

Certificación en Comercio Exterior y Marketing Internacional

Comercio Internacional

CLASE #1

COMERCIO EXTERIOR

Es el acto de comercio celebrado entre residentes de un país (Exportador) con los de otro Estado extranjero (Importador), revestido de los recaudos y solemnidades administrativas, bancarias y fiscales, que ambas legislaciones exigen respecto de la materia.

COMERCIO INTERNACIONAL

Esta expresión designa un conjunto de movimientos comerciales y financieros, que desarrollan los Estados y particulares o los Estados entre sí, a nivel mundial.

Diferencia entre ambos conceptos

Con cierta frecuencia se puede comprobar la confusión existente entre ambos términos. A pesar de que los mismos suelen ser utilizados indistintamente, es necesario que recalquemos aquí y ahora, la diferencia que los caracteriza:

- Cuando una persona se expresa en términos nacionales, debe hablarse de comercio exterior. Al hablar del comercio exterior argentino, por ejemplo, significa que se piensa en la situación de nuestro país con relación a otros u otros países extranjeros.

- Hablar de comercio exterior es como referirnos a un sector de la actividad económica de un país que, efectivamente plantea problemas originales y exige disposiciones especiales.
- Esta comodidad de lenguaje no es más que una expresión subjetiva, que únicamente tiene sentido en la colectividad donde se produce; que además puede dar lugar al error de conferir a los cambios a los que se aplica, un carácter complementario, accesorio y periférico.
- La noción de comercio exterior, dice Gerard Le Pan de Ligny en su Manual del comercio exterior “...No puede ser un término que se emplea aisladamente, sino que debe ir unido al nombre del país al que se aplica”. De donde sería ambiguo e impropio encubrir con el vocablo “Internacional” lo que en realidad corresponde a una parte nacional – la parte Argentina – de los cambios universales.
- De esta manera, al hablar de comercio internacional estamos frente a un ensanche del horizonte geográfico y comercial.
- De lo dicho anteriormente podemos ejemplificar diciendo que comercio internacional es el continente y comercio exterior el contenido.
- La expresión *Internacional* abre inmediatamente el ángulo de visión de tal forma, que dejamos de representar a nuestro país como el Mercado Central y el objetivo pasa a ser “...el mundo en un conjunto”.

Siempre siguiendo al tratadista Le Pan de Ligny decimos que:

“...Para mejor comprender esta noción de comercio internacional y diferenciarla de comercio exterior, conviene corregir la visión habitual...” y plantea un ejemplo hermoso y además gráfico cuando expresa “...como a niño que después de haber estudiado por mucho tiempo en forma detallada y a gran escala su país, advierte al encontrarlo pequeño en el mapamundi, sus verdaderas proporciones...”.

Esta fundamental distinción que hace el autor citado que es menester tener siempre en cuenta, acusa el carácter universal del comercio internacional, por oposición al carácter nacional y regional, el comercio exterior de un país, es el conjunto de actos de tal índole, realizados por sus residentes nacionales, sujetos a prescripciones legales y actuando como sujetos del Derecho Internacional Privado, mientras que esos mismos actos cuando son realizados por los Estados, actuando como sujetos del Derecho Internacional Público, configuran el comercio internacional.

TEORÍAS CLÁSICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Adam Smith

Con Adam Smith (1723-1790), nacido en Escocia (Gran Bretaña), la ciencia económica comienza a transitar un nivel disciplinario superior.

Como uno de los principales protectores del librecomercio, defendió y demostró que el comercio internacional, posibilita a los países intervinientes aumentar su riqueza en términos de ingresos real, basándose en el principio de la división del trabajo.

Adam Smith concretó su propósito en 1776, cuando fue publicada su obra cumbre: “Investigación sobre la naturaleza y causas de las riquezas de las naciones”. La obra está compuesta por cinco partes: el libro primero se denomina “De las causas del progreso en las facultades productivas del trabajo y del modo cómo un producto se distribuye naturalmente entre las diferentes clases del pueblo”. En el se encuentran desarrolladas las teorías sobre la división del trabajo y la del valor-trabajo. En la primera de ellas, establece una relación directa entre división del trabajo y creación de la riqueza social y descubre los límites de aquella respecto del tamaño del mercado. Opinaba que para lograrse el intercambio internacional, era imprescindible que un país (en este caso el exportador), tuviera una *ventaja absoluta* en relación al resto de los países, es decir que

a igualdad de capital y trabajo, ese país debía lograr una mayor producción que cualquier otro. Es prácticamente imposible que un país tenga un predominio absoluto sobre otro en la producción de algún bien.

