



GRUPO INTEGRACION REGIONAL (GRUDIR)
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
Mérida, Venezuela



Economía de escala, competencia imperfecta y comercio internacional

Prof.(a). Sadcidi Zerpa de Hurtado

1. El modelo Heckscher- Ohlin y las nuevas teorías del comercio

2. Economías de escala y estructura de mercado

- a. Economía de escala o rendimientos crecientes a escala
- b. Economía de escala externas
- c. Economía de escala internas

3. La teoría de la competencia imperfecta

- a. El monopolio
 - a.1. Ingreso Marginal
 - a.2. Costo medio y marginal
- b. Competencia monopolística
 - b.1. Supuestos del modelo
 - b.2. Equilibrio de mercado
 - b.3. Límites del modelo de competencia monopolística

4. Competencia imperfecta y comercio internacional

a. Competencia monopolística y comercio

a.1. Los efectos del aumento del tamaño del mercado

a.2. Las ganancias del mercado integrado un ejemplo numérico

b. Economías de escala y ventaja comparativa: El comercio basado en la diferenciación del producto.

b.1. Comercio intraindustrial e interindustrial

b.1.1. ¿Por qué es importante el comercio intraindustrial e interindustrial?

b.1.2. Medida del comercio intraindustrial

b.1.3. Modelo formal del comercio intraindustrial

b.1.4. Otra versión del modelo de comercio intraindustrial

c. El dumping: Consecuencia de la competencia imperfecta para el comercio internacional

c.1. la teoría económica del dumping

c.2. El dumping recíproco

5. Economías externas y comercio internacional

a. Economías externas y patrón de comercio

b. El comercio y el bienestar con economías externas

c. Economías de escala dinámicas

6. Comercio basado en diferencias tecnológicas dinámicas, costos de transporte, normas ecológicas

a. Modelo de la brecha tecnológica y del ciclo del producto

b. Costos de transporte y mercancías no comerciales

c. Normas ambientales, localización de la industria y comercio internacional

1. El modelo Heckscher- Ohlin (H-O) y las nuevas teorías del comercio

La teoría H-O → Teoría de las proporciones factoriales: Basada en la ventaja comparativa en diferencias en dotación de factores entre las naciones.



- 1) Quedan algunas preguntas respecto a la validez empírica de la teoría
- 2) Algunos de los supuestos teóricos no son validos

Supuestos:

1. Dos naciones, dos mercancías y dos factores.
2. Que ambas naciones emplean la misma tecnología en la producción.
3. Que la mercancía **X** es intensiva en el uso del factor trabajo **L**, mientras que la mercancía **Y** es intensiva en factor capital **K**.
4. El comercio se basa en rendimientos constantes a escala.
5. Especialización incompleta en ambas naciones.
6. Igualdad de preferencias.
7. Competencia perfecta en todos los mercados de productos y factores.
8. Ausencia de movilidad internacional de factores.
9. No hay costos de transporte y de otras obstrucciones no prohibitivas del flujo comercio internacional.
10. Todos los recursos se emplean por completo en ambas naciones.
11. El comercio internacional entre las naciones está equilibrado.

1. Economías de escala y estructura de mercado

a. Economía de escala o rendimientos crecientes a escala

Una situación en la que la producción crece de forma más que proporcional al aumento en insumos o factores de producción, lo que significa que si todos los insumos se duplican, la producción aumenta en más que el doble.

=> Economías de escala se refieren a la reducción en los costos medios de producción conforme se expande la producción de la empresa.

¿Por qué ocurren?

- ✓ A una mayor escala de producción podrá darse mayor división del trabajo y especialización. Por lo que cada trabajador puede especializarse en una tarea simple y repetitiva, con el consiguiente aumento en productividad.
- ✓ Son característica internas de la empresa. Define la estructura de mercado y clarifica qué tipo de incremento de la producción es necesario para reducir el costo unitario.

b. Economía de escala externas

Se producen cuando el costo unitario depende del tamaño de la industria, pero no necesariamente del tamaño de cada una de las empresas.

