



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL POLITÉCNICA
"ANTONIO JOSÉ DE SUCRE"
VICE-RECTORADO PUERTO ORDAZ
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
CÁTEDRA: INGENIERÍA FINANCIERA
GRUPO NÚMERO 7



LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

PROFESOR:

MSc. ING. IVÁN TURMERO

INTEGRANTES:

BETTONI MARIA

LARA PAOLA

LÓPEZ MICHELLE

RUIZ ISABEL

ZABALA RUBÉN



Puerto Ordaz, 03 julio de 2015

INTRODUCCIÓN

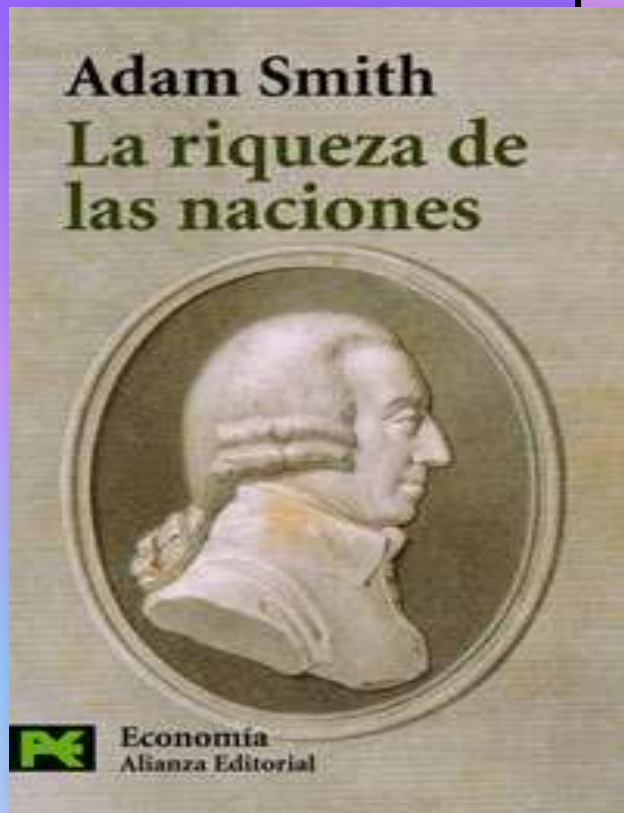


COMERCIO INTERNACIONAL

Es el intercambio de bienes y servicios entre dos o más países o regiones económicas. Esta práctica permite a través del librecambio, aumentar el bienestar de los países. Aquellas naciones que no quieran entrar en el libre juego del intercambio no se beneficiaran de éste, pero prácticamente no perjudicaría a las demás, o lo harán de un modo insignificante



INTRODUCCIÓN

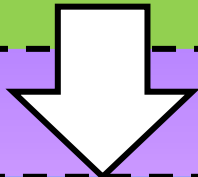


Desde la publicación del libro 'La Riqueza de las naciones' en 1776 por Adam Smith, ningún académico ha contradicho la tesis de la división del trabajo y el libre cambio que constituye un mejor modo de alcanzar un máximo bienestar, llevando el razonamiento de este al ámbito internacional, David Ricardo primero y John Stuart Mill, formularon lo que se conoce como la teoría clásica del comercio internacional, la cual iba en contra de las prácticas mercantilistas y cualquier medida que impidiera la generalización de los bienes a todas las naciones.

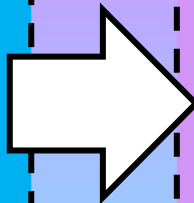
INTRODUCCIÓN



A finales de los años 70 y principios de los 80, aparecen las primeras elaboraciones teóricas fundadas debido a la existencia de fallos de mercado que empezaron a contradecir los intercambios internacionales, que se fundamentan en la ventaja comparativa y cualquier circunstancia del libre comercio, y en especial la no intervención en la economía que no podría ser la práctica óptima. La nueva forma de estudiar la economía internacional se refiere a dos cuestiones. Por qué se comercia y como debe ser la política según nuevas explicaciones.



El comercio de los bienes que incorporan alta tecnología es más difícil de ser explicado por estas nuevas teorías, donde las barreras de entrada a la industria juegan un papel importante a la hora de configurar la estructura del mercado; sin embargo en todos los sectores aparecen nuevas ganancias derivadas del comercio, debido a la diferenciación del producto.



La respuesta a ¿cómo debe ser la política comercial? es más compleja. Por una parte el libre cambio podría seguir siendo la acción óptima del gobierno ya que, las ganancias del comercio aumentan al introducir los rendimientos crecientes de escala y la diferenciación del producto. Pero por otro lado surge, debido a la imperfección de los mercados, un incentivo para los gobiernos para llevar a cabo una política comercial estratégica que beneficie a la nación que la practique al permitir “crear” una ventaja comparativa allí donde en principio no la había.

INTRODUCCIÓN



El comercio ha vuelto necesaria la consideración de la dimensión internacional de problemas siempre considerados como puramente internos.

El carácter cambiante del comercio, que se aleja del comercio basado en la simple ventaja comparativa y se acerca a aquel que se basa en un conjunto de factores más complejo, ha requerido una reconsideración de los argumentos tradicionales acerca de la política comercial.

El reciente refinamiento de los economistas ha logrado que los practicantes abandonen algunos de sus supuestos simplificadores, tradicionales pero cada vez más insostenible.



CAPÍTULO I

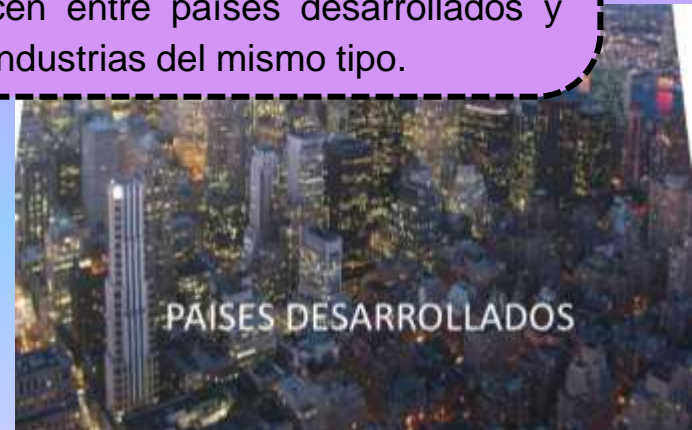
UNA PRIMERA APROXIMACIÓN

Las nuevas teorías parten desde la existencia de múltiples fallas en el mercado, que exigen volver a analizar los patrones que dominan el comercio internacional a las puertas del siglo XXI, y volver a considerar la acción que debe llevar a cabo el Estado.

