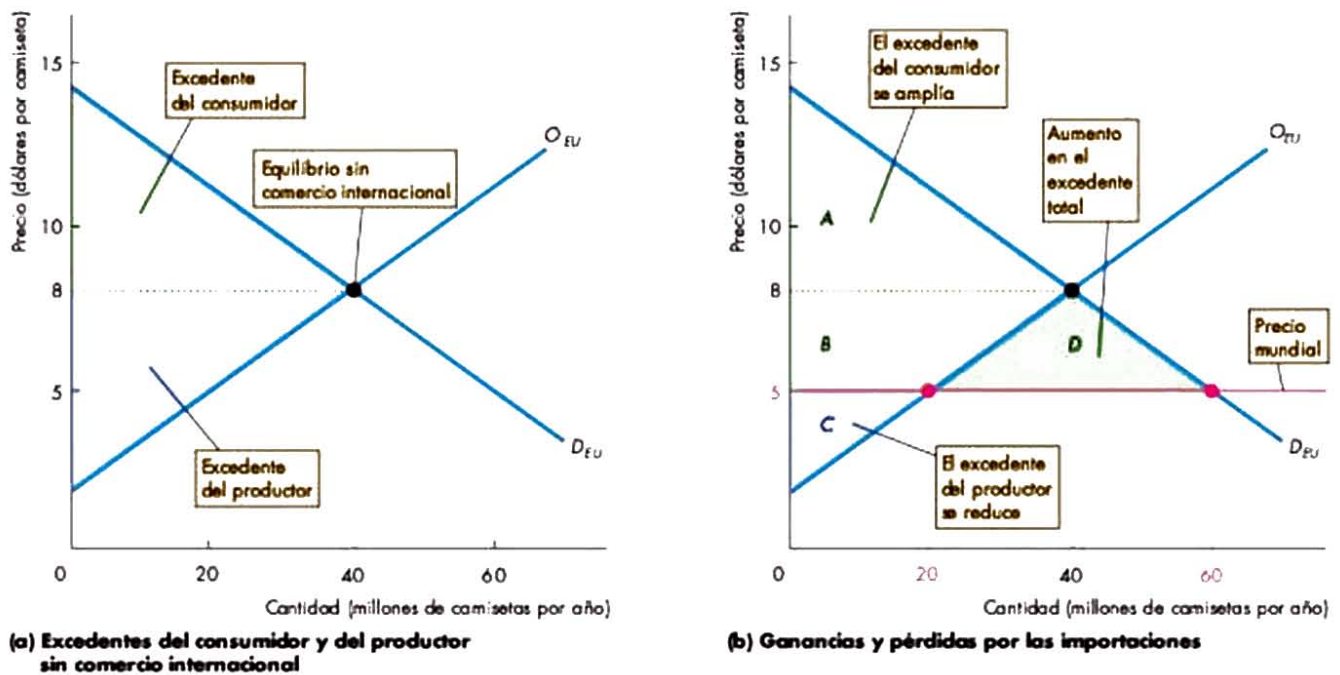
La figura 7.3(a) muestra cuáles serían el excedente del consumidor y el excedente del productor si no hubiera comercio internacional en el mercado de camisetas. La

demanda — $D_{EU}$ — y la oferta — $O_{EU}$ — 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 estadounidense baja para ajustarse al precio mundial. La cantidad comprada se incrementa hasta la cantidad demandada al precio mundial, y el excedente del consumidor se amplía de  $A$  a un área más grande, que abarca  $A + B + D$ . 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 genera el excedente del consumidor, el área  $B$ , representa al mismo tiempo 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 una ganancia neta. 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



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

En la parte (b), con comercio internacional, el precio disminuye para ajustarse al precio mundial de cinco dólares

por camiseta. 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 derivados de las exportaciones

Medimos los beneficios y los perjuicios generados por las exportaciones como medimos los derivados 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 — $O_{EU}$ — de Estados Unidos determinan el precio y la cantidad, el excedente del consumidor y el excedente del productor.

La figura 7.4(b) muestra 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,  $A + B + D$ .

Parte del beneficio representado por el excedente del productor, el área  $B$ , es una pérdida en el excedente del consumidor; es decir, una redistribución del excedente total. Pero 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

la producción más grande, y es el beneficio que aportan 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, pues, un juego en el que todos ganan.

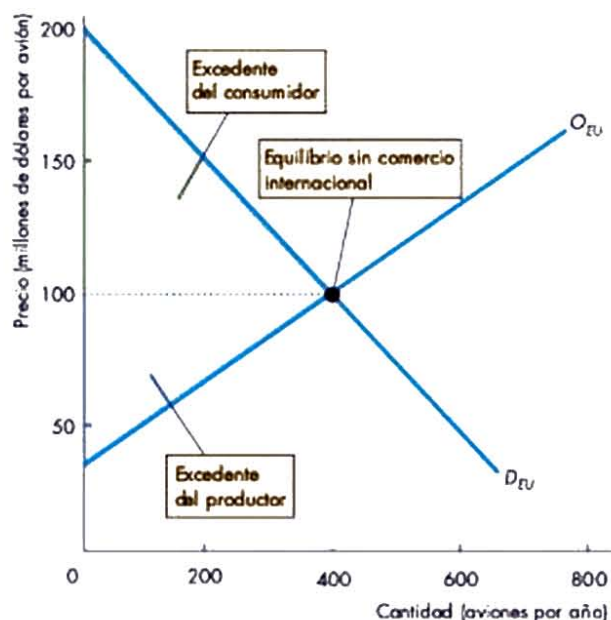
## PREGUNTAS DE REPASO

- 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 la utilidad neta derivada del comercio internacional sea positiva?

Trabaje en el plan de estudio 7.2 y obtenga retroalimentación al instante.

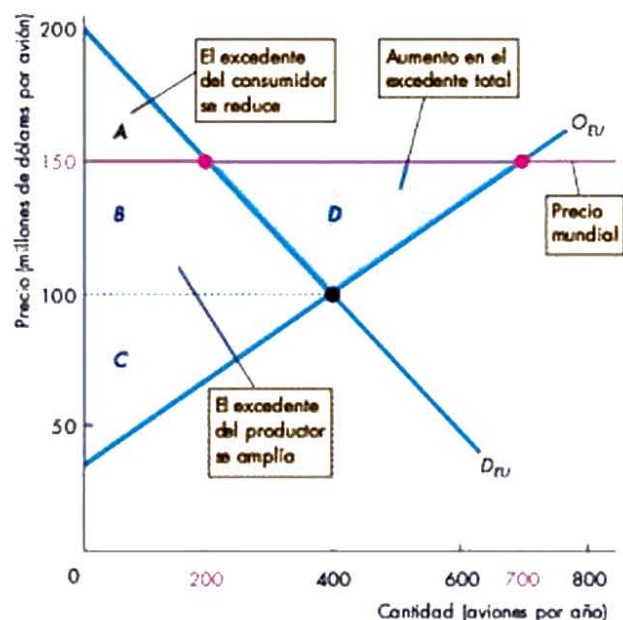
MyEconLab

FIGURA 7.4 Beneficios y perjuicios en un mercado con exportaciones



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

En la parte (a), 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 la parte (b), el mercado estadounidense con comercio internacional, el precio aumenta para ajustarse al precio mundial.



(b) Beneficios y perjuicios de las exportaciones

El excedente del consumidor se reduce al área  $A$ . El excedente del productor se amplía 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 usan cuatro conjuntos de herramientas para influir en el comercio internacional y proteger a sus industrias nacionales de la competencia extranjera. Éstos son

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

### Aranceles

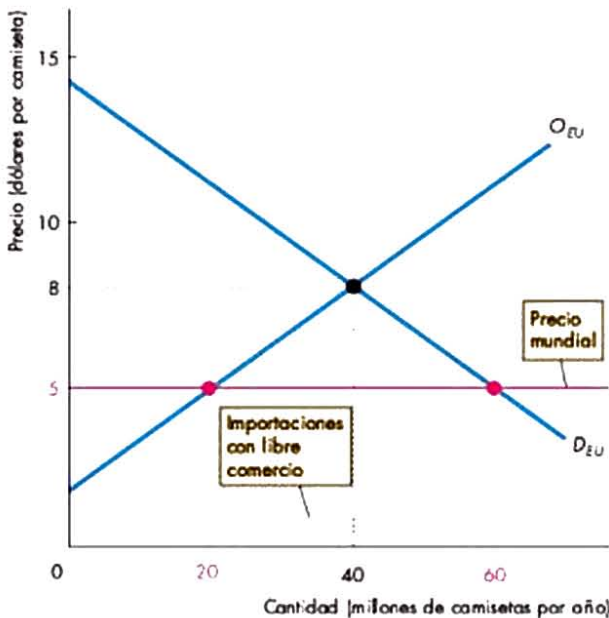
El **arancel** es un impuesto con el que el país importador grava un bien cuando éste cruza su frontera internacional. Por ejemplo, el gobierno de India impone un arancel de 100 por ciento al vino que importa desde California. Así, cuando un ciudadano indio importa una botella de vino californiano con valor de 10 dólares, le paga al gobierno de su país 10 dólares adicionales 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 podrá darse cuenta, 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 en el cual Estados Unidos importa camisetas. Con libre comercio, las camisetas son importadas y vendidas al precio mundial. Luego, bajo 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, ilustradas en la figura 7.5.

