

**EL PAPEL DE LOS ARANCELES EN EL COMERCIO  
INTERNACIONAL – CRITERIOS A FAVOR DE SU UTILIZACIÓN –  
NIVEL Y DISPERSIÓN INTERNACIONAL – DISTORSIÓN Y  
EFECTOS SOBRE LA COMPETIVIDAD EXPORTADORA**

**CUARTA PARTE: PRECIOS RELATIVOS – DISTORSIONES Y  
EFECTOS SOBRE LA COMPETIVIDAD EXPORTADORA**

Economía

12 de enero del 2012

Susana Noemí Tomasi

Los comerciantes colocan sus pedidos de compra y cierran sus transacciones sobre la base de un precio monetario y adquieren un artículo extranjero cuando su precio es inferior al local. La relación comercial entre dos países, entraña una relación de precios monetarios. Y si difieren las razones de cambios de trueques entre dos países, los precios monetarios relativos también diferirán.

James Ingram (b), Haciendo un resumen de lo expresado por el autor, tomamos como ejemplo en Francia que una tonelada de acero es igual a 3 toneladas de trigo y en Alemania una tonelada de acero es igual a una tonelada de trigo. Los precios internos son los siguientes:

PRODUCTO	FRANCIA	ALEMANIA
ACERO (POR TON)	300 FRANCOS	400 MARCOS
TRIGO (POR TON)	100 FRANCOS	400 MARCOS

Al ser precios relativos distintos existe una oportunidad para comerciar con provecho. Puesto que las monedas son distintas debemos conocer el tipo de cambio entre francos y marcos. Suponemos que un franco es igual a dos marcos. Esto significa que para los franceses el acero alemán les costará 200 francos la tonelada, contra 300 francos el francés y no podrán comprar trigo alemán porque les saldrá el doble que el francés. En consecuencia, será natural que deseen importar acero y vender trigo. Y que los comerciantes alemanes deseen importar trigo (200 marcos contra 400 marcos el alemán) y vender acero.

Ahora bien, si las exportaciones de Francia no tuvieran idéntico valor monetario que las importaciones, el tipo de cambio variaría. Por ejemplo, si los comerciantes alemanes desearan comprar 100 millones de toneladas de trigo francés, cuando la cotización fuera de 1 franco igual a 2 marcos, tratarían de adquirir 10.000 millones de francos en el mercado cambiario extranjero, pero a su vez los comerciantes franceses ofrecerían solo 9.000 millones de francos por el acero germano. La demanda excedente de francos subiría su precio, vale decir, 1 franco se cambiaría por poco más de 2 marcos, digamos 1 franco igual a 2,5 marcos. Manteniéndose los precios monetarios constantes en los dos países, el más alto valor de cambio del franco encarecería el trigo francés para los adquirientes alemanes (1 tonelada de trigo costaría entonces 250 marcos en vez de 200), y a su vez el acero alemán sería más barato para los compradores franceses (1 tonelada de acero costaría 160 francos en vez de 200 francos). Estas alteraciones de precios tenderían a reducir las compras alemanas de trigo francés y a aumentar las importaciones francesas de acero alemán. En el momento en que las exportaciones igualaran a las importaciones en valor monetario, el tipo de cambio se estabilizaría y existiría equilibrio.

Un intercambio comercial bilateral provechoso puede tener lugar solo a un tipo de cambio que haga el trigo más barato en Francia que en Alemania, y el acero más económico en ALEMANIA QUE EN Francia.. Si ambos bienes fueran más baratos en uno de los dos países el comercio se entablaría en un solo sentido. Cuando el tipo de cambio está fuera de los límites para que exista comercio bilateral, ocurre que ambos productos, o más, son más baratos en un mismo país. De donde se sigue que el tráfico comercial se desarrollaría en

una sola dirección. Esto implicaría, en el caso que hemos considerado, que cuando los franceses ofrecieran en venta francos por marcos en el mercado cambiario extranjero, nadie querría comprarlos. Llegamos a la conclusión de que es necesario situar el tipo de cambio entre límites determinados para que el comercio internacional funcione fluidamente.

Hay distintos métodos para calcular el tipo de cambio:

a. Funcionamiento del patrón oro: todos los países que se guían por el patrón oro, tenían un tipo de cambio estable, cuyo valor paritario era determinado por el contenido de oro de su unidad monetaria, se emitieron certificados de papel convertibles en oro.