Según la teoría neoclásica, un país que cuente con mano de obra abundante y poco capital exportará alimentos e importará manufacturas de otra nación con capital abundante y trabajo escaso.



Al analizar la realidad se dan cuenta que los patrones de comercio no se cumplen. En vez de existir un comercio inter-industrial, la realidad es que los intercambios internacionales se producen entre países desarrollados y entre industrias del mismo tipo.



CAPÍTULO I

UNA PRIMERA APROXIMACIÓN

Las nuevas teorías señalan que:

La teoría de la ventaja comparativa es una idea poderosa para explicar el comercio, pero no es suficiente.

No se puede basar una política comercial en las acciones que se derivan de un modelo económico excesivamente simplista, no por el hecho de que sean simples, sino porque pueden estar llevando a conclusiones erróneas, y lo que es más grave, que estén justificando políticas comerciales incorrectas.

Gracias a los nuevos conocimientos, herramientas y experiencia, se es capaz de ampliar el campo de análisis de los modelos económicos, de intentar modernizar la competencia imperfecta; en definitiva, de hacer avanzar la ciencia económica en ciertos campos.

CAPÍTULO I

UNA PRIMERA APROXIMACIÓN

Algunas de las ideas que aporta la nueva teoría del comercio internacional de modo introductorio y no analítico

Cuando la forma imperfecta de competencia tiende a desaparecer, los productos como la materia prima o alimentos no elaborados, se intercambian en mercados casi-competitivos y en los que rige un precio internacional, prácticamente todos los demás productos se intercambian en mercados donde existe algún tipo de poder de mercado.

Las nuevas teorías del comercio internacional se refieren al modo en que la política comercial puede modificar el juego estratégico en el que sus empresas se ven envueltas, de modo que puedan tener ventajas para apropiarse de una mayor parte de los beneficios que están en juego.



CAPÍTULO I

UNA PRIMERA APROXIMACIÓN

No es fácil medir el valor de las externalidades que genera una innovación para el resto de la economía, luego no es fácil precisar qué cuantía de la investigación debe subsidiarse. Incluso podría sugerirse que en realidad la acción óptima podría ser que otras naciones realicen la investigación para copiar después sus productos. El problema radica en que la externalidad se produce en el mercado nacional pero tiene consecuencias internacionales, por lo que podría ocurrir que una acción gubernamental que intentara igualar el coste marginal social al privado para aumentar el bienestar nacional, finalmente redujera el bienestar mundial al modificar el libre juego del mercado en el comercio internacional.

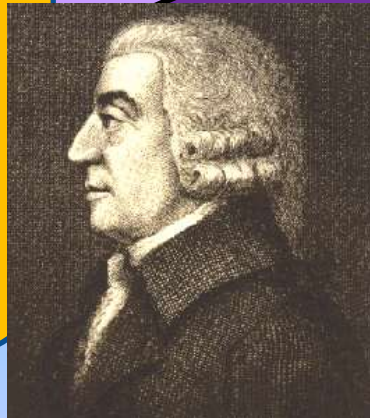


CAPÍTULO II

LA TEORÍA NEOCLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

EVOLUCIÓN DE LAS TEORÍAS CLÁSICA Y NEOCLÁSICA DE LOS VALORES INTERNACIONALES

Adam Smith presentó las ventajas del librecambio en *La riqueza de las naciones* (1776), pero no dijo que las mercancías se producirían donde los costos fuesen menores.



Le correspondió a Ricardo introducir el concepto de ventaja comparativa. Explicó, como, aunque un país tenga ventaja absoluta le convendrá importar aquel bien cuya producción sea menos eficiente y exportar aquel bien cuya producción sea más eficiente.

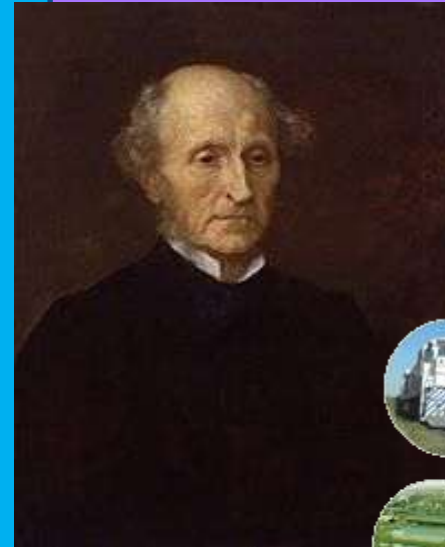


CAPÍTULO II

LA TEORÍA NEOCLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

EVOLUCIÓN DE LAS TEORÍAS CLÁSICA Y NEOCLÁSICA DE LOS VALORES INTERNACIONALES

Mill incluye el análisis del comercio internacional, basado en costos comparativos, como un caso de análisis general de la demanda recíproca, cuyo centro es la ecuación de demanda internacional. La conclusión más importante que se extrae del análisis de Mill sobre los valores internacionales es que la proposición del comercio es beneficioso, es incondicional. Por lo tanto no es indispensable que un país sea competitivo para beneficiarse del comercio internacional. De este modo queda configurada la llamada teoría clásica de los valores internacionales.



CAPÍTULO II

LA TEORÍA NEOCLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

EVOLUCIÓN DE LAS TEORÍAS CLÁSICA Y NEOCLÁSICA DE LOS VALORES INTERNACIONALES

Para el siglo XX, con la obra de B. Ohlin “Comercio interregional e internacional”, de 1933, se produce un avance significativo en la teoría del comercio internacional. Entra en juego una “nueva” explicación que viene a complementar a la teoría de la ventaja comparativa para dar lugar a la teoría tradicional o neoclásica del comercio: la teoría de la proporciones factoriales o modelo Heckscher-Ohlin. Según esta teoría, los países tienden a importar bienes que son intensivos en los factores en los que tienen oferta escasa y a exportar aquellos intensivos en los factores de los que tienen oferta abundante.

Heckscher - Ohlin's Theory



Eli Heckscher



Bertil Ohlin

CAPÍTULO II

LA TEORÍA NEOCLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Para que las conclusiones de la teoría sean válidas es necesario que se cumplan una serie de restricciones que se derivan de algunas de las conclusiones de las nuevas teorías del comercio. Estas son:



Existen dos países, dos bienes y dos factores productivos (trabajo y capital).



Los bienes son perfectamente móviles entre los países (no hay costes de transporte ni impedimentos al libre comercio), mientras que los factores se mueven libremente entre las dos industrias dentro de cada país, pero no pueden desplazarse de un país a otro.

CAPÍTULO II

LA TEORÍA NEOCLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL



Existe competencia perfecta en los mercados de bienes y factores, que se vacían completamente a los precios de equilibrio



Las funciones de producción de ambos países son iguales y presentan rendimientos constantes de escala y productos marginales decrecientes para ambos factores.