La figura 7.5(a) muestra la situación con presencia de libre comercio internacional. Estados Unidos produce 20 millones de camisetas por año, e importa 40 millones más anualmente, al precio mundial de cinco dólares por camiseta. La figura 7.5(b) muestra lo que ocurre con un arancel de dos dólares por camiseta.

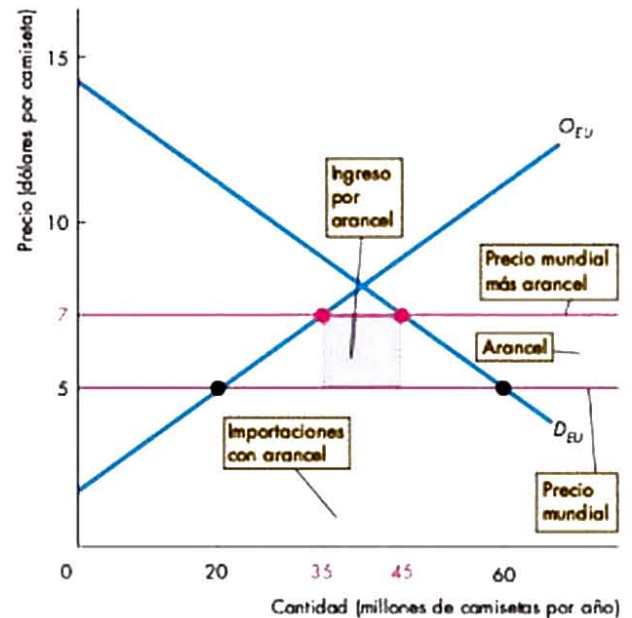
FIGURA 7.5 Efectos de un arancel



(a) Libre comercio

El precio mundial de una camiseta es de cinco dólares. Con libre comercio en la parte (a), los estadounidenses compran 60 millones de camisetas por año. Los fabricantes estadounidenses de ropa producen 20 millones de camisetas por año, y Estados Unidos importa 40 millones al año.

Con un arancel de dos dólares por camiseta en la parte (b), el precio en el mercado estadounidense aumenta a siete



(b) Mercado con arancel

dólares por camiseta. La producción de Estados Unidos aumenta, sus compras disminuyen, y la cantidad importada se reduce. El gobierno estadounidense recauda un ingreso por el arancel de dos dólares 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 dos dólares.
- 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 el arancel.

**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 dos dólares del arancel, a un total de 7 dólares. La figura 7.5(b) muestra la nueva línea del precio en Estados Unidos, ubicada dos dólares 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, página 137).

**Disminución en las compras** El incremento en el precio de las camisetas provoca 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 cinco dólares cada una, a 45 millones por año a siete dólares 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 cinco dólares por unidad, a 35 millones por año a siete dólares por camiseta.

**Disminución en las importaciones** Las importaciones de camisetas disminuyen 30 millones, de 40 a 10 millones por año. Tanto la disminución en las compras como el incremento en la producción de Estados Unidos contribuyen a esta reducción en las importaciones.

**Ingresos por arancel** El ingreso que percibe el gobierno a partir del arancel asciende a 20 millones de dólares —dos dólares por camiseta, por 10 millones de camisetas importadas—, como ilustra el rectángulo púrpura.

### Beneficiados, perjudicados y pérdida social generados por un arancel

Cuando se impone un arancel sobre un bien importado, hay entes beneficiados y perjudicados, así como una pérdida social. Cuando los gobiernos imponen un arancel a un bien importado,

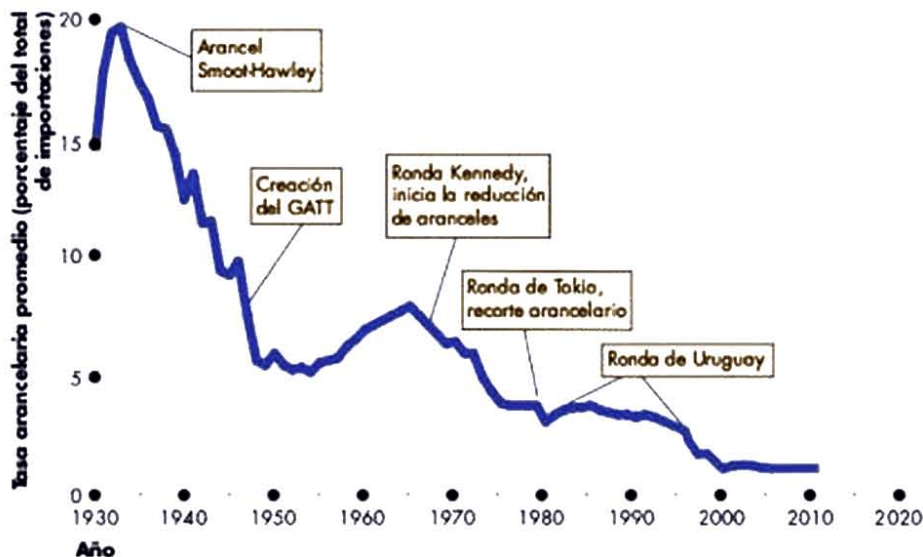
- Los consumidores del bien resultan perjudicados.
- Los productores del bien resultan beneficiados.
- Los consumidores pierden más de lo que ganan los productores.
- La sociedad en su conjunto sufre un revés al surgir una pérdida irrecuperable.

**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 irrecuperable 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 de 60 por ciento.) Más tarde, en 1947, surgió el **Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)**, por sus siglas en inglés. A partir de entonces se han ido reduciendo los aranceles mediante una serie de rondas de negociación, las más significativas se identifican en la figura. Hoy en día en Estados Unidos los aranceles son más bajos que nunca, pero persisten las cuotas a la importación y otras barreras contra el comercio.



**Aranceles: 1930-2011**

Fuentes de los datos: U.S. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970*, Bicentennial Edition, Part 1 (Washington, D.C., 1975); serie U-212 actualizada a partir de *Statistical Abstract 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, la cantidad de camisetas ofrecida por los productores estadounidenses se incrementa. 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 costos más altos 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 muestra estas fuentes de pérdida del excedente del consumidor.

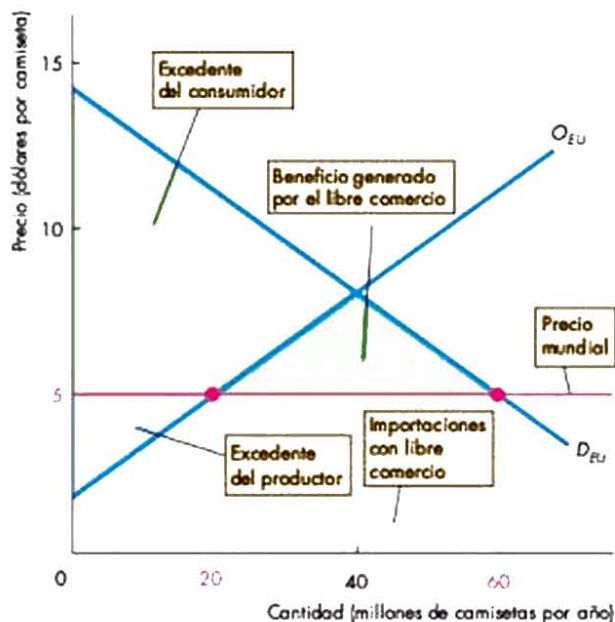
La figura 7.6(a) muestra el excedente del consumidor y el excedente del productor con libre comercio internacional en el mercado de camisetas. La figura 7.6(b) muestra los excedentes del consumidor y del productor con un arancel de dos dólares por cada camiseta importada. Al comparar las figuras 7.6(b) y 7.6(a), verá cómo se ven modificados esos excedentes por un arancel.

El excedente del consumidor —el área verde— se reduce en virtud de cuatro razones. La primera es que el precio más alto transfiere a los productores el excedente de los consumidores. El área azul, *B*, representa esta 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  $O_{EU}$  muestra el mayor costo de producción y el área gris, *C*, representa esta 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 esta 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*, muestra esta 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; ésta 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: sencillamente son una pérdida social... una pérdida irrecuperable. Las áreas de color gris etiquetadas *C* y *E* representan esta pérdida irrecuperable. El excedente total se reduce al área  $C + E$ .