Smith, consideraba en su análisis, que el cambio dinámico de la sociedad, descansa sobre la teoría de la acumulación, la cual está condicionada por la distribución del ingreso entre las diversas clases sociales y particularmente la correspondiente a los terratenientes y a los capitalistas. Es improbable que los asalariados recibieran lo suficiente para satisfacer sus necesidades y además lograrán mantener un excedente, cosa que si podían lograr los otros dos grupos sociales, inclusive para financiar inversiones y mantener sus niveles de vida. El excedente podría destinarse a un incremento en el consumo, pero para la sociedad sería mucho más beneficioso que se ahorrara y esos ingresos se convertirían en fondos que con el tiempo ampliarían la producción. Smith sostenía que el mejoramiento de la sociedad dependía de la acumulación de los beneficios.

David Ricardo

David Ricardo (1772-1823) de nacionalidad inglesa; le tocó vivir durante las fases de gran desarrollo de la revolución industrial. Continuó, amplió y desarrolló en gran medida el bagaje doctrinario de Adam Smith y aportó también sus propias teorías, que enriquecieron notablemente a la ciencia económica.

Publicó varios libros siendo su obra cumbre “Principios de economía política y tributación” que se editó en 1817. Dentro de su vasta labor de economista científico se destacan sus teorías sobre el valor-trabajo, los salarios, la tasa media de beneficio, la renta agraria y el principio de las ventajas comparativas. Esta última sentó las bases de la especialización productiva en el campo de las relaciones económicas internacionales.

Ricardo, priorizó para el desarrollo del análisis económico a la distribución por sobre la producción, siendo una de sus grandes aportaciones la teoría del *valor – precio*. Se interesó por los precios relativos más que por los absolutos; deseaba descubrir la base de las relaciones del intercambio entre las mercancías. Las mismas obtienen su valor de dos fuentes: de su escasez y de la cantidad de trabajo necesario para producirlas.

El desarrollo de la teoría de los costos comparativos y su análisis de la renta de la tierra fueron sus contribuciones más significativas al mundo de la economía, como justificación del **comercio internacional**.

En el desarrollo de su teoría de los costos comparativos, sostenía que cada país debería especializarse en aquellos productos que tuvieran un costo comparativo más bajo e importar aquellos cuyo costo comparativo fuese más elevado. Con esto estableció la base de la política de libre comercio para los bienes manufacturados.

De esta política surge que cada país debe dedicar su capital y trabajo a aquellas producciones que le resulten más beneficiosas. De esta manera se distribuye más eficientemente al trabajo, aumentando al mismo tiempo la cantidad total de bienes, contribuyendo esto al bienestar general.

En su **teoría del valor**, D. Ricardo establece que el valor de un producto, está dado por su costo de trabajo y supuso que en el comercio internacional el principio del costo del trabajo no dominaba el valor de cambio pues entendía que los factores de la producción eran inmóviles en dicho comercio. ¿Qué es lo que produce el intercambio entre dos países? Es decir ¿Qué le venderá y comprará el país “A” al país “B” y viceversa?

Jean Baptiste Say

J. B. Say, francés (1767-1852), elaboró la denominada “Ley de los mercados”, también conocida como “Ley de las salidas”, cuyas conclusiones fundamentales son las siguientes:

- Cuanto más numerosa es la cantidad de oferentes y más grande el volumen de producción en una nación más amplia y fluida será la venta de los bienes. Dicho en otras palabras la oferta crea su propia demanda.
- Las importaciones favorecen las exportaciones ya que solamente se pueden comprar bienes en el exterior como contrapartida de las ventas de los productos propios. O sea, la misma idea anterior aplicada al comercio internacional.
- La promoción del consumo como medio para lograr el surgimiento de nuevos bienes no incrementa la riqueza de un país. Para que el consumo sea favorable, sólo se requiere que cumpla su función esencial: *satisfacer las necesidades*.

TEORÍAS NEOCLÁSICAS

Williams Haberler

En su teoría Haberler dice que un producto no solamente está producido por el trabajo como lo establece D. Ricardo en su teoría del valor, sino por *los restantes factores de la producción* tierra y capital. Haberler, con su **teoría de “Costos de oportunidad”** indica que cantidad se tiene que dejar de producir de un bien para obtener más de otro a cambio.