Tanto la tecnología disponible por ambos países para producir ambos bienes como sus avances se incorporan de modo instantáneo a los procesos productivos sin coste alguno.



Las preferencias de los agentes son idénticas en ambos países.

CAPÍTULO II

LA TEORÍA NEOCLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A modo de síntesis de la teoría neoclásica, se puede decir que ésta entiende el comercio internacional como un juego en el que todos ganan, y no una lucha en la que hay vencedores y vencidos. Naturalmente las naciones competirán por conquistar nuevos mercados para vender en ellos sus productos, pero ver el comercio internacional como una guerra en la que hay que proteger los mercados y vencer al enemigo (las otras naciones), según la teoría tradicional del comercio internacional, un error.

Esta teoría supone un desarrollo que supera a la de la ventaja comparativa, pero no representa una modificación radical de los principios de Ricardo y Mill. Las causas que explican el comercio siguen siendo las mismas (los países son diferentes y sus producciones se complementan entre sí) pero el nuevo modelo aporta una solidez, que se convirtió en doctrina absolutamente dominante en el campo de la teoría económica.



CAPÍTULO III

LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL



La teoría neoclásica del comercio internacional explica todos aquellos aspectos de ventajas comparativas, los países comercializarán con los productos con los que cuales tengan una ventaja comparativa, complementándose con los demás países y así sacar provecho de sus diferencias.

La nueva teoría pronostica que los países más desarrollados exportarán manufacturas e importarán productos no elaborados, mientras que los países en vías de desarrollo importarán manufactura y exportarán productos no elaborados



CAPÍTULO III

LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El proceso de intercambio trae beneficios a nivel mundial debido a que este se ve como un método indirecto de producción, puesto que cuando se exporta un bien, representa una producción indirecta, la cual es menos costosa que la producción directa.

El comercio intraindustrial es muy usado en las Naciones Europeas y aumentó en gran manera a raíz de la unión de aduanas.

El comercio debería ser interindustrial y no intraindustrial que es como se usa muy comúnmente.



intra



inter



CAPÍTULO III

LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La importancia de los intercambios para el caso de EE.UU. mostrando el índice comercio intraindustrial/comercio total para distintas industrias.

ÍNDICES DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL PARA INDUSTRIAS ESTADOUNIDENSES, 1989

Equipamiento de generación de energía	0.99
Maquinaria de oficina	0.98
Maquinaria eléctrica	0.89
Productos químicos inorgánicos	0.88
Productos químicos orgánicos	0.81
Medicinas y productos farmacéuticos	0.73
Equipamiento de telecomunicaciones	0.53
Vehículos de carretera	0.53
Hierro y acero	0.48
Vestidos y accesorios	0.15
Calzados	0.00



Los productos más satisfactorios son aquellos bienes que tienen más índice de importación y exportación simultáneamente por aquellas economías desarrolladas.



CAPÍTULO III

LA TEORÍA TRADICIONAL, EL BIENESTAR Y LA POLÍTICA COMERCIAL



El intercambio internacional representa una mejora a nivel mundial en cuanto al bienestar, debido a que este permite que los bienes que se demandan en un país, que son parte de las funciones de utilidad de los ciudadanos, puedan llegar a sus manos, si éste no existiese el bienestar sería menor puesto que ningún país satisface completamente la demanda de bienes de sus ciudadanos, en especial en las economías desarrolladas



CAPÍTULO III

LA TEORÍA TRADICIONAL, EL BIENESTAR Y LA POLÍTICA COMERCIAL

En una industria que funciona en competencia perfecta el precio se igualará al costo marginal, no hay beneficios extraordinarios a largo plazo, solo contables.



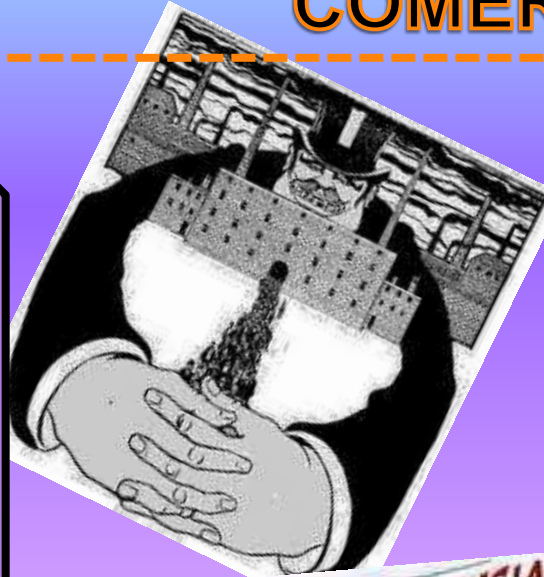
En competencia imperfecta las empresas subirán sus precios de modo que igualen el ingreso marginal al costo marginal



CAPÍTULO III

LA TEORÍA TRADICIONAL, EL BIENESTAR Y LA POLÍTICA COMERCIAL

Existen diversos tipos de mercados, que están a medio camino de los descritos. Son mercados de competencia imperfecta y se unen también los tipos de oligopolio y los de competencia monopolística. Estos mercados son difíciles de modelar, por lo tanto esto representa un problema para los economistas, y por ende la teoría economista les da la espalda.



CAPÍTULO III

LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

Es aquella política que implementa el gobierno mediante la intervención y regulación y que va destinada a modificar la interacción estratégica que se produce en determinados sectores entre empresas nacionales y extranjeras en el ámbito internacional. Se intenta favorecer a las empresas frente a sus rivales, mediante el instrumento de la política industrial. La política industrial activa se justifica debido a las imperfecciones de los mercados.



CAPÍTULO III

EL ARGUMENTO DE LOS SUBSIDIOS QUE DESPLAZAN BENEFICIOS

Hay industrias que poseen beneficios extraordinarios, en el caso de muchos países, empresas nacionales que compiten con otras, para hacerse el mercado mundial, y luchan por tener la mayor cantidad de beneficios que están en juego.



La mayor parte de estas industrias es oligopólica, se comparan de modo estratégico, debido a que sus acciones condicionan el comportamiento de los rivales estratégicos.



CAPÍTULO III

EL ARGUMENTO DE LOS SUBSIDIOS QUE DESPLAZAN BENEFICIOS

La teoría tradicional y la nueva se diferencian en que la tradicional no considera imperfecciones de los mercados, y la renta que se genera es muy pequeña y no es importante quien se apropie de ella. Por otra parte, si la renta es muy grande entonces comienza a ser más importante quien pueda apropiarse de ella.