=> Economías externas se refieren a la reducción de los costos medios de producción conforme se expande toda la industria

c. Economía de escala internas

Se producen cuando el costo unitario depende del tamaño de una empresa individual, pero no necesariamente de la industria.

¿Cuál es su implicación teórica?

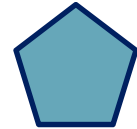
- ✓ Permite diferenciar estructuras de la industria.
- ✓ Una industria en las que las economías de escala son solamente externas estará formada generalmente por muchas empresas y será de competencia perfecta.
- ✓ Las economías de escala internas, por el contrario proporcionan a las grandes empresas una ventaja de costos sobre las pequeñas y conducen a una estructura de mercado de competencia imperfecta.

La distinción entre economías externas e internas a escala puede ilustrarse bajo el siguiente ejemplo hipotético.

Ej.: Imaginemos una industria que en principio consta de 10 empresas, cada una produce 100 aparatos. Veamos dos situaciones.



Situación 1: La industria dobla su tamaño



20 empresas, cada una produce 100 aparatos

¿Ha aumentado la eficiencia de la producción?

$$PT = 20 * 100 = 2000$$

Si, aumento la eficiencia de la producción, porque la eficiencia de las empresas se incremento por tener una industria mayor, aunque cada empresa tiene el mismo tamaño. **Nos encontramos ante una economía de escala externa.**

Situación 2: La industria permanece sin cambio



10 empresas, ahora cada empresa produce 200 aparatos

¿Ha aumentado la eficiencia de la producción?

$$PT = 10 * 200 = 2000$$

Si, aumento la eficiencia de la producción, puesto que con menos empresas se produce la misma cantidad de aparatos que en la situación1. **Existe economías internas de escala.**

4. Competencia imperfecta y comercio internacional

b.1. Comercio intraindustrial e interindustrial

Debido a la existencia de economías de escala, ningún país puede producir toda la variedad de productos manufacturados por sí mismo, así, aunque ambos países pueden producir algunas manufacturas, producirán diferentes cosas.

→ El comercio mundial podrá ser un modelo de competencia monopolística que consta de dos partes.

Habrá comercio en dos direcciones en el sector manufacturero:

- **Comercio intraindustrial:** Define el comercio entre manufactura y manufactura. No refleja la ventaja comparativa. Aunque los países tengan la misma relación capital – trabajo global, sus empresas continuarán produciendo productos diferenciados y la demanda de los consumidores de productos producidos en el extranjero continuarán generando comercio intraindustrial.

- **Comercio interindustrial:** Define al comercio como el intercambio de manufacturas por alimentos. Refleja la ventaja comparativa. El patrón de comercio interindustrial es que nuestro país, el país capital – abundante, es exportador neto de manufacturas, capital – intensivas, e importador neto de alimentos, trabajo – intensivo. Por tanto, la ventaja comparativa continúa explicando una gran parte del comercio.

4. Competencia imperfecta y comercio internacional

b.1.1. ¿Por qué es importante el comercio intraindustrial e interindustrial?

1. Produce ganancias adicionales del comercio.
2. Genera efectos sobre la redistribución de la ganancia del comercio.

c. El dumping: Consecuencia de la competencia imperfecta para el comercio internacional

La competencia imperfecta tiene algunas consecuencias importantes para el comercio internacional. La más notable es que las empresas no establecen necesariamente el mismo precio para los bienes exportados que para los que se venden a los compradores nacionales.

→ Discriminación de precios ⇒ Dumping: La forma más común de discriminación en el comercio internacional a partir de los precios. El dumping es un tema controversial en política comercial, donde es visto como una práctica desleal al intercambio.

¿ Por qué puede producirse el dumping?

Formalmente, las empresas establecerán menores precios en los mercados en los que se enfrentan a una elasticidad más elevada de la demanda, donde la elasticidad es el porcentaje de disminución de las ventas resultante de un incremento del precio del uno por ciento.

Bibliografía

- Krugman, P y Obstfeld. (1995). *Economía Internacional. Teoría y política*. 3ra ed: *McGRAW- HILL pp. 235- 271*
- Salvatore, Dominick. (1999). *Economía Internacional*. 6ta ed: México. *Prentice Hall pp. 155-184*