Esto se puede entender más fácilmente mediante las curvas de posibilidades de producción o curva de transformación. Con esto, en lugar de indicar que el trabajo permite producir en el país “A” 6 Kg. de trigo o 10 Mts. de tela, se afirma que son todos los factores de la producción quienes pueden producir esas cantidades o cantidades intermedias.

Una curva de transformación recta indica que **los costos de oportunidad** son constantes, por lo que se supone que los costos por unidad de producto no varían cualquiera fuera el volumen producido. Por lo tanto la curva de oferta es elástica es decir horizontal, y cualquier curva de demanda la cortará en el mismo precio.

Suponer que los costos de producción son constantes es un absurdo. Por lo tanto, en una situación de costos crecientes (cuando el costo por unidad de producto aumente o disminuya conforme a como lo hagan las cantidades producidas) la curva de transformación es cóncava hacia el origen.

Con costos de oportunidad crecientes se produce la especialización parcial. Por esto, en el país “A” se aumentará la producción de trigo aumentando sus costos (y precios), pero simultáneamente bajarán los precios en el país “B”.

El equilibrio se logrará en un precio común al que se lo denomina ¹*relación real de intercambio* (R. R. I.).

John S. Mill

John Stuart Mill, inglés (1806-1873), expuso varias teorías conocidas del pensamiento clásico. Entre ellas la del fondo de salarios y la del comercio internacional. Esta última concluye en afirmar que el precio relativo a que tendrá lugar el intercambio entre dos países que venden dos bienes diferentes queda determinado por los costos de producción y la demanda recíproca en ambas naciones.

¹ Por R. R. I. se quiere significar en qué proporción los productos se intercambian unos por otros internacionalmente. Es decir la cantidad de importaciones que se obtienen a cambio de cierto volumen de exportaciones, ya sea mediante permuta, trueque o medidas en dinero constante.

La pregunta que surge es ¿Dónde se fijará el precio?, J. S. Mill encontró la respuesta a través de su **ley de la Demanda Recíproca**. Se establece que lo que determina el precio no es solamente el costo de producción sino la fuerza o la interacción de la demanda recíproca, es decir la intensidad de la demanda de trigo y de tela en el país A y la fuerza recíproca de la demanda del país B para los mismos productos.

El intercambio se efectuará en la proporción que determine la demanda recíproca mediante la fijación de la R.R.I. cuyos límites serán los costos de cada país en aislamiento. Por esto, la demanda recíproca tiene que hallar un precio que haga posible que el valor total de las importaciones de cada país sea igual al valor total de sus exportaciones. Cuando los países son de distinta dimensión no interacciona la demanda recíproca sino que prevalecerá el precio del país mayor, por el contrario cuando la diferencia de dimensión entre los países no es tan importante entra en juego la ley de Mill.

Heckscher y Ohlin

Los costos de producción en cada uno de los países en aislamiento son diferentes, y Heckscher y Ohlin lo explican por la desigualdad de cantidades y calidades relativas de los factores de producción de los mismos. Y porque además, los distintos productos requieren diferentes proporciones de recursos productivos a nivel tecnológico.

Cuanto mayor es la oferta de cualquier factor de la producción, en comparación con las ofertas de los restantes, más económico será relativamente ese factor.

Otro motivo que soporta la diferencia en los costos comparativos es que se requieren factores de producción en proporciones diferentes para cada uno de los productos. Por lo tanto, en la mayoría de los casos, algún factor de la producción o grupo de factores será preponderante por necesidad tecnológica.

Se puede, por lo manifestado decir, que un país se especializará en la producción y exportación de aquellas mercaderías que requieren para su obtención factores de la producción cuya oferta interna es relativamente abundante e importará aquellos otros que precisan de recursos productivos cuya oferta es escasa en ese país.

ANTECEDENTES

Hablar de los orígenes del Comercio Internacional, es hablar de la historia de los Pueblos del Mediterráneo, donde al final del Neolítico, los primeros pueblos agrícolas comenzaron a tener excedentes de producción, debido a la utilización de nuevas tecnologías que fueron incorporando, como fue el uso de animales y arados rudimentarios, esto les permitió intercambiar dichos excedentes por otros productos.

Los fenicios son considerados como los precursores del Comercio Internacional, al iniciar el traslado de sus excedentes a través de embarcaciones por el Mar Mediterráneo. Este suceso dio origen a las Ciencias Náuticas.

Al inicio el trueque al inicio fue uno de los métodos que se utilizaron para dichas transacciones, poco tiempo después con la aparición de la moneda esta actividad se benefició.