Estructura oligopolística, lo cual implica altas tasas de beneficios

Economías de escala

Importancia del aprendizaje e innovación

Hay sectores más valiosos que otros, debido a:



CAPÍTULO III

EL ARGUMENTO DE LOS SUBSIDIOS QUE DESPLAZAN BENEFICIOS

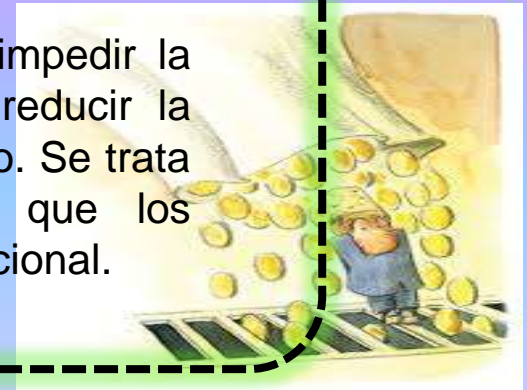
El gobierno protege a la industria naciente, durante cierto tiempo con el fin de colocarla en igual condición para competir



El gobierno cambia de estrategias dependiendo de cómo se desenvuelvan las empresas por medios de subsidios para la exportación

SUBSIDIOS

Los subsidios varían con la finalidad de impedir la entrada a otros competidores o incluso reducir la producción que se encuentra en el mercado. Se trata de una ventaja competitiva debido a que los beneficios se dan a favor de la empresa nacional.



CAPÍTULO III

POSIBLES REPRESALIAS: UN DILEMA DEL PRISIONERO

Es importante saber como resolver el juego estratégico de los gobiernos nacionales. Teniendo en cuenta dos naciones de igual peso económico, y dos empresas que tienen condiciones de duopolio por los mercados mundiales se puede pensar en tres opciones:

Un país protege su mercado interno, apoyando a la empresa nacional en canto a subsidios en los mercados de exportación, el otro no interviene en lo absoluto.

No se puede sacar provecho de los mercados de exportación debido a que cada país protege su mercado nacional.

Los países no intervienen ni para proteger, ni para potenciar a la empresa localizada en su interior.



CAPÍTULO III

EL ARGUMENTO DE LAS EXTERNALIDADES

Existe otro argumento que tiene bastante influencia a favor de la nombrada política industrial activa y estas son las externalidades tecnológicas.

La existencia de externalidades transgrede el primer teorema fundamental de la economía del bienestar, según el cual todo equilibrio competitivo es eficiente en el sentido de Pareto. Según la teoría del equilibrio general, el mecanismo del mercado permite conseguir situaciones óptimas en el sentido de Pareto porque consumidores y productores maximizan sus utilidades y beneficios respectivamente.

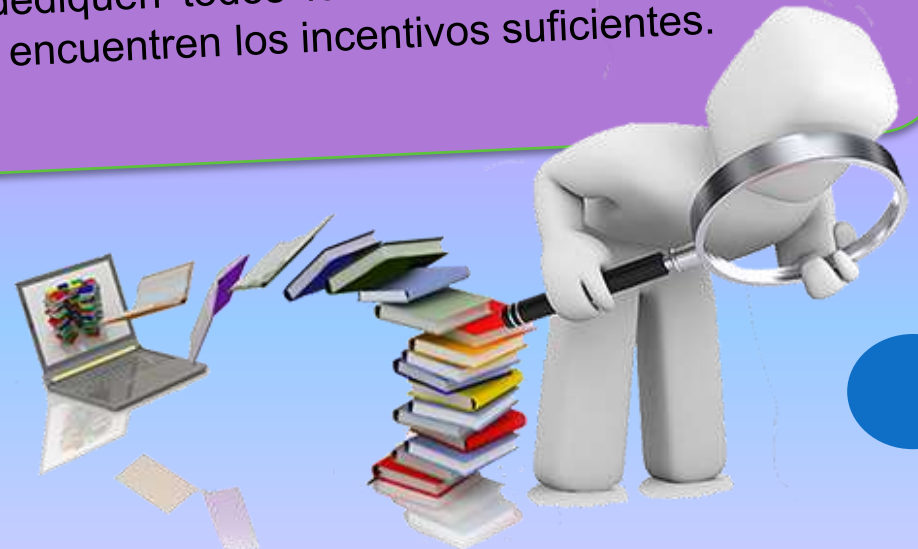


CAPÍTULO III

EL ARGUMENTO DE LAS EXTERNALIDADES

La investigación de nuevas tecnologías que se realiza en algunas industrias como la electrónica, la informática o la aeroespacial se ve filtrada al resto de la sociedad: donde el beneficio marginal social supera al beneficio marginal privado. Los sistemas de protección de invenciones o descubrimientos, como las patentes, no son todo lo efectivos que deberían y no es inusual que en este tipo de industrias los diferentes competidores estudien los nuevos productos de sus rivales y los copien en cierta medida.

Por lo tanto puede ocurrir que las empresas, al percibir que no pueden apropiarse de la totalidad de los rendimientos que se obtienen de una costosa investigación en alta tecnología (que incluso puede llevarlas a tener pérdidas durante el periodo de tiempo inicial) y que otras empresas pueden usar esas investigaciones a su conveniencia, no dediquen todos los recursos que sería óptimo dedicar a la generación de conocimientos porque no encuentren los incentivos suficientes.



CAPÍTULO III

EL ARGUMENTO DE LAS EXTERNALIDADES

El estado podría incentivar a las empresas y alentarlas con relación a las actividades que generan conocimiento, realizando una política industrial que favorezca a estas empresas.

Incentivar

En el sector de la economía internacional debemos añadir nuevas consideraciones. Las industrias que hemos clasificado como de alta tecnología suelen ser precisamente aquellas que compiten en los mercados mundiales en situaciones de oligopolio o competencia monopolística.

Por otra parte, las economías externas positivas aumentan conforme se origina la concentración industrial de diversas empresas de un sector en un lugar determinado.



CAPÍTULO III

¿CUÁLES SON LOS SECTORES ESTRATÉGICOS?

Instintivamente es muy razonable que existan más de un sector estratégico tanto en el corto como en el mediano y largo plazo, periodo de tiempo en el cual la competencia no admite ninguna disminución de ningún beneficio extraordinario para todas aquellas empresas que los tienen.

La justificación para una política comercial estratégica se encuentra en los desperfectos o imperfección de los mercados, que permite a algunos sectores obtener beneficios extraordinarios durante un periodo de tiempo considerable gracias a las barreras de entrada. Por lo tanto podemos pensar que resulta necesario, para que el subsidio a una industria tenga los resultados deseados, que los beneficios extraordinarios esperados merced al subsidio superen su cuantía total.

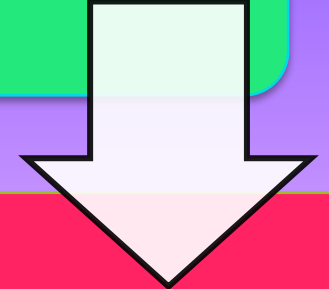


CAPÍTULO III

¿CUÁLES SON LOS SECTORES ESTRATÉGICOS?



