

## AC 21 63

La universidad está a su alcance. El requisito es ser mayor de 25 años. La UNED le ofrece... posibilidad a través del curso de acceso directo a la universidad para mayores de 25 años.

Los sábados de 11 y 10 a 12 de la noche y los domingos de 11 menos cuarto de la noche a 12 horas pueden sintonizar en Radio 3, de Radio Nacional de España, nuestros programas de apoyo. Con coloquios y entrevistas, todas las áreas del conocimiento están presentes. Estos programas están dirigidos a nuestros alumnos y también a todos aquellos interesados en la cultura.

Para poder servirles de ayuda, queremos contar con sus sugerencias. Para ello disponemos de diversos canales. El correo, que pueden enviar a la siguiente dirección.

Curso de Acceso, UNED, Ciudad Universitaria sin Número, 28040 de Madrid. El teléfono o el correo electrónico, tomen nota. La universidad está a su alcance.

Esta noche en nuestro programa de introducción a la economía nos acompaña la profesora Esther Méndez. Muy buenas noches y bienvenida. Hola, buenas noches.

Vamos a hablar de la economía internacional. Los países mantienen relaciones con otras economías. Compramos bienes producidos por otras naciones, viajamos al extranjero, los turistas visitan nuestras costas.

Además, el desarrollo de las telecomunicaciones e internet han dado lugar a unas economías cada vez más globalizadas y más dependientes de lo que sucede en otros países. En realidad, el comercio internacional forma parte de lo cotidiano en cualquier parte del mundo. Para hablar sobre la importancia de esto, como hemos dicho, nos acompaña esta noche la profesora Esther Méndez.

Yo creo que la primera pregunta tendría que ser ¿cuáles son las razones que explican el comercio internacional? Bueno, digamos que el comercio internacional surge precisamente porque los países se dan cuenta que hay una serie de ventajas asociadas al hecho de poder comprar en otros países. Una de ellas es que precisamente los consumidores y los inversores nos damos cuenta que se amplían mucho nuestras posibilidades de consumo cuando podemos adquirir bienes y servicios que no produce nuestro país. Precisamente los gustos y las preferencias de los individuos son muy dispares y muy diferentes entre sí y a veces nos pueden gustar bienes que están producidos o realizados por otras economías.

De manera que, en principio, para satisfacer esa necesidad cada vez mayor de consumo o de inversión, es por lo que se desarrolla en buena medida el comercio internacional. También, desde el punto de vista de la producción de las empresas, las empresas se han dado cuenta que cuando producen a gran escala, en el sentido de cuanto más producen, pues pueden obtener economías, lo que en economía entendemos como economías de escala y es otra de

las ventajas asociadas al comercio internacional. Otra de las grandes virtudes que tiene el comercio internacional es que permite la especialización.

Es decir, en vez de los países ser autosuficientes y producir todos los bienes y servicios que necesitan sus consumidores o sus agentes económicos, pues se especializan en la producción de aquellos bienes para los que tienen una ventaja, pues porque son capaces de producirlos a un coste inferior que otras economías, etc. Teniendo la seguridad y la tranquilidad de que el resto de los bienes que ellos no producen, sus consumidores los van a poder adquirir o consumir a través de las transacciones comerciales. Fundamentalmente esas son las ventajas que surgen como consecuencia de realizar transacciones comerciales con otros países.

A pesar de todo ello, en la vida real los países no se especializan totalmente en la producción de un bien. ¿Por qué? Bueno, en comercio internacional precisamente hay una teoría que intenta explicar que los países comercian entre sí porque existe lo que se conoce como la ventaja comparativa. La teoría de la ventaja comparativa lo que dice es que al final los países saldrían ganando si se especializaran en la producción de aquellos bienes que son capaces de hacerlo a un coste menor que el resto de los países.

¿Pero qué ocurre? Que esto no siempre es así. Y esto no siempre es así porque muchas veces, por ejemplo, el coste de transporte de estas mercancías es tan elevado que reduce la ganancia del comercio internacional. Es decir, aunque yo produzca muy barato, si después trasladarlo a la otra parte del mundo me sale muy caro, pues al final digamos que el consumidor no se beneficia de esta especialización en la producción.