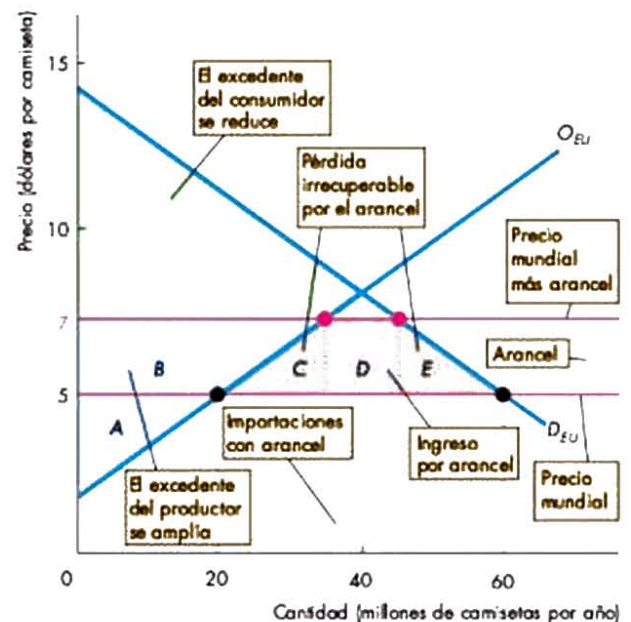
**FIGURA 7.6** Beneficiados y perjudicados por un arancel



**(a) Libre comercio**

El precio mundial de una camiseta es de cinco dólares. En la parte (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 son lo más grande posible.

En la parte (b), un arancel de dos dólares por camiseta aumenta el precio de dicho artículo en Estados Unidos a siete



**(b) Mercado con arancel**

dólares. La cantidad importada disminuye. El excedente del consumidor se reduce a las áreas *B*, *C*, *D* y *E*. El excedente del productor se amplía al área *A*. El ingreso por el arancel que recibe el gobierno es el área *D*. El arancel crea una pérdida irrecuperable igual al área  $C + E$ .

## Cuotas a la importación

Veamos ahora la segunda herramienta para restringir el comercio: las cuotas a la importación. Una **cuota a la importación** es una restricción que limita la cantidad máxima de un bien que se puede importar en un periodo específico.

Casi todos los países imponen cuotas a la importación en un amplio rango 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 el papel.

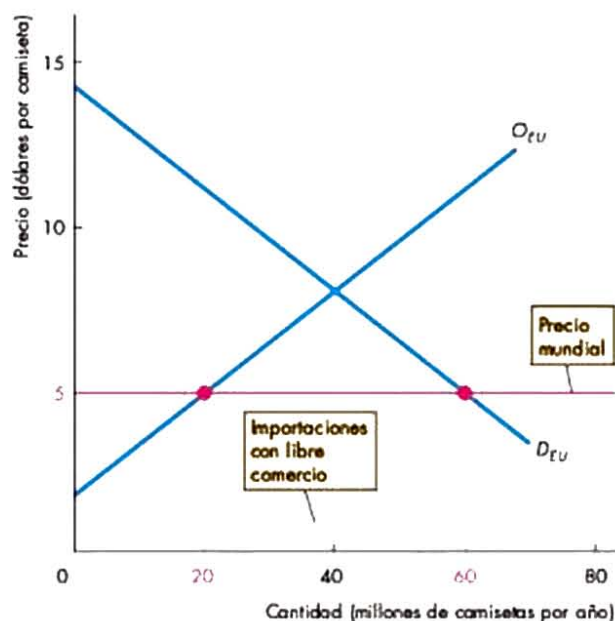
Las cuotas a la importación permiten que el gobierno satisfaga el interés particular de la gente cuyos ingresos provienen de las industrias que compiten en materia de importación. No obstante, como se dará cuenta pronto, las cuotas a la importación —al igual que los aranceles— disminuyen los beneficios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

**Efectos de una cuota a la importación** Los efectos de una cuota a la 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) presenta lo que ocurre cuando hay una cuota a la importación de 10 millones de camisetas por año. La curva estadounidense de oferta de camisetas se convierte en la curva de oferta nacional,  $O_{EU}$ , más la cantidad permitida por la cuota a la importación. Por consiguiente, la curva de oferta se vuelve  $O_{EU} + \text{cuota}$ . El precio por camiseta aumenta a 7 dólares, la cantidad comprada de camisetas en Estados Unidos es de 45 millones por año, la cantidad de camisetas producidas en el país aumenta a 35 millones por 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 dos dólares por camiseta, como puede comprobar en la figura 7.5(b).

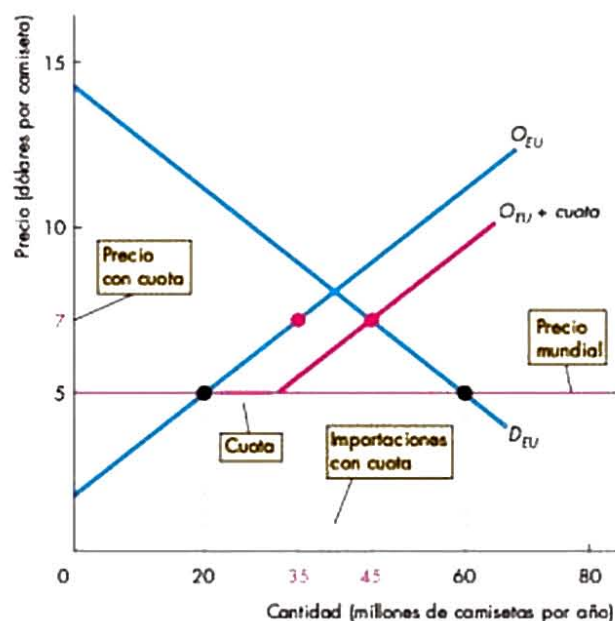
**Beneficiados, perjudicados y pérdida social generados por una cuota a la importación** Las cuotas a la importación dan lugar al surgimiento de entes beneficiados y perjudicados que son muy similares a los ocasionados por un arancel, pero con una interesante diferencia.

FIGURA 7.7 Efectos de una cuota a la importación



(a) Libre comercio

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



(b) Mercado con cuota a la importación

de camisetas en Estados Unidos está representada por la curva  $O_{EU} + \text{cuota}$ . El precio en Estados Unidos aumenta a siete dólares por camiseta. La producción nacional aumenta, las compras disminuyen y la cantidad de camisetas importadas se reduce.



Cuando el gobierno impone una cuota a la importación,

- Los consumidores del bien resultan perjudicados.
- Los productores del bien resultan beneficiados.
- Los importadores del bien obtienen una ventaja.
- La sociedad en general resulta perjudicada: surge una pérdida irrecuperable.

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

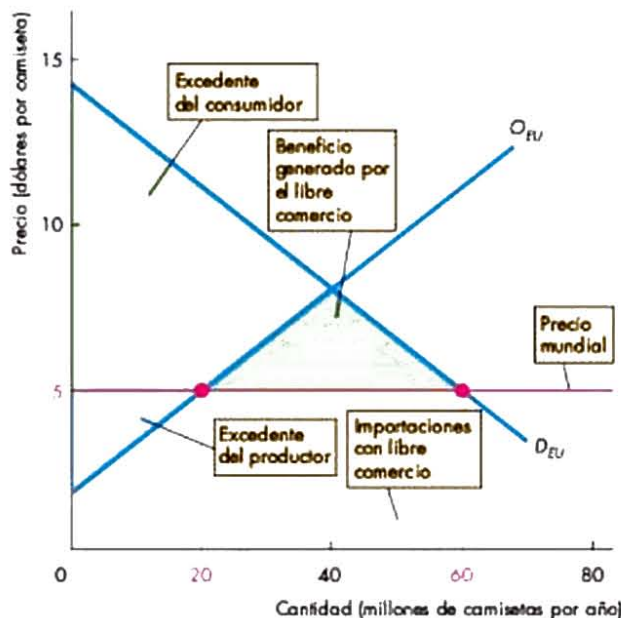
El excedente del productor —área verde— se reduce. Esta disminución corresponde a la pérdida que sufren los consumidores a partir de la cuota a la importación. La reducción en el excedente del consumidor consta de cuatro partes. En primer lugar, una fracción del excedente del consumidor se transfiere 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 esta pérdida. En tercer lugar, una fracción más del excedente del consumidor se transfiere a los importadores, quienes compran camisetas a cinco dólares (el precio mundial) y la venden a siete dólares (el precio en Estados Unidos). Las dos áreas de color azul, *D*, representan esta pérdida del excedente del consumidor, que es, al mismo tiempo, una utilidad para los importadores. En cuarto lugar, una fracción más del excedente del consumidor simplemente se pierde, porque 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 irrecuperable. Las áreas de color gris etiquetadas como *C* y *E*, representan esta pérdida irrecuperable. El excedente total se reduce al área *C + E*.