Hay otro factor que se debe tener en cuenta en el análisis: cómo se comportarán los trabajadores de la industria subsidiada. En principio, si el subsidio logra desarrollar el empleo en la industria nacional porque aumentan sus ventas al reducirse las de su rival extranjero, habrá un aumento del bienestar nacional.



Pero si el subsidio produce un aumento salarial en vez de un aumento de empleo, estarían aumentando también los costes marginales de la industria nacional, con lo cual ésta podría tornarse menos competitiva respecto de sus rivales extranjeros, con lo que cada unidad monetaria gastada en el subsidio sería menos efectiva.



CAPÍTULO IV

ALGUNOS APUNTES DE LA TEORÍA DE LA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

Tanto las nuevas explicaciones del comercio sustentadas en los desperfectos de los mercados como las nuevas justificaciones del proteccionismo en general y de la política comercial estratégica en particular están basadas en los desarrollos recientes de la teoría de la organización industrial.

**DES
PER
FEC
TOS**



Existen sectores estratégicos que generalmente son apoyados por una política industrial activa, los cuales presentan, entre otras características, barreras de entrada.



CAPÍTULO IV



BARRERAS DE ENTRADA

Las barreras a la entrada son uno de los requisitos imprescindibles para considerar un sector como estratégico.



La inexistencia de estas barreras es una de las circunstancias para que se dé competencia perfecta; si existen nos encontramos presentes ante un mercado imperfectamente competitivo en el que habrá beneficios extraordinarios, con lo que el gobierno podrá tener incentivos para realizar una política industrial activa que intente desplazar beneficios hacia las empresas nacionales.



CAPÍTULO IV



BARRERAS DE ENTRADA

Pero, ¿qué significa que haya barreras de entrada? El problema al que se enfrenta la economía teórica es que no ha sabido concertar una definición sobre qué son éstas exactamente.

El análisis pionero en esta materia corresponde a Bain, que exponía las barreras de entrada como aquello que permite a las empresas establecidas lograr beneficios extraordinarios aumentando el precio por encima del nivel competitivo sin promover a nuevas a empresas a entrar en el sector.

Bain señalaba que hay cuatro factores que no permiten la eliminación de los beneficios, y que por lo tanto, perpetúan los desperfectos del mercado.



CAPÍTULO IV



BARRERAS DE ENTRADA

La presencia de economías de escala es, además de la pieza clave que explica el comercio intraindustrial, uno de los elementos decisivos que configuran los mercados oligopólicos.

Las ventajas absolutas de costes y las necesidades iniciales de capital hacen referencia a formas de producción de una empresa provenientes del aprendizaje mediante la experiencia o a patentes obtenidas por medio de la investigación a las que no pueden tener acceso (o tenerlo a un coste muy alto) los potenciales competidores de la empresa ya instalada que se plantean entrar.

Podemos diferenciar entre dos tipos de barreras de entrada: las que salen de modo natural (el monopolio natural es el más claro ejemplo) y las que aparecen como resultado de acciones estratégicas, ya sea por parte de las empresas instaladas o por actuaciones gubernamentales. Nos ocuparemos enseguida de ambas situaciones, pero antes veamos en un modelo concreto por qué son tan vitales estas barreras para evitar la competencia.

CAPÍTULO IV

BARRERAS DE ENTRADA

MODELO DEL PRECIO LÍMITE

El modelo de precio limite se encarga de mostrarnos el poder con el que cuenta una empresa ya instalada para poder de alguna manera impedir o disuadir a que sus competidores entre a ese mercado.



CAPÍTULO IV

ECONOMÍAS DE ESCALA

El hecho de que existan estos rendimientos crecientes a escala resulta ser muy importante para el análisis del comercio internacional, Esto viene dado por dos motivos fundamentales el primero es que son la causa primordial de la existencia del comercio intraindustrial y la segunda es que son verdaderos causantes de barreras de entrada.

Las economías de escala como determinantes del patrón de comer:

Según el modelo neoclásico, si tenemos dos países, uno con abundancia de capital y otro con abundancia de trabajo, y si ambos presentan rendimientos constantes y funcionan en competencia perfecta, donde tan sólo existe comercio interindustrial, es decir, el país capital abundante exporta únicamente manufacturas e importa únicamente alimentos

Las economías de escala como causa de barreras de entrada:

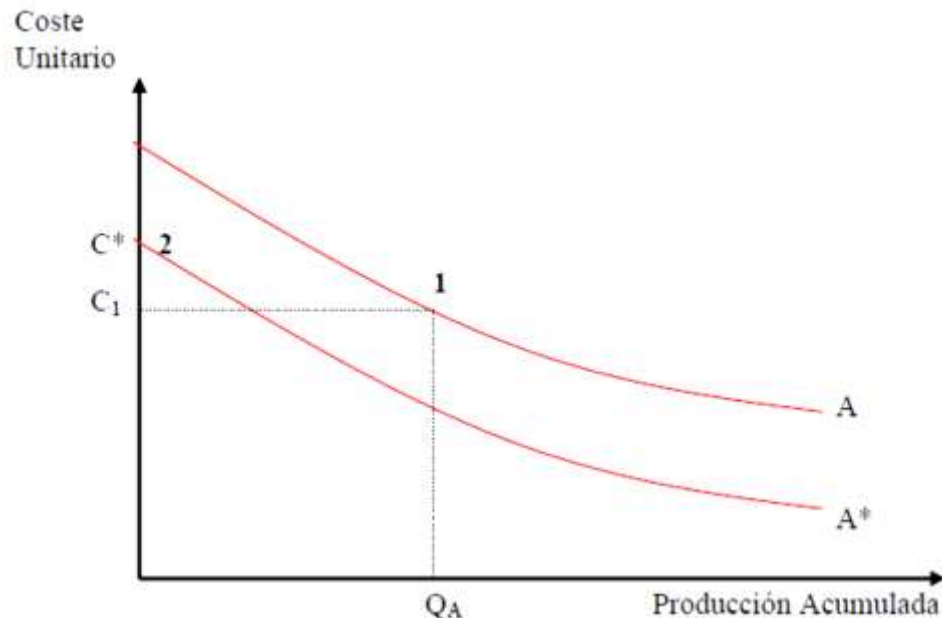
La concentración industrial, los procesos de fusiones y adquisiciones o el rápido aumento de la producción por parte de una empresa en sus primeros años de vida incluso incurriendo en pérdidas, son fenómenos que suelen responder a motivos estratégicos de las empresas para aprovechar las economías de escala

CAPÍTULO IV

CURVAS DE APRENDIZAJE

curvas de aprendizaje, hacen referencia al aumento de la productividad que se produce a través de la experiencia acumulada. Cuando una empresa crea un producto al pasar el tiempo lo va perfeccionando. Lo que sucede es que el coste esperado de la producción para los periodos futuros pasa a ser función de las cantidades producidas en los períodos pasados

GRÁFICA 3: LA CURVA DE APRENDIZAJE



La curva de aprendizaje A es la de un país que cuenta con cierta experiencia acumulada en la producción de un bien, mientras que la A* corresponde a otro país que todavía no ha empezado a producir. pero que puede hacerlo con menores costes. Siempre que el país fundador cuente con una ventaja lo suficientemente grande, la experiencia acumulada significa una barrera de entrada para el otro país, incluso aunque sus costes sean menores.