Además, porque muchas veces los propios países utilizan políticas proteccionistas, es decir, políticas que intentan limitar la entrada de bienes producidos en otros países, intentando de alguna forma perseguir ciertos intereses nacionales. Y fundamentalmente también porque para determinados volúmenes de producción, por ejemplo, para producciones muy pequeñas, pues el coste de trasladarlos a otros lugares es muy elevado y tampoco compensa realizar una transacción comercial sino que te compensa producirlo en tu propio país. Entonces, a pesar de las ventajas que ofrece el comercio internacional, como ya estamos diciendo, hay veces que nos podemos encontrar con situaciones proteccionistas.

¿Pero por qué razón? Bueno, pues por lo que comentaba en parte, por lo que comentaba en la pregunta anterior. Es decir, en ocasiones, por ejemplo, un país puede querer proteger una determinada industria. Pues porque sea una industria, a lo mejor, estratégica para el país, como puede ser la defensa nacional, o porque considera que es una industria que genera mucho trabajo y no quiere perderlo.

Entonces, lo que hace el país es limitar las importaciones, la entrada de productos relacionados con esa industria de otros países para favorecer, fomentar la producción nacional. A veces también porque se tratan, a lo mejor, de industrias nacientes. Es decir, se está incentivando el sector industrial de un determinado producto y para que pueda ponerse al mismo nivel que el resto de las industrias internacionales, pues al principio se le da un trato favorecedor.

Fundamentalmente esas son las razones que podrían explicar una actitud proteccionista que, por otro lado, cada vez se tiende más a abandonar. Es decir, en las últimas rondas del GATT y de las asociaciones que velan por el funcionamiento del comercio internacional, cada vez se tiende más ante actitudes mucho más liberales, mucho más abiertas, en la que haya menos impedimentos y menos trabas para que los países puedan comercializar entre sí. ¿Y cuáles son los instrumentos que se utilizan para llevar a cabo este proteccionismo? Fundamentalmente los países utilizan tres instrumentos.

Los aranceles, los contingentes a la importación y las barreras no arancelarias. Perdona, son cuatro, no tres. Y también subvenciones a la exportación.

Los aranceles, fundamentalmente, pues es una especie de impuesto que se establece sobre los artículos que vienen de fuera, que vienen de otros países, en las aduanas. Es decir, yo compro, imagínate, un coche en Japón y cuando ese coche va a pasar la frontera, automáticamente se le establece un arancel. Hay que pagar un impuesto.

Entonces, ¿qué es lo que hacen los aranceles al final? El arancel al final lo que hace es subir el precio del producto importado y por lo tanto reduce, digamos, el número de consumidores que estarían dispuestos a adquirir productos extranjeros porque el arancel les eleva el precio, los hace menos competitivos o menos atractivos de cara al consumidor nacional. El segundo de los instrumentos son los contingentes a la importación. Los contingentes a la importación consisten básicamente en establecer límites en peso o en cantidad a los productos importados.

El efecto al final es el mismo que el del arancel. Es decir, se trata de una forma de desincentivar la compra de productos procedentes del extranjero. Entonces, si tú pones un número determinado de productos que se pueden importar, precisamente esa relación que existe entre precio y escasez, cuanto menos haya un bien, más caro es el precio.

Pues si hay menos productos del extranjero, sube su precio. ¿Cuál es la diferencia? Pues que en el arancel tú puedes importar todas las cantidades que quieras, pero con un impuesto y en el caso de los límites, los contingentes de importación, tú solo puedes importar la cantidad que te marca el contingente. Las barreras no arancelarias, pues se trata fundamentalmente de establecer un sistema burocrático que supone ya una propia limitación a la hora de importar productos del extranjero.

Es decir, pues te exigen mucho papeleo, muchas declaraciones, una serie de burocracia que también de alguna forma retrotrae a los países a la hora de importar o de exportar, de establecer relaciones comerciales porque hay que hacer mucho papeleo. Muchas veces nos encontramos perdidos en la burocracia. Y las subvenciones a la exportación consiste fundamentalmente en ayudas directas que dan los gobiernos para que los productos nacionales salgan al extranjero.