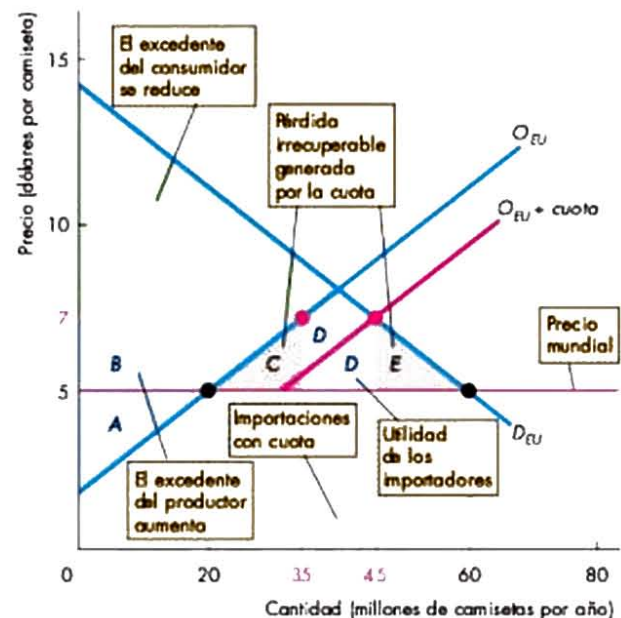
Ahora puede darse cuenta de la diferencia que hay entre una cuota y un arancel. Éste genera ingresos para el gobierno, en tanto que la cuota genera utilidades para los importadores. Todos los demás efectos son los mismos, siempre y cuando la cuota haya sido establecida a la misma cantidad de importaciones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

**FIGURA 7.8** Beneficiados y perjudicados por una cuota a la importación



**(a) Libre comercio**

El precio mundial de una camiseta es de cinco dólares. En la parte (a), con libre comercio, Estados Unidos produce 20 millones e importa 40 millones de camisetas por año. El excedente del consumidor, el excedente del productor y el beneficio generado por el libre comercio internacional (área verde oscura) son lo más grande posible.



**(b) Mercado con cuota a la importación**

En la parte (b), la cuota a la importación aumenta el precio por camiseta a siete dólares. La cantidad importada disminuye. El excedente del consumidor se reduce a las áreas B, C, D y E. El excedente del productor se amplía al área B. La utilidad de los importadores está representada por las dos áreas D, y la cuota crea una pérdida irrecuperable igual a C + E.

## LA ECONOMÍA EN LAS NOTICIAS

### El cambiante mercado de ganchos para ropa

#### Sus cuentas de tintorería están a punto de ser 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 de 21 por ciento a los ganchos fabricados en Vietnam. El arancel es una respuesta al subsidio que reciben los productores de ganchos de alambre en Vietnam.

Fuente: CNN Money, 4 de junio de 2012.

#### ALGUNOS HECHOS

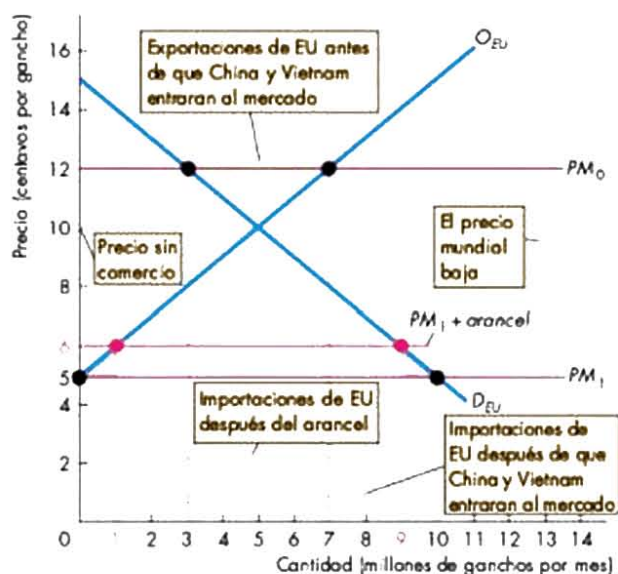
Albert J. Parkhouse inventó los ganchos para colgar ropa en Jackson, Michigan, en 1903. A lo largo de más de cien años, Estados Unidos produjo y exportó estos ganchos de alambre. En los últimos 20 años, sin embargo, China y Vietnam se han convertido en los principales productores de bajo costo.

#### EL PROBLEMA

Explique a qué se debe que Estados Unidos haya empezado a importar ganchos para ropa en lugar de exportarlos. Explique también los efectos que generará el arancel de 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. Estados Unidos 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 imponer un arancel de 21 por ciento a la importación de ganchos de alambre, el precio de dicho producto en Estados Unidos aumenta por el equivalente a ese porcentaje, con lo que 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. Asumimos que las curvas de demanda — $D_{EU}$ — y de oferta — $O_{EU}$ — no cambian. Sin comercio internacional, el precio en Estados Unidos es de 10 centavos de dólar por gancho.



Mercado estadounidense de ganchos de alambre

- Con un precio mundial — $PM_0$ — de 12 centavos por gancho, Estados Unidos tenía una ventaja comparativa en la producción de ese artículo, así que producía siete millones de ganchos por mes, usaba tres millones y exportaba cuatro millones. La figura muestra la cantidad de las exportaciones estadounidenses.
- Cuando el precio mundial baja a  $PM_1$ , esto es, a cinco centavos por gancho, Estados Unidos deja de producir ganchos e importa 10 millones de ellos al mes.
- Con un arancel de 21 por ciento, el precio en Estados Unidos aumenta a  $PM_1 + arancel$ . La producción estadounidense de ganchos ahora es de un millón por mes, la cantidad utilizada se reduce a nueve millones, y las importaciones disminuyen a ocho 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 irreparable, 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 Administración de Drogas y Alimentos, un organismo del gobierno federal de ese país, encargado de determinar si los alimentos recibidos son "puros, íntegros, seguros de comer, y producidos en condiciones sanitarias". El descubrimiento de la EVL (enfermedad de las vacas locas) en una sola vaca de Estados Unidos en 2003 fue suficiente para cancelar el comercio internacional en carne vacuna estadounidense. 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 este 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 el gobierno hace 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 hace al productor de un bien exportado, 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 Comunidad Europea pagan a sus agricultores, terminan incrementando la producción doméstica, una parte de la cual se exporta. Estas exportaciones de productos agrícolas subsidiados hacen que para los productores de otras naciones, sobre todo de África y Centro y Sudamérica, sea 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 dan lugar a una pérdida irrecuperable.

## La economía en acción

### El interés particular 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 vigilar el comercio internacional y reducir las barreras.

En 2001, en una reunión de los ministros de comercio de todos los países que integran la OMC en Doha, Catar, se llegó a un acuerdo para iniciar negociaciones para reducir las barreras arancelarias y las cuotas que restringen el comercio internacional en productos y servicios agrícolas. Estas 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 central de la OMC en Ginebra. Por desgracia estos 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 vías de 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 vías de desarrollo, encabezadas por Brasil, China, India y Sudáfrica, quieren tener acceso a los mercados de productos agrícolas del primer mundo, pero también desean proteger a sus incipientes industrias.

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 vías de 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 a la importación sobre la producción, el consumo y el precio en el país que la impone.
- 5 Explique quiénes resultan beneficiados y quiénes perjudicados por una cuota a la importación, y por qué las pérdidas son superiores a los beneficios.

Trabaje en el plan de estudio 7.3 y obtenga retroalimentación al instante.

MyEconLab



## Caso contra el proteccionismo

Hemos comprobado ya que el libre comercio promueve la prosperidad y que el proteccionismo es ineficiente. Sin embargo, el comercio es restringido con aranceles, cuotas y otras barreras. ¿Por qué? Existen siete argumentos relacionados con restricciones al comercio que avalan la protección de las industrias nacionales frente a la competencia extranjera, porque

- Ayudan al desarrollo de las industrias incipientes.
- Contraatacan el *dumping*.
- Salvaguardan los empleos nacionales.
- Permiten que el país haga frente a la competencia de la mano de obra extranjera, más barata.
- Penaliza la laxitud de los estándares medioambientales.
- Evita que los países ricos exploten a las naciones en vías de desarrollo.
- Reducen el outsourcing fuera de las fronteras nacionales, protegiendo a los trabajadores del país.

### Ayudan 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 arguye que este tipo de industrias deben ser protegidas de la competencia internacional hasta que puedan sostenerse por sí mismas y competir.

Es verdad que el aprendizaje práctico es capaz de 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, al principio su productividad era baja, pero luego de un periodo de aprendizaje práctico, ésta se incrementó generando los beneficios correspondientes. Boeing no necesitó un arancel para conseguirlos.