CAPÍTULO IV

LA INVERSIÓN EN I+D

La inversión en I+D resulta esencial para el ampliación del bienestar de los consumidores y para la mejora del sistema capitalista porque es inevitable aumentar la productividad, disminuir costes e idear nuevos productos continuamente para que el sistema pueda sostenerse. Pero no resulta tan claro el carácter de bien público o privado de los distintas etapas de la investigación

resulta indispensable que el estado apoye inversiones en mercados con un gran potencial de crecimiento, pero cuyas inversiones están sometidas a grandes riesgos que las empresas por sí mismas no están dispuestas a asumir. Estos riesgos se derivan tanto de la posibilidad de fracaso de algunas inversiones como de la imposibilidad para las empresas de apropiarse de todos los beneficios de dichas inversiones debido a la ineficacia de los sistemas de patentes



CAPÍTULO V

EL MODELO DE BRANDER Y SPENCER

Es, un modelo económico sobre el comercio internacional, éste ilustra una situación donde, bajo ciertos supuestos, un gobierno puede auxiliar a las empresas domésticas o nacional para ayudarlas frente a la competencia de productores extranjeros y, al hacerlo, aumentar el bienestar nacional.



CAPÍTULO V

ENFOQUE DE TEORÍA DE JUEGOS

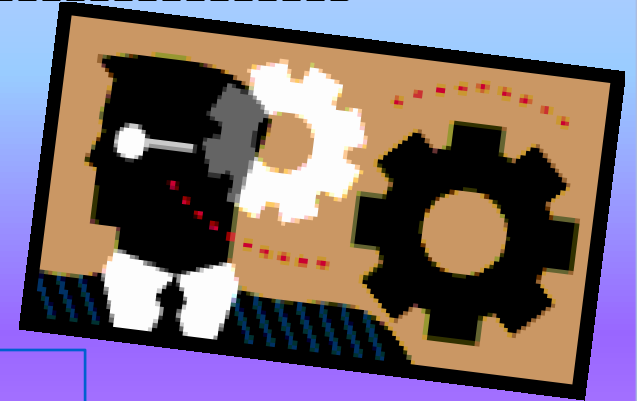
Suponiendo una industria de duopolio mundial, donde operan una empresa nacional (empresa B) y otra extranjera (empresa A). Al existir un mercado imperfectamente competitivo en esta industria habrá beneficios extraordinarios, es decir, los beneficios que se pueden lograr en ella están por encima de los que se obtendrían en cualquier otra inversión posible, para un mismo nivel de riesgo. Las empresas intentarán hacerse con la mayor porción posible de beneficios. Habrá una competencia internacional para capturarlos. Imaginando también que ambas empresas venden sus productos en un tercer mercado que no es ni la nación A ni la B (dónde se localizan las empresas A y B respectivamente).



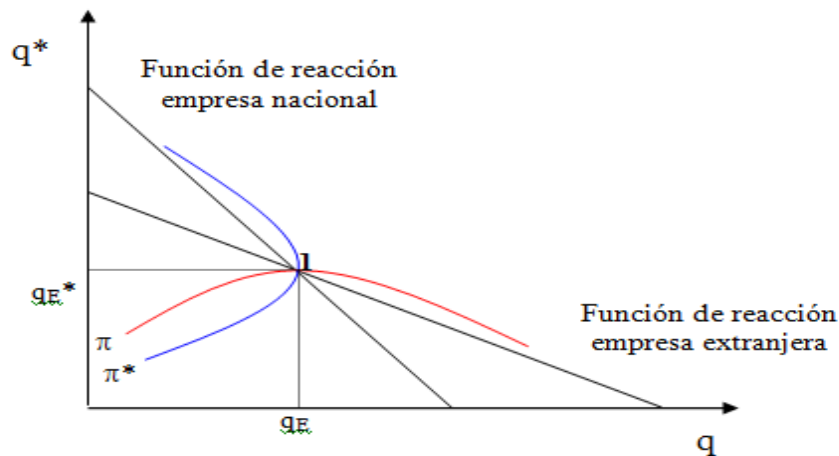
CAPÍTULO V

ENFOQUE GRÁFICO

Brander y Spencer suponen que las empresas se comportan según el modelo de Cournot. Según este modelo las empresas se comportan de modo no cooperativo y fijan la cantidad producida que maximiza sus beneficios haciendo un supuesto sobre cuánto producirá su rival y dejando que los precios se ajusten posteriormente.



GRÁFICA 4: EL EQUILIBRIO DE COURNOT



La gráfica 4 ilustra esta situación. Las dos empresas alcanzan el equilibrio Nash-Cournot en el punto 1 (donde las producciones respectivas son q_E^* y q_E), en el cual ninguna tiene incentivos para aumentar o reducir su producción porque ambas alcanzan su mejor curva isobeneficio posible: π para la empresa nacional y π^* para la extranjera.

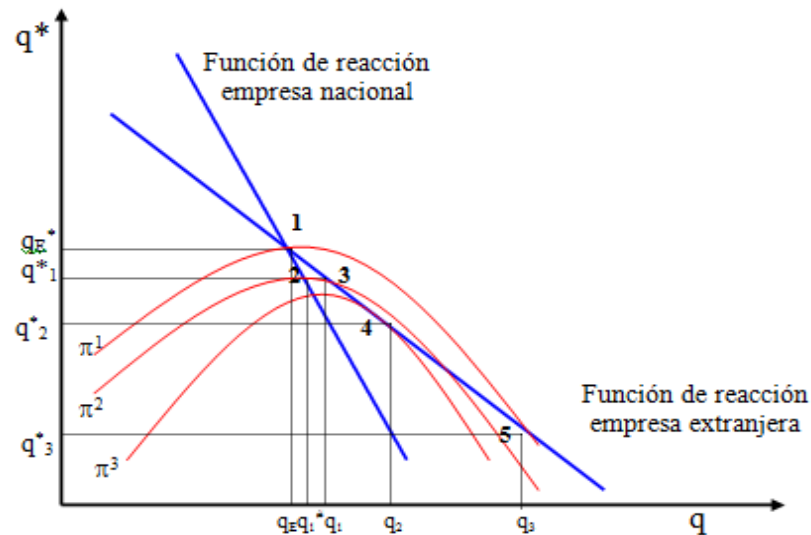
CAPÍTULO V

ENFOQUE GRÁFICO

Ambas podrían alcanzar una situación mejor de modo conjunto si pactaran para comportarse como un monopolio, reduciendo la cantidad total producida y aumentando su precio. Pero como que se comportan de modo no cooperativo cada empresa toma la producción de la otra como dada, por lo que el equilibrio del punto 1 es estable.