Un tema relacionado precisamente con las subvenciones a la exportación es el dumping. ¿En qué consiste esta figura? Bueno, el dumping es una forma también de favorecer las

exportaciones. Entonces, aunque es una figura que en general no está permitida por la Organización Mundial del Comercio y por las asociaciones que velan por el libre comercio, en algunos países se practica con determinada asiduidad.

Y consiste fundamentalmente en permitir que una empresa nacional venda en el extranjero a un precio inferior al que está vendiendo en su propio territorio. ¿Por qué razón? Pues digamos que las razones son muchas. Una forma sería, por ejemplo, porque para favorecer la exportación el gobierno le da una subvención.

Y esa subvención le permite a la empresa poder vender por debajo de sus costes de producción. O también porque en determinadas ocasiones consiguen permisos estatales de los gobiernos para poder vender en el extranjero el exceso de stock de bienes que se han ido acumulando en su almacén y es una forma de darle salida. Entonces, venden siempre por debajo del coste de producción y además a un precio inferior al que compra el consumidor nacional.

De manera que los consumidores del país sobre el que se practica el dumping se ven favorecidos por esta figura. Y un tema muy relacionado con el comercio internacional es el derivado de las diferentes monedas que utilizan los países. ¿Cómo se resuelven las transacciones que se realizan con diferentes monedas? Está claro que todos estamos acostumbrados o casi todos alguna vez hemos tenido que realizar alguna transacción en una moneda extranjera.

O bien porque hemos ido al extranjero hemos tenido que cambiar la peseta por otra moneda. Y lo que permite precisamente el poder comprar y vender con países que tienen distinta moneda es el tipo de cambio. El tipo de cambio precisamente lo que nos muestra, lo que nos marca es la relación de cambio que existe entre las diferentes monedas.

En general, el tipo de cambio, por ejemplo, entre la peseta y el dólar sería el número de pesetas que nosotros tenemos que dar para poder obtener un dólar. Si a mí me dicen que la relación de cambio entre la peseta y el dólar es un dólar 89 pesetas, pues es que el número de pesetas que yo tengo que dar para que me dé un dólar es de 89. ¿Qué va a pasar? Bueno, estamos hablando de distintas monedas, pero el euro está prácticamente a las puertas.

¿Qué va a pasar entonces con los tipos de cambios? Van a desaparecer en Europa, quiero decir, en Europa comunitaria. Sí, los países que forman parte del euro, que no todos los países de la Unión Europea en principio han accedido a tener el euro como moneda común, al desaparecer nuestras respectivas monedas, al tener una misma moneda, pues van a desaparecer también muchos de los riesgos que van asociados a los tipos de cambio. Es decir, hasta que llega el euro, si yo compro una partida a Francia o compro a Alemania, tengo que pagar en francos o en marcos alemanes.

Y eso lleva a un riesgo, el riesgo sobre todo en aquellas operaciones en las que no coincide el tiempo en el que se realiza la transacción y el tiempo en el que esa transacción se liquida. Yo

puedo comprar a plazos. Cuando yo realizo una operación a plazos con moneda extranjera, yo no sé exactamente cuánto me va a costar esa operación, porque el valor del tipo de cambio no es igual a día de hoy que dentro de tres meses.

El tipo de cambio es un precio que se va alterando en función de cuál sea la oferta y la demanda de divisas y que se altera. Entonces, cuando todos los países tienen una moneda común, esos riesgos asociados precisamente a las variaciones, a la variabilidad del tipo de cambio, desaparecen. Y me permite hacer a mí operaciones con mucha menos incertidumbre, con más certidumbre y más seguridad.

Por lo tanto, en eso está claro. Ahora, sin embargo, se oye constantemente, ya nos dan el cambio con el dólar del euro. Sí.

Que, por cierto, no va demasiado bien. ¿Cómo se va a determinar ahora el tipo de cambio cuando ya desaparezca, por ejemplo, otras monedas? Bueno, en la actualidad ya no existe paridad. O sea, la relación de cambio es a lo que llamamos paridad.

Ya no existe paridad entre la peseta y el dólar, digo, entre la peseta y el marco, sino que todo está referido al euro. El euro ya funciona como una moneda internacional. Y lo único que se establecen paridades con respecto al dólar, con respecto al yen, con respecto al resto de las monedas extranjeras.