### Contraatacan 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 propósito, la empresa extranjera aprovecha su posición monopólica y cobra un precio más alto 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. Ahora bien, esta prueba no es segura, en vista de que es normal que la empresa cobre un precio bajo en un mercado en el cual la cantidad demandada es muy sensible al precio, y un precio más alto en un mercado en el cual la demanda es menos sensible a ese factor.

### Salvaguardan los empleos nacionales

En primer lugar, es comprensible que el libre comercio elimine algunos empleos, 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 en textiles ha costado decenas de miles de empleos a Estados Unidos, a medida que sus fábricas de hilados y tejidos y textiles en general han dejado de operar. Pero, al mismo tiempo, se han creado miles de empleos en esa rama de la manufactura en otras naciones. Por otro lado, miles de trabajadores estadounidenses tienen ahora empleos mejor pagados que 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 Acuerdo Multifibras (*Multifiber Arrangement*). La Comisión de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés) estadounidense ha calculado que, debido a las cuotas a la importación, hoy en día existen 72 000 empleos en la industria textil, mismos que de otra forma habrían desaparecido; además, el gasto anual de los ciudadanos de la Unión Americana en ropa fue 15 900 millones de dólares (160 dólares por familia), más alto del que hubiera sido sin libre comercio. De manera equivalente, el ITC estima que cada empleo de la rama textil salvaguardado cuesta 221 000 dólares por año.

Las importaciones no sólo destruyen empleos. También los crean en el mercado minorista de bienes importados y en las empresas de servicios asociados a los mismos. 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.

### Permiten 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 de bajos salarios representa trabajo de baja productividad. Si un fabricante estadounidense de autos gana 30 dólares por hora y genera 15 unidades de



producción por hora, el costo de mano de obra promedio por unidad de producción es igual a dos dólares. Si un ensamblador mexicano de autos gana tres dólares 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 tres dólares. Sin cambio en los demás factores, cuanto más alta es la productividad de un trabajador, mayor es la tasa salarial que éste percibe. Los trabajadores con altos salarios tienen alta productividad; los trabajadores con salarios bajos tienen baja productividad.

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 los estándares medioambientales

Otro argumento a favor del proteccionismo es que su implementación da un incentivo para que las naciones pobres eleven sus estándares medioambientales: el libre comercio con los países más ricos y "ecológicos" es una recompensa por mejorar los estándares medioambientales.

A pesar de lo anterior, este argumento es débil. En primer lugar, los países pobres no pueden darse el lujo de ocuparse tanto como las naciones ricas de los estándares ecológicos. Hoy en día, buena parte de los índices más graves de contaminación atmosférica e hidráulica se dan en China, México y los países que integraban el bloque comunista en Europa del este. Pero tan sólo hace algunas décadas, Londres y Los Ángeles ocupaban los primeros lugares en materia de 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 las naciones en vías de desarrollo van creciendo, adquieren los *medios* para cumplir sus deseos de mejorar el medioambiente. 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 medioambientales más altos de lo que sería posible en otras circunstancias.

### Evita que los países ricos exploten a las naciones en vías de 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 vías de desarrollo, forzándola a trabajar a cambio de salarios extremadamente bajos.

El trabajo infantil y la mano de obra "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 la demanda de mano de obra de los países en vías de desarrollo se incrementa, la tasa salarial también lo hace. Por lo tanto, en vez de explotar a la población de estos países, el comercio puede mejorar sus oportunidades y aumentar sus ingresos.

### Reducen el *outsourcing* fuera de las fronteras nacionales, protegiendo a los trabajadores del país

El *outsourcing* fuera de las fronteras nacionales —es decir, la compra de los bienes, los componentes o los 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, toda vez que Estados Unidos tiene una ventaja comparativa en servicios bancarios e India la tiene en servicios de atención telefónica.

A pesar de que la especialización y el comercio en el escenario del *outsourcing* fuera de las fronteras nacionales ofrecen ventajas indiscutibles, muchas personas creen que son más los costos que los beneficios. ¿Por qué?

Una de las principales razones es que, aparentemente, el *outsourcing* hace que se pierdan muchos empleos en una nación a favor de otra. Esto es cierto respecto de algunos trabajos de 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 van a dar a países que ofrecen costos más bajos, 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 el *outsourcing* fuera de las fronteras nacionales, pero algunas personas resultan afectadas 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 de trabajo.

Más allá de ofrecer alivio en el corto plazo mediante apoyos al desempleo, los gobiernos deben asumir que les corresponde un rol 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 hoy en día no pareciera haber demanda.

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



## A DEBATE

### ¿El *outsourcing* fuera de las fronteras nacionales es positivo o negativo para Estados Unidos?

Citibank, Bank of America, Apple, Nike y Walmart aprovechan el *outsourcing* fuera de las fronteras nacionales 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.

¿Acaso este tipo de *outsourcing* fuera de las fronteras nacionales debe ser desmotivado y penalizado con impuestos y regulaciones?

#### Es negativa

- En su *Discurso sobre el estado de la Unión* de 2012, el presidente Obama afirmó: "Si una empresa desea subcontratar algún trabajo, no se le debe 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 69 por ciento de los estadounidenses considera que la subcontratación lastima la economía del país, y sólo 17 por ciento piensa que es positiva.

#### 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 el *outsourcing*... es probablemente un factor positivo para la economía en el largo plazo".
- Mankiw retomó el asunto cuando afirmó 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 todos los tipos de comercio internacional.
- Al igual que todas las demás formas de comercio internacional, el *outsourcing* fuera de las fronteras nacionales 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 todavía otro razonamiento en contra, de orden general y bastante preocupante: el hecho de que el proteccionismo despierta actitudes vindicativas y puede dar lugar a 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. Incluso, los costos condujeron a los primeros intentos de hacer que el comercio después de la segunda guerra mundial fuera liberal.

### ¿Por qué se restringe el comercio internacional?

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

- Recaudación arancelaria.
- Búsqueda de rentas.

**Recaudación arancelaria** 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 vías de desarrollo resulta difícil hacer que los ciudadanos paguen impuestos. 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 en la cual se registran apropiadamente las transacciones económicas es el comercio internacional. En consecuencia, los aranceles impuestos al comercio internacional constituyen una útil 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. La **búsqueda de rentas** es una actividad de cabildeo que pretende lograr un tratamiento especial por parte del gobierno, con el propósito de crear 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, pero en general los beneficios 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 liberal.

Volviendo al ejemplo de la comercialización de camisetas y aviones, los beneficios que se derivan del libre comercio van a todos los productores de aviones y a aquellos productores de camisetas que no tuvieron que asumir los costos de ajustarse a una industria de ropa más pequeña. Éstos son costos de transición, no costos permanentes. 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 una gran cantidad 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 ponderan 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 hasta 56 millones de dólares 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 proporcionado con este 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 afectados 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. Además, algunas personas que parecerían negativamente afectadas 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 formando parte de la economía y la vida política de un buen número de naciones.

### PREGUNTAS DE REPASO

- 1 ¿Qué argumentan los conceptos de industria incipiente y *dumping* a favor del proteccionismo? ¿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 a los trabajadores de las naciones en vías de desarrollo?
- 3 ¿Qué es el *outsourcing* fuera de las fronteras nacionales? ¿Quiénes resultan beneficiados de ello y quiénes perjudicados?
- 4 ¿Cuáles son las principales razones que llevan a la imposición de un arancel?
- 5 ¿A qué se debe que los beneficiados por el libre comercio no salgan triunfantes del argumento político?

Trabaje en el plan de estudio 7.4 y obtenga retroalimentación al instante.

MyEconLab

◆ Para concluir este capítulo sobre los mercados globales en acción, lo invitamos a revisar la *Lectura entre líneas* de las páginas 168-169, donde aplicaremos lo que ha aprendido al analizar los efectos de un arancel estadounidense en las importaciones de paneles solares de China.



# Arancel a los paneles solares

## EU propone el pago de una obligación antidumping por la importación de celdas solares chinas

Financial Times

18 de mayo de 2012

El departamento estadounidense de comercio ha propuesto el pago de obligaciones antidumping por la importación de celdas solares fabricadas en China, decisión que intensifica el riesgo de una disputa comercial y ha dividido la opinión de la industria nacional de producción de energía solar.

Los aranceles propuestos para contrarrestar el *dumping* —la práctica de vender un producto o servicio por un valor muy inferior al justo— asciende a más o menos 31 por ciento en el caso de 61 reconocidos proveedores chinos, y aproximadamente a 250 por ciento para otras importaciones de China.

La decisión surge después de un colapso de los precios de componentes solares, ocasionado por la sobrecapacidad de la manufactura global que se dio después de su agresiva expansión, particularmente en China.