GRÁFICA 5



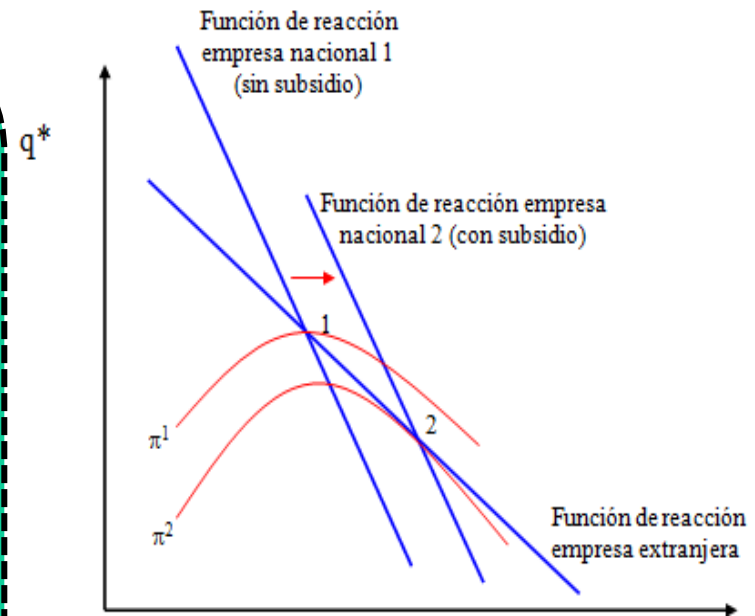
En el punto 1 se intersectan las funciones de reacción de ambas empresas, siendo q_E^* y q_E^* las exportaciones respectivas. La empresa nacional podría mejorar si lograra exportar más de q_E . Supongamos que la empresa nacional pudiera exportar q_1 . En este caso la respuesta óptima de la empresa extranjera, según nos indica su función de reacción, sería vender q^*1 , que corresponde al punto 3 de la gráfica.

CAPÍTULO V

ENFOQUE GRÁFICO

El problema radica en que un simple anuncio de la empresa nacional de que va a elevar su producción hasta q_1 no sería creíble porque la empresa extranjera sabe que si produce q^*_1 la respuesta óptima de la empresa nacional sería producir q_1 #, pero no q_1 , porque en el punto 2 sus beneficios son máximos dado el nivel de producción q^*_1 de la empresa extranjera. Por lo tanto sin algún efecto adicional, el anuncio de la empresa nacional de que va a producir q_1 no sería creíble. El punto 2 no es un equilibrio. El único equilibrio en esta situación es el punto 1.

GRAFICA 6: EL EFECTO DEL SUBSIDIO A LA EMPRESA NACIONAL



CAPÍTULO V

ENFOQUE GRÁFICO

Brander y Spencer sencillamente intentaron explicar mediante la formalización un hecho evidente: que los gobiernos realizan una política industrial activa y ayudan a sus empresas y parecen haber demostrado que, dada una estructura de mercado y dadas unas preferencias de empresas y gobiernos puede ser perfectamente racional promover las exportaciones y la investigación y desarrollo, independientemente de que se esté de acuerdo con el intervencionismo estatal en la economía o con las implicaciones políticas que pueden desprenderse de este tipo de acciones.



CAPÍTULO VI

CRÍTICAS A LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

Los economistas que formulan las críticas que vamos a señalar a continuación admiten que los mercados son imperfectamente competitivos, que existen economías de escala e importantes externalidades en la producción de ciertos bienes, y por lo tanto admiten la validez de las nuevas explicaciones del comercio internacional que van más allá de la teoría de la ventaja comparativa, pero afirman que no por ello el laissez faire ha dejado de ser la política comercial óptima, al menos como una regla de comportamiento aconsejable en términos generales.

Estas críticas se pueden agrupar en dos grandes categorías: las que parten de la falta de robustez del argumento teórico en que se basan y las que se derivan de las dificultades de aplicarlas en el campo práctico de la política comercial.

CAPÍTULO VI

CRÍTICAS A LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

1. CRÍTICAS QUE SURGEN AL RELAJAR LOS SUPUESTOS DEL MODELO BRANDER-SPENCER



a) Las empresas siguen el modelo de competencia de Bertrand y no el de Cournot.

Uno de los supuestos clave en el modelo de Brander y Spencer es que las empresas que compiten en un mercado duopolio se comportan según el modelo de Cournot: la situación de equilibrio antes del subsidio se alcanza al escoger ambas el nivel de producción que maximiza sus beneficios haciendo un supuesto sobre cuánto producirá la otra, y dejando que los precios se ajusten posteriormente.



b) Varias empresas nacionales en vez de una

Si hay varias empresas nacionales, el problema es que las empresas competirán entre sí y simultáneamente con las extranjeras por una porción del mercado, mas no coordinarán sus acciones para maximizar el bienestar de la nación en la que se localizan.



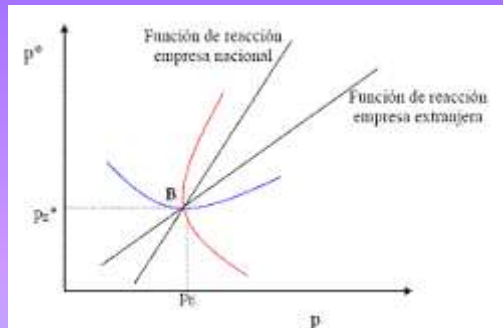
c) El problema del Bienestar.

En el análisis de Brander y Spencer se toma la renta nacional como indicador del bienestar y se afirma que ésta se incrementa al aumentar los beneficios de las empresas nacionales. Como afirma G. Grossman: “El claro resultado de Brander y Spencer se vuelve teóricamente ambiguo inmediatamente que se toma en cuenta el bienestar de los consumidores nacionales”.

CAPÍTULO VI

CRÍTICAS A LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

1. CRÍTICAS QUE SURGEN AL RELAJAR LOS SUPUESTOS DEL MODELO BRANDER-SPENCER



d) Equilibrio parcial versus equilibrio general

El subsidio gubernamental ha dado a un sector una ventaja estratégica, pero, al mismo tiempo, ha dado a todos los demás sectores no subsidiados una desventaja estratégica, y el resultado neto bien puede no ser beneficioso para el conjunto de la economía.