Los fenicios contaban con siete principios dentro de su sociedad:

1. El beneficio entre las dos partes que comercializan, así ambas partes llegarían a una consolidación de la relación con la finalidad de fomentar relaciones a largo plazo.
2. La creación de redes de negocios, para poner en contacto a clientes con el fin de crear bloques comerciales muy fuertes.

3. La resolución de diferencias de forma pacífica, concentrándose en el negocio y evitando alianzas políticas que perjudicaran los negocios con sus aliados comerciales.
4. La tolerancia religiosa se debía cuidar al máximo, ya que ellos interrelacionaban a través del comercio con personas con una amplia diversidad religiosa. Esto sin comprometer sus propios preceptos religiosos.
5. El respeto a la mujer, esta medida les ayudaba a contribuir de forma positiva dentro de la comunidad femenina, y a la larga los llevaba a construir acuerdos que otros rechazaban, sin que esto fuera percibido como una situación interesada o ventajosa.
6. Mantener la igualdad. Entre los fenicios era muy importante este precepto, porque a pesar de que existía una monarquía, la igualdad evitaba peleas y favorecía la construcción de relaciones fuertes con los demás.
7. Mantener al máximo su privacidad, esto incrementaba su poder de negociación con los demás.

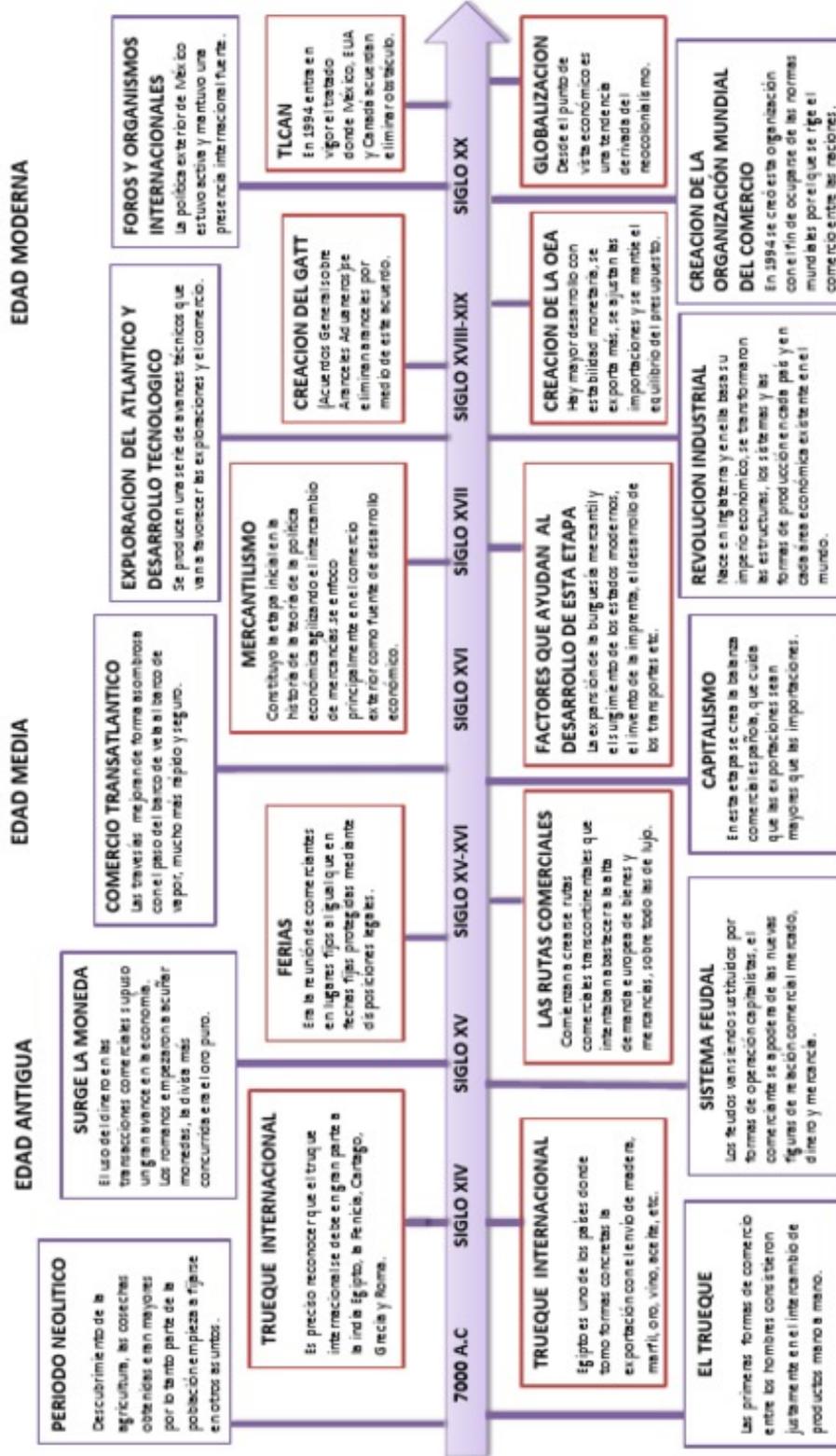
Además de estos siete principios, su orientación espiritual y sus avances tecnológicos fue lo que los llevó al lugar que lograron ocupar dentro de la historia.