La propuesta ha sido muy bien recibida por las empresas que buscan proveer energía solar para uso doméstico o industrial, ya que las hace más competitivas respecto de los combustibles fósiles; sin embargo, implica un enorme sacrificio para los márgenes de los fabricantes de paneles, y complica mucho la competencia para las compañías estadounidenses con altos costos de producción. La decisión tomada por el departamento de comercio de Estados Unidos está sujeta a revisión y deberá ser confirmada en octubre por la U. S. International Trade Commission del país.

El departamento afirmó que, en virtud de la "existencia de circunstancias críticas", instruirá al sistema nacional de aduanas para que comience a exigir depósitos en efectivo o bonos por el valor de las obligaciones en que se incurra por todas las importaciones de celdas solares chinas, con vigencia retroactiva a 90 días.

La acción se deriva de una queja por dumping interpuesta por SolarWorld, empresa alemana que fabrica en Estados Unidos, y por otras seis compañías. ...

La presión sobre los fabricantes de celdas solares ha sido políticamente difícil de manejar para la administración del presidente Barack Obama, quien ha subrayado repetidamente las oportunidades de creación de empleos que ofrece la industria de energía renovable.

### ESENCIA DEL ARTÍCULO

- Estados Unidos ha impuesto un arancel de 31 por ciento sobre las importaciones de paneles solares fabricados por 61 proveedores chinos.
- El departamento de comercio estadounidense afirma que los exportadores chinos incurrieron en prácticas de dumping al reducir el precio de los paneles para el mercado de Estados Unidos.
- Las importaciones chinas de bajo precio han beneficiado a las empresas que instalan paneles solares para uso doméstico, pero han disminuido las utilidades percibidas por los fabricantes estadounidenses de dicho producto.
- La administración Obama ha tenido que afrontar grandes presiones políticas por la exigencia de crear empleos en el sector de energía renovable.



## ANÁLISIS ECONÓMICO

- A medida que el mundo se esfuerza por reemplazar las centrales de producción de energía que emiten bióxido de carbono con fuentes de energía renovable, los paneles solares se han convertido en una opción cada vez más popular y su costo de fabricación se ha reducido.
- Los paneles solares se producen en Estados Unidos, China y muchos otros países.
- En la actualidad, los productores estadounidenses están luchando por competir con los chinos, y han persuadido al gobierno de su país de protegerlos mediante un arancel de 30 por ciento.
- Suponga que, inicialmente, todos los paneles solares instalados en Estados Unidos se fabricaron en el país.
- La figura 1 muestra esta situación. La curva de demanda es  $D_{EU}$  y la curva de oferta es  $O_{EU}$ . El precio mundial ( $PM_0$ ) es de 200 dólares por panel, monto que es igual al precio en Estados Unidos sin comercio internacional. La cantidad demandada de paneles solares es igual que la cantidad ofrecida: 4 000 unidades por semana.
- Conforme las empresas chinas entran al mercado de paneles solares, el precio mundial se reduce a 170 dólares por unidad ( $PM_1$ ).
- Los productores estadounidenses no pueden competir, así que disminuyen su producción a 1 000 unidades por semana. Las unidades instaladas aumentan a 5 000 por semana, así que se importan 4 000.

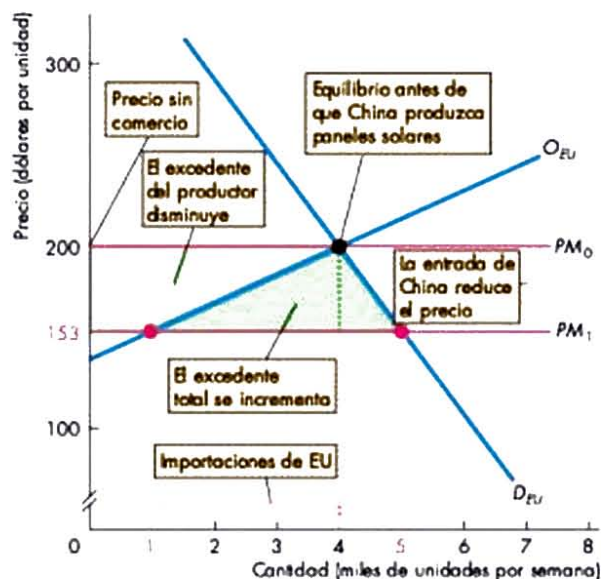


Figura 1 China ingresa al mercado de paneles solares

- Parte del excedente del productor se transfiere al excedente del consumidor, y el excedente total se incrementa (área de color verde oscuro).
- La figura 2 presenta el efecto de un arancel punitivo de 30 por ciento. Un arancel punitivo es aquel que imposibilita por completo la competencia de un productor extranjero.
- Cuando se impone el arancel, el precio en Estados Unidos aumenta a 200 dólares por panel.
- A este precio, la cantidad producida de paneles solares en el país se incrementa en 3 000 unidades por semana, la cantidad instalada disminuye a 1 000 unidades por semana, y las importaciones se erradican por completo.
- Los productores estadounidenses de paneles solares están satisfechos, porque el excedente del productor aumenta (área azul).
- Los consumidores y los instaladores estadounidenses de paneles solares resultan perjudicados; su pérdida es superior a la ganancia que consiguió el excedente del productor. El triángulo gris muestra la pérdida irrecuperable que se crea.
- Como el arancel elimina las importaciones, el gobierno de Estados Unidos no recauda ingreso alguno por su imposición.
- Una situación similar a la que se muestra en la figura 2 está ocurriendo en los mercados de los demás artículos sujetos al arancel punitivo que se mencionaron en el artículo noticioso.

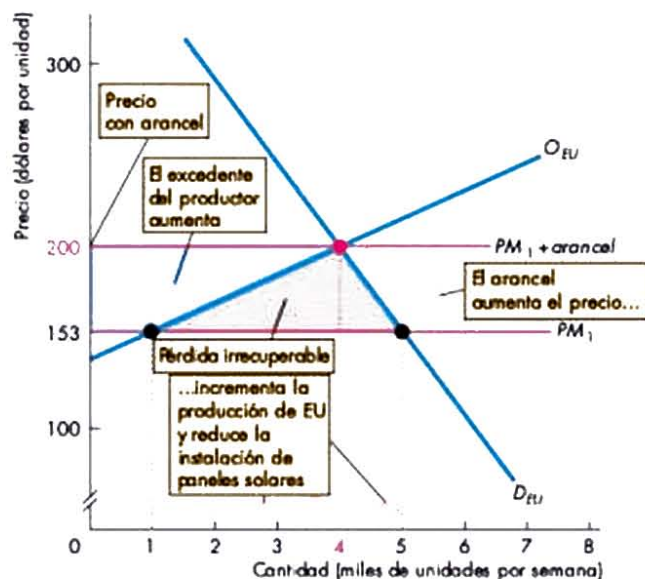


Figura 2 EU impone arancel a las importaciones de paneles solares



## RESUMEN

## Puntos clave

## Cómo funcionan los mercados globales

(pp. 152-154)

- La ventaja comparativa mueve el comercio internacional.
- Si el precio mundial de un bien es inferior a su precio en una nación en particular, 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 del mismo, consumirlo más e importarlo.
- Si el precio mundial de un bien es superior a su precio en una nación en particular, significa que el país tiene una ventaja comparativa en su producción y se beneficia al producir una mayor cantidad del mismo, consumir menos y exportarlo.

Los problemas de práctica 1 a 6 le permiten comprender mejor cómo funcionan los mercados globales.

## Ganadores, perdedores y beneficio neto derivados del comercio (pp. 155-156)

- En comparación con una situación en 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.

Los problemas de práctica 7 y 8 le permiten comprender mejor a quiénes pierden, quiénes ganan y el beneficio neto derivado del comercio.

## Términos clave

Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), 158  
 Agenda de Desarrollo de Doha (Ronda de Doha), 163  
 Arancel, 157

Búsqueda de rentas, 167  
 Cuotas a la importación, 160  
 Dumping, 164  
 Exportaciones, 152  
 Importaciones, 152

Organización Mundial de Comercio (OMC), 163  
 Outsourcing fuera de las fronteras nacionales, 165

## 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 irre recuperable.

Los problemas de práctica 9 a 20 le permiten comprender mejor las restricciones al comercio internacional.

## Caso contra el proteccionismo (pp. 164-167)

- Los argumentos que sostienen que el proteccionismo ayuda a las industrias incipientes a crecer y que contraataca el *dumping* son débiles.
- Los argumentos que afirman que el proteccionismo salvaguarda los empleos, permite competir contra la mano de obra extranjera barata, es necesario para penalizar la laxitud en el cumplimiento de estándares medioambientales, y previene la explotación de las naciones en vías de desarrollo, son imperfectos.
- La subcontratación fuera de las fronteras nacionales es tan sólo una nueva forma de cosechar los beneficios que genera el comercio, y no justifica el proteccionismo.
- Las restricciones al comercio son populares 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 gente. Quienes resultan beneficiados tienen una voz política más fuerte que aquellos que son perjudicados, y es muy costoso identificar y compensar a estos últimos.