En el sistema del Fondo Monetario Internacional (FMI), cada nación fija un valor par oficial para su moneda en función del oro o en su remplazo del dólar estadounidense y mantiene el tipo de cambio del mercado dentro del margen del 1% de aquel valor, mediante la ayuda de un Fondo de Estabilización. Así, en el corto plazo los tipos de cambio se fijan dentro de esa pequeña variación. Los fundadores del Fondo Monetario Internacional, advirtieron que las naciones no estarían dispuestas o capacitadas para mantener indefinidamente un tipo de cambio fijo. Por lo tanto, los participantes de la Conferencia de Bretton Woods en el año 1944, incluyeron en la carta una disposición que autorizaba a introducir cambios en el valor par oficial de la moneda. En el artículo IV, establece que, si una nación desarrolla un déficit crónico en su balance de pagos y sufre un drenaje sostenido de sus reservas de divisas extranjeras, tiene derecho a proponer un cambio en su valor par oficial. Técnicamente, se necesita la aprobación del FMI. En la práctica, la nación interesada decide modificar su valor par y notifica simplemente al FMI, una vez realizada la alteración, para no producir, si los rumores llegaran al mercado, una corrida cambiaria.

En 1752, David Hume, (f) hablo de los mecanismos equilibrados de los flujos de oro: los mercantilistas decían, que el país perderá todo su oro a menos que el rey imponga unos aranceles y unos contingentes para reducir las importaciones, conceda subsidios para fomentar las exportaciones, etc. Home dijo que no es grave perder el nivel de oro, si bajan al mismo tiempo el nivel de precios y el de costos (gracias a la importación). Con lo cual se llega al equilibrio, ya que con menos cantidad de oro, se reducen las importaciones, por lo

cual se encarecen los bienes y se llega a un aumento de las exportaciones, que pasan a estar en precio competitivo para exportar.

b. Tipos de cambios flexibles o fluctuantes: se dejan libres la oferta y la demanda para que determinen el tipo de cambio.

c. La carta del FMI, establece así tipos de cambio flexibles a largo plazo. Combina tipos de cambio fijos a corto plazo con flexibilidad a largo plazo. Este sistema de flexibilidad dirigida o de fijación reajutable representa una transacción entre los tipos de cambios fijos o fluctuantes. Nació de la experiencia obtenida durante el período comprendido entre las dos guerras mundiales, cuando las naciones se desilusionaron tanto de los tipos de cambio fijos como de los fluctuantes. El nivel medio en torno al cual fluctúan los tipos de cambio es determinado a muy largo plazo esencialmente por la cantidad de dinero que cree el Banco Central de cada país. El nivel de precios de cada país es proporcional a su moneda y en ese caso, los tipos de cambio relativos encuentran su nivel a largo plazo mediante la paridad del poder adquisitivo.

Los precios relativos difieren entre los países, principalmente por la distribución desigual de los recursos naturales entre las naciones, junto con el hecho de que los bienes exigen distintas proporciones de los factores productivos. La desigual distribución de los recursos productivos se debe en parte a razones climáticas y geográficas y en lo demás es el resultado del desarrollo histórico de cada país, que lo ha dotado de cierto stock de capital y de una población diestra y educada en numerosos oficios y técnicas. Cuando un país posee abundancia de factores de producción necesarios para producir un bien dado, su precio para ese bien será bajo comparado con el de otro bien que exige factores de producción escasos (vale decir, bajo en comparación con la misma razón en otro país).

La dotación de factores no es fija e inmutable. Así es posible adiestrar la mano de obra; hacer o comprar nuevas formas de capital; se puede incluso modificar el papel de la tierra como factor de producción mediante el riego, los desagües o la fertilización. Esto resulta relevante al considerar la relación entre el comercio y el desarrollo.

Los precios relativos comprenden, pues, dos partes:

1. La desigual dotación relativa de factores productivos.
2. El requisito tecnológico de que los bienes exigen distintas proporciones de factores de producción.

Esto ocurre aún en términos de las categorías generales de trabajo y capital, ya que es posible encontrar productos que necesiten más capital que otros.

Teniendo en cuenta los niveles tecnológicos actuales, la producción de bienes exige proporciones variables de factores. Puesto que existiendo competencia, los precios de los factores serán iguales en todas las líneas de producción, disponemos para una base firme, para ordenar los productos según la intensidad de los factores. Vale decir, podemos afirmar que un producto es capital-intensivo en relación a otro cuando, fabricados ambos en un país el primero se produce con una relación capital/trabajo, más elevada que el segundo.

Cuando analizamos sub-factores específicos dentro de las categorías generales, se deduce fácilmente que los bienes exigen distintas proporciones de factores. En verdad, es por demás obvio que para fabricar relojes se necesita más proporción de trabajo de relojero, que para hacer ladrillos, o que es preciso mayor cantidad de mineral de cobre, que trigo, para producir lingotes de ese metal. De éste modo, las naciones tienen oportunidad de especializarse en aquellos productos que requieran una proporción relativamente mayor de los factores que poseen en abundancia, es decir, de aquellos en que gozan de una ventaja comparativa.

La teoría de la ventaja comparativa fue desarrollada por David Ricardo, con ella podemos identificar las grandes falacias de la propaganda política a favor de los aranceles protectores encaminados a limitar las importaciones.