Al correr de los siglos se fueron desarrollando las rutas marítimas y comerciales (vía terrestre), esto generó un incremento en esta actividad, y permitió la comunicación intercontinental.

Dicho esto, se puede considerar que las causas más importantes del surgimiento del Comercio Internacional son:

- La distribución irregular de los recursos.
- La diferencia de los precios, resultado de la integración de tecnologías, además de las ventajas competitivas que tiene cada región en particular.

LINEA DE TIEMPO DEL COMERCIO INTERNACIONAL



El comercio internacional moderno.

El Comercio Internacional a partir del siglo XVI comenzó a adquirir relevancia a partir de la consolidación de los imperios coloniales europeos, ya que la riqueza de un país se medía en función de la cantidad de metales preciosos que tuviera, sobre todo oro y plata. El objetivo de un imperio era conseguir la mayor riqueza al menor costo posible, el comercio internacional era conocido como mercantilismo, y predominó durante los siglos XVI y XVII. Es así como surge la autosuficiencia local, este principio consistía en lograr la máxima potencia política y económica de cada país; a esta le sucede el principio de la interdependencia mundial, donde el comercio es visto con funciones de cooperación internacional.

En la etapa mercantilista, se prefería exportar al máximo e importar al mínimo, se buscaba adquirir metales preciosos por medio del intercambio externo. Después surgió una época librecambista, donde se reconoció que era tan conveniente la exportación como la importación. Se pensaba que era mejor comprar barato que fabricar caro, por lo que empiezan a identificar que se deben buscar mercados donde compren caro y mercados que vendan barato para tener un mayor beneficio. El comercio internacional empezó a mostrar las características que actualmente conocemos, sobre todo con la aparición de los Estados nacionales en los siglos XVII y XVIII. En esta época los gobernantes descubrieron que si fomentaban ésta actividad podían aumentar la riqueza y por lo tanto, el poder de su país. En este periodo aparecieron nuevas teorías económicas relacionadas con el comercio internacional, como los fisiócratas, los clásicos, Keynesianos, entre otras, mismas que se revisarán en su oportunidad.

Hemos visto hasta aquí un breve repaso de las principales escuelas y un poco de historia que nos han ayudado a entender como surgió el comercio internacional y como ha ido evolucionando. Pero, porqué es importante el comercio internacional:

- En la medida que contribuye a aumentar la riqueza de los países y de sus pueblos, riqueza que medimos a través del indicador de la producción de bienes y servicios que un país genera anualmente.
- Reviste una gran importancia debido al movimiento que genera dentro de la economía local, regional y mundial; por cada transacción que se realice más de un sector se ve beneficiado, al generar un efecto en cascada desde la producción, la comercialización, el traslado, el aseguramiento de mercancías, la nacionalización de las mismas, y un sinnúmero de actores económicos involucrados.
- Desde otra perspectiva, el Comercio Internacional, nos permite contar con avances tecnológicos, que de otra manera muchos países no serían capaces de generar en el corto plazo, o que incluso por su situación geográfica o económica ni siquiera podrían producirlos.
- Para los productores de bienes, el campo de comercialización se expande, conduciéndonos a una competencia, donde, el consumidor final se ve beneficiado al contar con un sinnúmero de alternativas para satisfacer sus necesidades.
- En esencia el intercambio de bienes, servicios y conocimientos entre las naciones que integran el planeta, son una fuerza que permite el desarrollo económico, y promueve el bienestar de las naciones y de su población, que bienes que se comercializan están constituidos por bienes terminados, intermedios, que sirven para elaborar otros productos y materias primas.