El problema de práctica 21 le permite comprender mejor el caso contra el proteccionismo.



## PROBLEMAS Y APLICACIONES DEL PLAN DE ESTUDIOS

**MyEconLab** Trabaje los problemas 1 a 21 en MyEconLab en el plan de estudios del capítulo 7, y obtenga retroalimentación instantánea.

### Cómo funcionan los mercados globales

(Plan de estudios 7.1)

Use la información siguiente para resolver los problemas 1 a 3.

Los vendedores mayoristas de rosas (esto es, las empresas que proveen de flores a las florerías del vecindario para el día de San Valentín) compran y venden rosas en contenedores con capacidad para 120 flores individuales. La tabla presenta la información del mercado mayorista de rosas en el país. El plan de demanda es la demanda de los mayoristas, y el plan de oferta es la oferta de cultivadores de rosas en el país.

Precio (dólares por contenedor)	Cantidad demandada  (millones de contenedores al año)	Cantidad ofrecida
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 llevan a cabo en Aalsmeer, Holanda, a 125 dólares por contenedor.

- Sin comercio internacional, ¿cuál sería el precio de un contenedor de rosas, y cuántos contenedores de rosas por año se comprarían y venderían en el país?
  - Usando el precio que estableció en su respuesta a la pregunta del inciso (a), ¿quién tiene una ventaja comparativa en la producción de rosas, el país del ejemplo o el resto del mundo?
- Si los mayoristas del país compran rosas al precio más bajo posible, ¿qué cantidad de las mismas compran a los cultivadores nacionales y qué cantidad importan?
- Trace una gráfica para ilustrar el mercado mayorista de rosas de este país. Muestre 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.

Emplee el siguiente fragmento noticioso para resolver los problemas 4 y 5.

#### Descubrimiento de yacimiento de petróleo subacuático transforma a Brasil en un gran exportador

Un enorme yacimiento de petróleo subacuático descubierto el año pasado abre la posibilidad de que Brasil se convierta en un exportador de tamaño considerable. Hace 50 años se

instituyó Petrobras como una empresa comercial encargada de importar petróleo para respaldar la creciente economía brasileña. Dos años atrás Brasil alcanzó su largamente anhelado objetivo de lograr la autosuficiencia energética.

Fuente: *International Herald Tribune*,  
11 de enero de 2008.

- Describe la ventaja comparativa de Brasil en la producción de petróleo, y explique por qué su ventaja comparativa se ha modificado.
  - Trace una gráfica para ilustrar el mercado brasileño de petróleo, y explique por qué Brasil fue un importador de dicho combustible hasta hace tan sólo algunos años.
  - Trace una gráfica para ilustrar el mercado brasileño de petróleo, y explique por qué Brasil podría convertirse en un exportador de dicho combustible en el futuro próximo.
- El fin de los bienes chinos de precio bajo**

A principios de la década de 1990, a medida que China emergía como un exportador de importancia, los precios de muchos bienes se desplomaron. Por ejemplo, los precios de la ropa disminuyeron a lo largo de 2007, hasta llegar a su punto más bajo. Pero cuando los costos de mano de obra de China empezaron a elevarse, la producción de ropa se trasladó a otras naciones.

Fuente: *The New York Times*, 21 de octubre de 2011.

- Explique por qué China emergió como un importante exportador de ropa durante 2007.
- Explique por qué están desapareciendo los bienes chinos de bajo precio. Explique por qué China ya no exporta ropa barata.

#### Ganadores, perdedores y beneficio neto derivados del comercio (Plan de estudios 7.2)

- De acuerdo con el fragmento noticioso del problema 6, ¿quiénes resultan beneficiados y quiénes perjudicados por el comercio de bienes que pronostica el artículo?
- Use la información sobre el mercado mayorista de rosas del problema 1 para
  - Explicar quiénes resultan beneficiados y quiénes perjudicados por el comercio internacional de rosas, en comparación con la situación en la cual la gente compra exclusivamente rosas cultivadas en el país.
  - Trace una gráfica para ilustrar las ganancias y las pérdidas generadas por el libre comercio.
  - Calcule el beneficio generado por el comercio internacional.



**Restricciones al comercio internacional**

(Plan de estudios 7.3)

Use el siguiente fragmento noticioso para resolver los problemas 9 y 10.

**Aranceles al acero, aut sabotaje de Bush?**

El presidente Bush dejó de lado sus principios relativos al libre comercio en años pasados, cuando impuso duros aranceles al acero importado como medida para ayudar a las laminadoras de Pennsylvania y West Virginia, aquejadas por toda clase de problemas. Algunos economistas afirman que los aranceles podrían costar más empleos de los que pudieran salvar, dado que generarán un alza en los costos de los fabricantes de automóviles y de otros usuarios del acero.

Fuente: *The Washington Post*, 19 de septiembre de 2003.

9. a. Explique de qué manera la imposición de un elevado arancel al acero importado podría ayudar a los productores estadounidenses de ese bien.
- b. Explique cómo la imposición de un elevado arancel al acero importado podría dañar a los usuarios de ese bien.
10. Trace una gráfica del mercado estadounidense del acero y muestre cómo una imposición de un elevado arancel a las importaciones de acero.
  - i. Ayuda a los productores estadounidenses de acero.
  - ii. Daña a los usuarios estadounidenses de acero.
  - iii. Crea una pérdida irrecuperable.

Emplee la información del mercado mayorista de rosas en Estados Unidos que se dio en el problema 1, para resolver los problemas 11 a 16.

11. Si Estados Unidos impone un arancel de 25 dólares por contenedor a las importaciones de rosas, explique cómo se modifican el precio, la cantidad comprada y la cantidad producida en Estados Unidos, y cómo cambia la cantidad importada.
12. ¿Quiénes resultan beneficiados y quiénes perjudicados por este arancel?
13. Trace una gráfica del mercado estadounidense de rosas para ilustrar las ganancias y las pérdidas derivadas del arancel; identifique en la gráfica las ganancias y las pérdidas, el ingreso recaudado a partir del arancel, y la pérdida irrecuperable que se crea.
14. Si Estados Unidos impone una cuota a la importación de rosas de cinco millones de contenedores, ¿qué ocurre con el precio de las rosas, con la cantidad comprada y con la cantidad producida en Estados Unidos, y qué pasa con la cantidad importada de ese producto?
15. ¿Quiénes son los ganadores y quiénes los perdedores a partir de esta cuota?
16. Trace una gráfica para ilustrar las ganancias y las pérdidas generadas por la cuota a la importación; identifique en la gráfica las ganancias, las pérdidas, la utilidad de los importadores, y la pérdida irrecuperable.

Use el siguiente fragmento noticioso para resolver los problemas 17 y 18.

**Ventas de autos a la alza mientras los precios se tambalean**

La asequibilidad de autos en Australia está en su mejor situación de los últimos 20 años, y ha provocado una oleada

de ventas mientras los precios se tambalean. En 2000, Australia redujo el arancel a 15 por ciento, y el 1 de enero de 2005 lo recortó a 10 por ciento.

Fuente: *Courier Mail*, 26 de febrero de 2005.

17. Explique quiénes resultan beneficiados y quiénes perjudicados por la reducción del arancel a los autos importados.
18. Trace una gráfica para mostrar cómo se modifica el precio de un auto, la cantidad de autos comprados y la cantidad de autos producidos en Australia, así como la cantidad de autos importados a ese país.

Emplee el siguiente fragmento noticioso para resolver los problemas 19 y 20.

**Nueva crisis alimentaria en nuestros platos**

A lo largo del último año el precio del maíz ha aumentado 52 por ciento, el del trigo 40 por ciento, y el del frijol de soya 28 por ciento. Alarmados por el rápido incremento de precios, un buen número de países, entre ellos Rusia y Ucrania, han prohibido las exportaciones de alimentos para asegurarse de poder alimentar primero a sus propios pueblos.

Fuente: *Sydney Morning Herald*, 22 de febrero de 2011.

19. a. ¿Cuáles son los beneficios que obtiene un país al importar alimentos?
- b. ¿Qué costos podrían surgir al depender de los alimentos importados?
20. Si un país restringe las exportaciones de alimentos, ¿qué efecto tiene esta restricción en el precio de alimentos en esa nación, en la cantidad de alimento que produce, en la cantidad de alimento que consume y en la cantidad de alimento que exporta?

**Caso contra el proteccionismo (Plan de estudios 7.4)****21. Fabricante chino de neumáticos rechaza penalización por defectos impuesta por EU**

Los reguladores de Estados Unidos ordenaron el retiro de más de 450 000 neumáticos defectuosos. El productor chino de los mismos descartó las acusaciones e insinuó que el retiro podría ser un esfuerzo de los competidores extranjeros para obstaculizar las exportaciones chinas a Estados Unidos. El cada vez más intenso escrutinio sobre los bienes de fabricación china se ha convertido en fuente de nuevas fricciones comerciales entre Estados Unidos y China, y estimula las preocupaciones de reguladores, empresas y consumidores respecto de los riesgos asociados a muchos productos importados de la nación oriental.