Pero cuando la peseta deje de circular en nuestro país o el marco deje de circular en Alemania y el franco en Francia, pues lógicamente tampoco existirán. Es que son monedas que ya no existen. Y entonces, ¿cómo se van a determinar los tipos de cambio? Porque también se determinarán.

Sí. Bueno, los tipos de cambio se van a determinar de la misma forma que se viene haciendo hasta ahora. En general, los tipos de cambio se determinan en los mercados de divisas.

Los mercados de divisas funcionan como cualquier otro mercado de un bien normal. Existe una demanda de divisas, una oferta de divisas. Los oferentes y los demandantes se ponen diariamente de acuerdo y eso determina un precio de la divisa, que es el tipo de cambio.

Pero, indudablemente, la forma en la que se establece ese tipo de cambio depende del sistema de tipos de cambio en el que nosotros nos encontremos. El sistema de tipos de cambio es algo así como, digamos, el ordenamiento jurídico que regula cómo funcionan los mercados de divisas en cada uno de los países. Y existen tantos sistemas de tipos de cambio como países.

Cada uno se organiza de distinta manera. Pero, a grandes rasgos, podríamos decir que existen dos grandes extremos de sistemas de tipos de cambio. Sistemas de tipos de cambio fijo, donde lo que ocurre es que existe el tipo de cambio, la paridad entre una moneda y otra, lo establece la autoridad monetaria.

Es decir, en realidad, el tipo de cambio no es el reflejo de las tensiones del mercado de divisas,

no es el reflejo de los deseos de los demandantes de divisas ni de los oferentes de divisas. Sino que es el resultado de una opción que ha tomado la autoridad monetaria. Y que eso, de hecho, es lo que ocurre en la actualidad, por ejemplo, dentro de las monedas que forman parte del sistema monetario europeo.

O extenderíamos el otro extremo, que es el sistema de tipos de cambio totalmente libres, donde el tipo de cambio sí que es el resultado del funcionamiento del mercado de divisas. Funciona la oferta de divisas, la demanda de divisas se pone de acuerdo y cada día hay un tipo de cambio distinto, porque depende de cómo haya funcionado si ha habido más demanda o más oferta de divisas. Si queremos encontrar información sobre las relaciones comerciales, ¿qué fuentes debemos consultar? Bueno, todas las operaciones que realiza un país con el resto del mundo se trasladan a un documento contable que se conoce con el nombre de balanza de pagos.

La balanza de pagos es un documento que elabora el Banco de España y que publica el Banco de España. De forma que si cualquier alumno o cualquier oyente quiere tener conocimiento sobre cómo evolucionan nuestras cuentas con respecto al resto del mundo, si exportamos más de lo que importamos, si importamos más de lo que exportamos, cuáles son los bienes o servicios que más compramos o que más vendemos al exterior, pues la fuente original es la balanza de pagos. Y la balanza de pagos en Internet se puede encontrar muy fácilmente en la página de Internet que tiene abierta el Banco de España, que si me permites, Isabel, es [www.bde.es](http://www.bde.es). En esa dirección el Banco de España, aparte de dar otro tipo de información sobre cuál es su funcionamiento, el origen del Banco de España, etc., pues también hay una opción de poder obtener por lo menos un resumen de la balanza de pagos.

Vamos a encontrar, y volviendo al tema de nuestros cambios que se nos avecinan y muy pronto, vamos a encontrar grandes diferencias en cuanto al comercio internacional, que es de lo que tratamos cuando incorporemos el euro ya a nuestra vida cotidiana. Bueno, en principio yo creo que los consumidores y en general las familias, las economías domésticas, no debemos de asustarnos ante la llegada del euro. No es la primera vez que nuestro país pasa por un cambio de moneda.

Ya hace mucho tiempo nosotros no lo hemos vivido, pero sí antecesores nuestros pasamos de los reales a las pesetas. Y esto no tiene que suponer nada más que un cambio de mentalidad en cuanto a que ahora la unidad de cuenta y la unidad en la que se van a establecer o valorar todas las transacciones es el euro. Pero el fundamento teórico es el mismo.