Esta crítica significa en realidad que no existen sectores estratégicos. Si se potencian unos sectores otros salen perjudicados, por lo tanto sería mejor dejar que fuera el mercado y sólo el mercado quien seleccionase qué sectores son ganadores y cuáles no.



CAPÍTULO VI

CRÍTICAS A LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

2. CRÍTICAS DERIVADAS DE LA DIFICULTAD DE APLICAR LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA



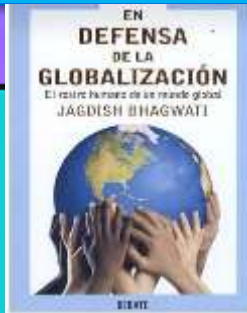
Los críticos de la política comercial estratégica afirman que el campo del comercio exterior es particularmente sensible al poder de los grupos de presión y que por lo tanto, aquellos proyectos que saliesen adelante lo harían porque favorecerían a intereses particulares, en vez de responder a un análisis económico racional. Por ejemplo, es posible que se potenciasen industrias ya instaladas antes que otras que podrían llevar aparejados mayores beneficios para el conjunto de la sociedad debido al poder político de aquellos que ya hubieran invertido en determinados sectores y quisiesen asegurarse ciertos beneficios.

CAPÍTULO VI

CRÍTICAS A LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

2. CRÍTICAS DERIVADAS DE LA DIFICULTAD DE APLICAR LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

Como encontramos en un texto de J. Bhagwati, al comentar qué opinión les merecían el proteccionismo y la intervención a algunos prestigiosos economistas de finales del siglo pasado y principios de este encontramos esta contundente afirmación: “la protección conlleva la pérdida de la pureza en la política, la ventaja injusta brindada a los que ejercen los poderes de la intriga y la corrupción, la distribución injusta de la riqueza y el crecimiento de intereses siniestros”.



Como la política es un juego de intereses en la que aunque se fijen reglas de juego nada asegura que puedan cumplirse absolutamente (en especial en el terreno económico), como la fuerza de los grupos de poder es innegable y como el gobierno se ve sometido a presiones, los críticos a la política comercial estratégica afirman que es preferible aplicar una política comercial de laissez faire, bajo la cual todos saben a qué atenerse, a poner en práctica sofisticadas políticas, cuyos beneficios además no están demasiado claros, y que pueden dar lugar a la manipulación política y favorecer intereses particulares.

CAPÍTULO VI

CRÍTICAS A LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

2. CRÍTICAS DERIVADAS DE LA DIFICULTAD DE APLICAR LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

Como la política es un juego de intereses en la que aunque se fijan reglas de juego nada asegura que puedan cumplirse absolutamente (en especial en el terreno económico), como la fuerza de los grupos de poder es innegable y como el gobierno se ve sometido a presiones, los críticos a la política comercial estratégica afirman que es preferible aplicar una política comercial de laissez faire, bajo la cual todos saben a qué atenerse, a poner en práctica sofisticadas políticas, cuyos beneficios además no están demasiado claros, y que pueden dar lugar a la manipulación política y favorecer intereses particulares.

Incluso advierten que, a pesar de las “buenas intenciones” de los teóricos como Brander y Spencer, que intentan presentar un razonamiento sólido y científico y no justificar el proteccionismo y la intervención de modo gratuito, las conclusiones que se extraen de sus modelos pueden tener efectos perversos, ya que pueden convertirse en caballo de batalla de los “neoproteccionistas”, que tan sólo necesitan una buena excusa para defender intereses particulares y que pueden haberla encontrado en las, en principio, “inocentes” sugerencias de política económica de estos modelos.



CAPÍTULO VI

CRÍTICAS A LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

2. CRÍTICAS DERIVADAS DE LA DIFICULTAD DE APLICAR LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

A

El comportamiento de otros gobiernos

Lo mejor que puede hacer cualquier gobierno es no intervenir para poder alcanzar el resultado mutuamente cooperativo y que todos se vean beneficiados.

B

Problemas prácticos: falta de información

La falta de información provoca una pérdida al gobierno al no emplear su dinero en una políticas más provechosa para la sociedad.

C

Intereses políticos

La política es un juego de intereses en la que aunque se fijan reglas de juego nada asegura que puedan cumplirse absolutamente (en especial en el terreno económico).



Conclusión

Las conclusiones de este trabajo son de dos tipos: las que se refieren a las nuevas teorías del comercio internacional y las relativas a la política comercial estratégica.

A pesar de que el trabajo versa más sobre el segundo tema que sobre el primero, son las nuevas explicaciones del comercio internacional las que han reabierto la discusión sobre qué política comercial es más adecuada en cada caso. Sin embargo se ha optado por centrarse en el comercio estratégico porque este tema retoma uno de los grandes debates de la economía política (intervenir o no en ciertos aspectos del sistema económico), al tiempo que sus conclusiones tienen consecuencias directas sobre el modo en el que se comportan los actores de la escena política.





Conclusión

1. Las nuevas explicaciones del comercio internacional

Las explicaciones del comercio internacional que van más allá del modelo neoclásico y de la ventaja comparativa no son teorías cerradas.

Estas nuevas teorías responden al carácter cambiante del comercio y resultan especialmente interesantes hoy, cuando la globalización económica (y por tanto la generalización de la división del trabajo internacional y el intercambio masivo de bienes) es una realidad que afecta a cada vez más países.

Asimismo, éstas pretenden complementar las conclusiones del modelo de las proporciones factoriales en los casos en los que éstas no eran capaces de explicar los flujos comerciales.

Conclusión

2. La política comercial estratégica



La política comercial estratégica aparece como una de las posibles acciones que pueden llevar a la práctica los gobiernos de los países más desarrollados en cuanto a su política comercial. Su objetivo es favorecer a las empresas nacionales mediante la modificación de la competencia estratégica que se produce a nivel internacional.



Sin embargo, la política comercial estratégica resalta ciertos aspectos que consideramos muy importantes para el desarrollo económico y tecnológico de los países industrializados, especialmente la necesidad de cierta coordinación entre las empresas y el estado en determinados sectores y el apoyo de las instituciones públicas a la inversión en I+D.





Conclusión

2. La política comercial estratégica



Por lo tanto, aunque la aplicación directa de lo que sugieren modelos como el de Brander y Spencer resulta poco aconsejable (tanto porque aumenta las probabilidades de que se inicie una guerra comercial como por las dificultades prácticas para llevarlos a cabo), la existencia de una política industrial que coordine y apoye de algún modo las acciones de ciertos sectores industriales sí puede ser tomada como una sugerencia válida.