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

- a. ¿Qué implica la información del fragmento noticioso respecto de la ventaja comparativa de Estados Unidos y China en la producción de neumáticos?
- b. ¿La calidad de los productos podría ser un argumento válido en contra del libre comercio?
- c. ¿El argumento de la calidad de los productos contra el libre comercio podría prestarse para que los productores nacionales del bien importado cometieran abusos? ¿De qué manera?



## PROBLEMAS Y APLICACIONES ADICIONALES

MyEconLab Puede resolver estos problemas en MyEconLab si su profesor se lo indica.

### Cómo funcionan los mercados globales

22. Suponga que el precio mundial del azúcar es de 10 centavos de dólar por libra, que Estados Unidos no participa en el comercio internacional, y que el precio de equilibrio del azúcar en ese país es de 20 centavos de dólar 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?
23. Suponga que el precio mundial del acero es de 100 dólares por tonelada, que India no participa en el comercio internacional, y que el precio de equilibrio del acero en India es de 60 dólares 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 comprado por India?
  - ¿India exporta o importa acero? ¿Por qué?
24. Un semiconductor es un componente clave de las computadoras portátiles, los teléfonos celulares y los iPod. La tabla siguiente presenta información respecto del mercado de semiconductores en Estados Unidos.

Precio (dólares por contenedor)	Cantidad demandada (miles de millones de unidades al año)	Cantidad ofrecida
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 dólares por unidad en el mercado mundial.

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

### 25. 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 combustibles biológicos, 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 afecta el cambio en el precio mundial del maíz la cantidad de dicho bien producida en un país pobre en vías de 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 derivados del comercio

26. Trace una gráfica del mercado del maíz en el país pobre en vías de desarrollo del problema 25(b), para mostrar los cambios en el excedente del productor, el excedente del consumidor y la pérdida irrecuperable que surge.

Emplee el siguiente fragmento noticioso para resolver los problemas 27 y 28.

### Corea del Sur se abre de nuevo a las importaciones de carne de EU

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

Fuente: CNN, 29 de mayo de 2008.

- Explique cómo se vieron afectados los productores de carne y los consumidores surcoreanos por la prohibición de importar carne estadounidense a Corea del Sur.
  - 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.
28. a. Suponiendo que Corea del Sur es el único importador de carne estadounidense, explique de qué manera la prohibición impuesta por ese país contra la importación de carne de Estados Unidos afectó a los productores y los 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 29 a 31.

Antes de 1995 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 erradicando gradualmente.

29. Explique cómo ha cambiado el precio que pagan los consumidores estadounidenses por bienes mexicanos y la cantidad de las importaciones de Estados Unidos desde México. ¿Quiénes son los ganadores y quiénes los perdedores en este libre comercio?
30. Explique cómo se han modificado el monto de las exportaciones estadounidenses a México y el ingreso por aranceles que recibe el gobierno de Estados Unidos a partir del comercio con México.
31. Suponga que en 2013 los productores de tomate de Florida solicitan al gobierno estadounidense que imponga una cuota a la 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 32 y 33.

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

32. Explique cómo modificará el arancel sobre los textiles: el precio que pagan los compradores estadounidenses, la cantidad de textiles importados, y la cantidad de textiles producidos en Estados Unidos.
33. Explique cómo cambiarán los beneficios que se obtienen del comercio en Estados Unidos y China. ¿Quiénes ganan y quiénes pierden en Estados Unidos?

Utilice la siguiente información para resolver los problemas 34 y 35.

Habiendo libre comercio entre ambos países, Australia exporta carne a Estados Unidos, pero éste impone una cuota a la importación de dicho producto.

34. 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.
35. Explique quiénes se benefician y quiénes se perjudican en Estados Unidos por la cuota a las importaciones de carne.

**Caso contra el proteccionismo****36. Disyuntivas**

El costo de utilizar aranceles para salvaguardar empleos en sectores poco competitivos es alto; por ejemplo, a los estadounidenses les cuesta 826 000 dólares por año

salvar un empleo en la industria del azúcar; 685 000 dólares por año si el empleo es de la industria de la leche y 263 000 dólares 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 empleos mencionados en el artículo?
- b. Explique por qué esos argumentos son engañosos.
- c. ¿Tiene algún mérito salvaguardar esos empleos?

**La economía en las noticias**

37. Una vez que haya analizado la *Lectura entre líneas* (páginas 168-169), responda las siguientes preguntas.
  - a. ¿Qué acontecimientos han colocado a los productores estadounidenses de paneles solares bajo presión?
  - b. Explique cómo se ven modificados la producción, el consumo y las importaciones, por un arancel impuesto a las importaciones de paneles solares.
  - c. Ilustre la respuesta que dio al inciso (b) con un análisis gráfico apropiado, asumiendo que las importaciones no se han erradicado por completo.
  - d. Explique cómo se ven modificados los excedentes del productor y del consumidor por la imposición de un arancel a la importación de paneles solares.
  - e. Explique las cuatro fuentes de pérdida del excedente del consumidor derivadas de la imposición de un arancel a las importaciones de paneles solares.
  - f. Ilustre la respuesta que dio al inciso (e) con un análisis gráfico apropiado.

**38. Podría incrementarse ayuda a trabajadores despedidos**

La ampliación del programa Asistencia por Ajuste Comercial (TAA, por sus siglas en inglés) podría mejorar la red de seguridad social del siglo XXI, a medida que sus progresos permitan que más industrias aprovechen la mano de obra extranjera de bajo costo, incluso en labores ejecutivas especializadas. Al ofrecer compensaciones especiales a más individuos perjudicados por la globalización, y recaptarlos para realizar trabajos estables desde casa, una ampliación del programa podría comenzar a reducir el resentimiento y la inseguridad generados por la nueva economía.

Fuente: *The Washington Post*, 23 de julio de 2007.

- a. ¿A qué se debe que Estados Unidos participe en el comercio internacional si hacerlo ocasiona que los trabajadores estadounidenses pierdan sus empleos?
- b. Explique de qué manera una ampliación del programa TAA facilitará que Estados Unidos se mueva hacia un comercio internacional más libre.



## Cómo funcionan los mercados

## EL ASOMBROSO MERCADO

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 han visto y se desconocen por completo, 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 muy organizados. Además, los hay muy antiguos y también modernos.

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

*Las caravanas musulmanas salían de Marruecos, cruzaban las montañas Atlas y se dirigían al sur. Tras veinte días de viaje llegaban a las riveras del río Senegal. Ahí, 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 rivera 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 extranjeros 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 salían del campo visual, y el proceso se repetía. A través de esta etiqueta comercial, los marroquíes conseguían oro.*

Entre los mercados modernos y bien organizados están las subastas que se realizan en e-Bay y las que llevan a cabo los gobiernos para adjudicar el espectro aéreo utilizado por las empresas de telefonía celular. Susan Athey, a quien conoceremos en la página siguiente, es una mundialmente renombrada experta 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 una Inglaterra que se transformaba a consecuencia de 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. Para 1884, gracias a leyes más liberales, los Marshall regresaron a Cambridge, donde Alfred fue 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 fue postulada por Alfred Marshall, con la ayuda de Mary Paley Marshall. Publicado en 1890, su tratado monumental, titulado *The Principles of Economics*, se convirtió en el libro de texto sobre economía más utilizado a ambos lados del Atlántico durante casi medio siglo.

*"Las fuerzas con las que hoy que lidiar son... tan numerosas, que lo mejor es considerar sólo algunas a la vez. ...Por lo tanto, 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 sólo tres años y, con sólo 20 de edad, hizo tres especialidades simultáneamente —en economía, matemáticas y ciencias de la computación— en la Duke University; a los 24 años obtuvo su doctorado en filosofía por la Stanford University, y a los 29 fue admitida en los cuerpos docentes de 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 enseñar 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 este premio.

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 venderle 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 dotación de computadoras. Todo esto realmente 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. Cuantos más vendedores ofrezcan productos similares, menores son los precios que pueden alcanzar los compradores. Del mismo modo, cuantos más compradores demanden esos objetos, más altos serán los precios que puedan lograr los vendedores.

\*Lea la entrevista completa a Susan Athey en [MyEconLab](#).

Un detalle importante respecto de los mercados de subastas es que deben lograr un buen equilibrio entre vendedores y compradores, para que ambos encuentren más rentable hacer transacciones en él que utilizando algún otro mecanismo. Desde la perspectiva del vendedor, entre más licitadores haya, mayor será la demanda y más altos los precios. Y, desde el punto de vista del comprador, entre 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 compensación del mercado, y que los elementos 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.