El euro, como la peseta, pues es una unidad de cuenta, es un medio de pago, es un depósito de valor, etc. Y la conversión, en principio, que realicen los comercios entre el valor de los bienes y servicios que ellos ofrecen en pesetas y en euro, pues debe ser una conversión siempre favorecedora para el consumidor. Es decir, se supone que no tienen por qué subir los precios cuando finalmente el euro entre ya a formar parte de nuestra vida cotidiana.

Y en cuanto a lo que es el comercio internacional, las grandes cuentas, vamos a decir, no ya las familiares. Sí. Sobre todo dentro de lo que es... Bueno, desde luego el comercio internacional se

va a ver favorecido en el sentido que ahora ya todas las operaciones que realicemos con los países que han adoptado el euro, casi todos los países de la Unión Europea, prácticamente no van a tener la consideración de comercio internacional, puesto que se liquidan en la misma moneda.

Y entonces no existe ese riesgo asociado a las variaciones del tipo de cambio. Además también, como digamos que va a facilitar en gran medida nuestra posición en los mercados internacionales, porque el euro se pretende, o digamos una de las ideas que tuvo la Unión Europea, era convertirla en una moneda con tanto peso internacional como puede ser el dólar o como puede ser el yen. Y eso puede permitir también de cara a aquellos que quieran mantener su riqueza en forma de divisas, pues que puedan confiar en una moneda fuerte como puede ser el euro, y parte de sus ahorros puedan destinarse a adquirir euros.

Bien, a mí me gustaría ya para acabar el programa, aunque todavía nos queda un minuto, de cara al alumno y sabiendo que ya estamos en el mes de abril y que nos queda poco, el próximo programa hablaremos del examen final de las miniaturas, o también que estén atentos, pues ¿qué hay que destacar de este tema? Bueno, de este tema el alumno es fundamental que comprenda muy bien cuáles son los fundamentos del comercio internacional, por qué surge el comercio y las ventajas asociadas al comercio internacional. Y debe de conocer también, en el libro se le explica muy bien cuáles son los sistemas de tipos de cambio que existen, cómo se determina el tipo de cambio de una divisa, cuáles son los factores que influyen en la demanda de divisas, en la oferta de divisas, y las ventajas y los inconvenientes que tienen los dos extremos de sistemas de tipos de cambio de los que hemos hablado, o sistemas fijos o sistemas variables. Cada uno de ellos tiene unas ventajas y unos inconvenientes, y es bueno que el alumno lo sepa, y por supuesto que sea capaz de determinar en qué sistema de tipos de cambio está funcionando nuestro país dentro de ese contexto internacional de tipos de cambios.

Y por otra parte, ya prácticamente hemos acabado el programa, el alumno ya lo tenía que haber acabado, estábamos casi en el repaso final. ¿Qué consejos se le puede dar, pues ahora que ya quedan cada vez menos días para el examen, pues de cara a este examen? No a este examen, sino a la preparación del examen. Bueno, desde luego, el primer consejo es que estudie.

Lógicamente, yo me imagino que los alumnos ya han tenido muchos meses para estudiar y que ahora lo que les queda es repasar. El examen, como comentaremos en el próximo programa, es un examen que se basa fundamentalmente en conceptos básicos, y donde se le exige al alumno fundamentalmente que aplique parte de la teoría que él ha aprendido a situaciones reales, a situaciones cotidianas. Y para eso, no debe de saberse de memoria un concepto, sino que debe de entender en toda su magnitud el fundamento, el significado de ese concepto para poder aplicarlo.

Por lo tanto, estudiar el concepto, pero luego saber aplicarlo, hacer ejercicios también. Eso es,

hacer muchos ejercicios, utilizar la lógica económica necesaria para comprender los procesos, y creo que utilizando desde luego el sentido común y estudiando, teniendo la mente muy abierta a lo que está pasando a nuestro alrededor, leyendo prensa económica, escuchando noticias económicas, programas económicos, yo creo que el alumno no tendrá ninguna dificultad para superar el examen. Pues con este deseo debemos despedirnos, nos volvemos a encontrar en el último programa en el que, como ya hemos dicho, hablaremos del examen final.

Muchas gracias. Buenas noches.