Ricardo dice que en el equilibrio del libre comercio, el salario real de Europa se hallará en algún punto entre  $1/2$  y  $1/3$  del de América, no lo suficientemente bajo para que pueda vender a América todos los bienes a menor precio, pero tampoco lo bastante alto para que América venda a Europa todos los bienes a menor precio. Pero estos salarios reales finales de libre comercio serán superiores en ambas regiones a los de la etapa de autosuficiencia, ya que en ambas regiones los trabajadores obtienen los bienes importados por menos horas de trabajo. Esto implica que los aranceles prohibitivos establecidos por una o ambas partes reducirán los salarios en ambos lugares.

Podemos reformular el principio de la ventaja comparativa de la siguiente forma: Dadas dos regiones distintas, sea o no una de ellas absolutamente más eficiente que la otra, en la producción de todos los bienes, si ambas se especializan en los productos en los que tienen una ventaja comparativa (mayor eficiencia relativa), el comercio será mutuamente provechoso para las dos regiones y las rentas reales de los factores productivos aumentarán en ambas.

Ahora bien, obsérvese que el progreso tecnológico puede alterar esa ventaja comparativa respecto de un bien dado, modificando la dosis de factores necesarios para su elaboración. Por ejemplo, en los comienzos el caucho requería cierta combinación de suelo, temperatura, precipitaciones y gran cantidad de mano de obra no especializada, pero hoy en día el caucho sintético se puede fabricar mediante un proceso de alta intensidad de capital y escasa mano de obra altamente calificada. El clima carece prácticamente de importancia.

Por lo tanto, las ventajas comparativas nacionales, no son permanentes. Están sujetas a cambios al paso que varía la oferta de factores de una nación, ya sea por crecimiento vegetativo, formación de capitales, educación y capacitación y a medida que cambia la tecnología. Cuando se produce el vuelco de una ventaja comparativa, el país de que se trate comienza a exportar un producto que anteriormente importaba o viceversa.

Con respecto a los efectos del comercio, podemos decir, que el mismo tiende a igualar los precios relativos vigentes en los países que toman parte de él (ignorando los costos de

transporte). Al iniciarse el tráfico comercial, los comerciantes compran en mayor medida del bien que es relativamente más económico en cada nación, ocasionando así un aumento de su precio. Cuando el intercambio ha llegado a un volumen suficiente como para eliminar las diferencias relativas en los precios, no se producirán más incrementos en las exportaciones e importaciones. Las diferencias en los precios relativos dan origen al comercio, que a su vez, las elimina e iguala los precios relativos.

Otro efecto del comercio es redistribuir recursos entre dos países. La producción se expande hacia industrias que ofrecen ventajas competitivas restando recursos a otras en la que el país tiene desventaja comparativa.

Un tercer efecto del comercio es su impacto sobre los precios de los factores. Al comenzar el intercambio comercial, la producción se expande en la industria que utiliza gran parte del factor abundante. A renglón seguido, aumenta la demanda del mencionado factor y con ella su precio. Simultáneamente, el factor escaso comienza a ser liberado por la industria en desventaja comparativa y su precio debe caer para que los productores se sientan estimulados a usarlo. Los factores abundantes suben el precio, mientras baja el de los escasos, en cada país. Redirigiendo la demanda mundial hacia el factor abundante en cada país, el comercio tiende a igualar en ambos casos los precios relativos de los factores.

Todos estos efectos del comercio se originan en el re encauzamiento de la demanda que aquel provoca. El factor abundante en un país ya no depende de su demanda interna, pues se ve posibilitado de vender servicios en el más vasto mercado mundial, gracias a la exportación de bienes que necesitan alta proporción de ese factor abundante.

Un cuarto efecto del comercio es el que ejerce sobre la producción mundial (el beneficio derivado de él). Cada país puede obtener, por medio del comercio, combinaciones de bienes superiores a las procuradas por su capacidad interna. Cuando los países se especializan en productos para los que cuentan con alguna ventaja comparativa, los recursos mundiales se utilizan con mayor eficiencia y la producción mundial es más abultada que en ausencia de comercio. En un mundo donde las necesidades humanas sobrepasan incluso nuestra

capacidad para satisfacerlas, el beneficio aportado por el comercio, gracias a un uso más eficiente de los recursos mundiales, es un poderoso argumento en favor del intercambio entre las naciones.

El Dr. Raúl Prebisch, sostenía que la relación de intercambio a largo plazo está desplazándose continuamente en contra de los productos agrícolas por lo que los países que se especializan en ellos siempre apuestan al peor caballo. Sostenía que sus gobiernos debían imponer aranceles encaminados a crear industrias manufactureras, cuyas futuras relaciones de intercambio fueran más favorables.

## **REFERENCIAS**

- b). James Ingram “Problemas económicos internacionales” Editorial: Amorrortu Editores, Buenos Aires (1970)
- f). Home, David, Ensayos y Tratados de muchos asuntos , 1752.