



**Nombre del alumno:** Mariela Verenice  
Sánchez Santiago.

**Nombre del profesor:** D. Gerardo Garduño  
Ortega.

**Nombre del trabajo:**  
ENSAYO "Teoría del Comercio Internacional"

**Materia:** COMERCIO INTERNACIONAL.

**Grado:** 4to Cuatrimestre

**Grupo:** A

Ocosingo, Chiapas a 19 de Noviembre de 2021.

## TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

El comercio internacional es la base operativa que la globalización trajo como consecuencia y que; por su puesto, en ningún momento esta consecuencia representa algún peligro.

Es correcto asumir que los principios feudales económicos siguen vigentes a través de la presunción sobre los tratados de “libre comercio”; donde los países que suministran la materia prima y la mano de obra a precios relativamente bajos sufren la poca industrialización de sus zonas y asumen el “riesgo inminente” de importar productos terminados.

La teoría de la ventaja absoluta planteada por Adam Smith<sup>1</sup> destaca la importancia del libre comercio para que la riqueza de las naciones se incremente, basándose en el ejemplo de que ningún jefe de familia trataría de producir en casa un bien que incurriera en un costo mayor que comprarlo.

De esta manera se puede definir a la ventaja absoluta como la capacidad de producir un bien a un costo absolutamente menor medido en términos de unidades de trabajo.

Cada país en cuestión se especializará en aquello en lo que sea más eficiente. A la misma vez, importará el resto de productos en los que son más ineficaces en términos de producción. Aunque un país no tenga ventaja absoluta al producir algún bien, podrá especializarse en aquellas mercancías en las que encuentre una ventaja comparativa mayor y poder participar finalmente en el mercado internacional. En este sentido, puede potenciar su comercio exterior.

Se trata entonces de la idea básica de que los países eligen especializarse para poder comerciar en actividades donde tiene cierta ventaja. Es decir, en lugar de producir lo que hacen mejor de forma absoluta, producen lo que hacen mejor de forma relativa. Por lo tanto, la diferencia con la teoría de la ventaja absoluta radica en que no se produce lo que al país le cuesta menos, sino aquel con menores costes comparativos.

Según la teoría de la ventaja comparativa, dicha ventaja procederá del coste de oportunidad al que se enfrente en la producción de cada bien. En otras palabras y aplicando un ejemplo sencillo, para producir plátanos debe sacrificar menos dejando de lado la producción de manzanas. Formalmente, el país produce un bien y lo exporta porque tiene un coste relativo menor al de otro país ya que prescinde de la producción de menor cantidad de bien. Siguiendo este patrón de conducta el comercio tiene lugar. En consecuencia, hay países importadores y exportadores que funcionan bajo la idea de eficiencia. Un esquema muy simple pero que se convirtió rápidamente en uno de los pilares fundamentales en el estudio del comercio internacional.

En la vida cotidiana de las personas se toman innumerables decisiones que implican la elección de una alternativa entre varias. El costo de oportunidad de una decisión económica que tiene varias alternativas, es el valor de la mejor opción no realizada. Es decir que hace referencia a lo que una persona deja de ganar o de disfrutar, cuando elige una alternativa

entre varias disponibles. El costo de oportunidad es un concepto fundamental de la economía, que puede ser aplicado en la mayor parte de las decisiones económicas.

Todos nosotros estamos acostumbrados a que en la adquisición de productos, cuando recibimos nuestro salario o cuando prestamos algún servicio, vemos cómo se deduce de la cantidad percibida los conceptos de IVA IEPS e ISR de forma gradual. Por estas razones el tema de los aranceles debe tomarse muy en cuenta para que al momento de exportar se puedan realizar acuerdos justos. Cabe mencionar que la mayoría de los países pertenecientes a la OMC, incluido México, usan tres tipos de arancel: ad valorem, específico y compuesto. Aquí los detalles de cada uno:

**Ad valorem:** se aplica con base en el valor del producto, se caracteriza por mantener un grado constante de protección para los fabricantes nacionales durante el periodo de precios cambiantes. Este tipo de arancel es utilizado por la mayoría de los países del mundo, al grado de que 87% de los aranceles vigentes en el mundo son ad valorem. Su desventaja está en que su implementación es subjetiva y requiere de fiscalización.

**Específico:** se aplica por unidad del producto importando y se grava con valor fijo monetario. Su ventaja radica en que es fácil de aplicar y administrar tanto en productos estandarizados y básicos. Y su desventaja está en que puede socavar la competitividad de los exportadores y hacer más difícil el acceso a los países que no disponen de acuerdos comerciales.

**Mixto:** es una combinación del arancel específico y el ad valorem.

Como cualquier gravamen, los aranceles tienen diversos efectos para quienes los erogan y para quienes los reciben. Por un lado, el pagar un impuesto se traduce como la disminución de las utilidades programadas para cierto fin. Y es que a diferencia de otros impuestos nacionales como los ya mencionados; los aranceles sí son pagados por los productores.

En el caso del IVA e IEPS, no son los productores o intermediarios quien cubre esta erogación. Como sabemos en contabilidad, existe el rubro de Impuestos trasladados; es decir, del precio de un producto, el vendedor "retiene" el impuesto al valor agregado y posteriormente lo traslada hacia el pago con hacienda.

Existen otros tipos de barreras a la importación de productos que no tiene que ver con gravámenes aplicables; es decir, no se consideran como aranceles, de ahí la denominación de barrera comercial no arancelaria. Las medidas no arancelarias son medidas de política comercial diferentes a las medidas comunes llamados aranceles que tienen el potencial de afectar el intercambio internacional de bienes. El efecto de las medidas no arancelarias puede ser el principal objetivo de la política, por ejemplo cuotas o prohibiciones, o quizás solo el subproducto de otra política, por ejemplo el control de calidad y los requerimientos de embalaje. De acuerdo a los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio, el uso de las medidas no arancelarias está permitido bajo algunas circunstancias. Sin embargo, las medidas no arancelarias se utilizan a veces como medio para eludir las normas de libre comercio y las industrias nacionales favorecen a expensas de la competencia extranjera. En este caso, estas se denominan barreras no arancelarias (BNAs).