

Economía internacional: comercio, globalización y Unión Europea

Tu móvil se diseñó en California, lleva un chip de Taiwán y se ensambló en China; el aceite del bocadillo sale de Jaén y llega a Nueva York con un arancel encima. Esta unidad explica por qué los países comercian, qué es la globalización que lo hace posible y por qué, cuando hay que negociar, España no va sola: va con la Unión Europea.

El marco de la unidad



SABERES BÁSICOS

- Ventaja absoluta y ventaja comparativa; por qué comercian los países.
- Exportaciones, importaciones y balanza comercial de España.
- Proteccionismo y libre comercio: aranceles, cuotas, subvenciones y la OMC.
- Globalización y cadenas globales de valor; la Unión Europea, el mercado único y el euro.
- Tipos de cambio, desigualdad global y desarrollo.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- Comprender aspectos básicos de la economía y las finanzas: el comercio y la interdependencia.
- Valorar críticamente quién gana y quién pierde con los aranceles y la globalización.
- Reconocer el papel de la Unión Europea en la vida económica de España.



2025: Estados Unidos pone un arancel del 15 % al aceite y al vino españoles

El 2 de abril de 2025 Estados Unidos anunció aranceles a casi todo el mundo. El 27 de julio, la UE aceptó un 15 % para la mayoría de sus productos, frente al 1-2 % anterior. Jaén y La Rioja miraron a Nueva York.

Exportaciones españolas a EE. UU.: unos 18.000 M€ en 2024 (Datacomex).

Aceite de oliva: cerca de 1.000 M€; vino: unos 400 M€ (ICEX, OeMv 2024).

Arancel del 15 % desde el 7 de agosto de 2025; el vino, sin exención.

Precedente: 25 % en 2019-2021 por la disputa de Airbus.

LA PREGUNTA

¿Quién paga de verdad un arancel y a quién protege?



§ 1

¿Por qué comercian los países?

Nadie produce todo lo que consume. Y conviene comerciar incluso con quien es mejor que tú en todo.



DOS AMIGOS, DOS TAREAS

Ventaja absoluta y ventaja comparativa

Marta hace una web en 2 h y una cena en 1 h; Jorge, una web en 8 h y una cena en 2 h. Marta es mejor en todo (ventaja absoluta). Pero una web le cuesta a Marta 2 cenas y a Jorge 4: Jorge renuncia a menos cenas por web, no; renuncia a menos web por cena. Jorge cocina, Marta programa, y entre los dos producen media web más con...

Lo que decide la especialización no es quién es mejor, sino quién renuncia a menos: el coste de oportunidad.

EL GRÁFICO

Norpaís es mejor en trigo y en tela, pero renuncia a menos tela por cada tonelada de trigo. Especializándose, el total crece.

HORAS POR UNIDAD PRODUCIDA

Menos horas significa más eficiente

	TRIGO	TELA
Norpaís	VENTAJA COMPARATIVA 2 horas	4 horas
Surpaís	5 horas	VENTAJA COMPARATIVA 6 horas

Cada país se especializa donde su coste de oportunidad es menor: 1 t de trigo cuesta 0,5 m de tela en Norpaís y 0,83 m en Surpaís.

TRIGO TOTAL (100 HORAS POR PAÍS)

El total crece con la especialización

Sin comercio
reparto a medias



Con especialización
+ comercio





Ejercicio 9.1 — Solandia y Nordia

Solandia produce 1 t de aceite en 2 h y un lote de camisetas en 4 h; Nordia necesita 6 h para cada cosa. Cada país tiene 120 h.

¿Quién tiene ventaja comparativa en qué y cuánto ganan si se...

Solandia tiene ventaja absoluta en los dos bienes ($2 < 6$ y $4 < 6$).

Coste de oportunidad: en Solandia 1 t de aceite = 0,5 lotes; en Nordia 1 t = 1 lote. Solandia, aceite; Nordia, camisetas.

A medias: 40 t de aceite y 25 lotes entre los dos.

Especializados: Nordia 20 lotes; Solandia 50 t y 5 lotes. Total 50 t y 25 lotes: 10 t más.

Cambian 10 lotes por 15 t (entre 1 y 2 t por lote): cada país acaba con 5 t más que antes.



Alemania produce máquinas y tomates con menos horas que España. Según Ricardo,...

A Producirlo todo y no comprar nada a España.

B Especializarse en lo que renuncia a menos (máquinas) y comprar tomates a España.

C Poner aranceles a los tomates españoles.

D Producir solo tomates, que son más baratos.

Solución: B. La ventaja absoluta de Alemania en todo no importa: lo que cuenta es el coste de oportunidad. Cada uno se especializa donde renuncia a menos y los dos consumen más.



§ 2

Qué vende y qué compra España

*Coches, aceite, cítricos, medicinas y sol; a
cambio, petróleo, gas y móviles.*

93,8 M

TURISTAS EN 2024

La mayor exportación española no cabe en un contenedor

Cuando una familia alemana pasa una semana en Benidorm compra un servicio hecho en España: es una exportación. Los turistas internacionales gastaron unos 126.000 millones en 2024 (INE, Frontur y Egatur).



Qué vende, qué compra y a quién

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
Total (Sec. Estado de Comercio)	≈ 384.000 M€	≈ 424.000 M€
Principales productos	Coches, alimentos, química, equipos	Energía, tecnología, coches
Primer socio	Francia (≈ 15 %)	China (≈ 11 %)
Otros socios	Alemania, Portugal, Italia, R. Unido	Alemania, Francia, Italia, EE. UU.
Saldo	Déficit comercial ≈ 40.000 M€	Superávit cta. corriente ≈ 3 % PIB

En bienes perdemos, en servicios ganamos: sumando turismo y demás, España tiene superávit con el exterior.



Algeciras: la puerta del estrecho

Unos 4,7 millones de contenedores en 2024, entre los seis mayores puertos de Europa. La mayoría ni siquiera entra en España: es transbordo.

profedeconomia.es

Javi Masa, CC BY 2.5 ES vía Wikimedia Commons



§ 3

¿Proteccionismo o libre comercio?

Si el comercio beneficia a los países, ¿por qué casi todos ponen obstáculos? Porque dentro hay ganadores y perdedores.



Cuatro formas de cerrar la puerta

Arancel

Impuesto en la aduana sobre el producto importado, como porcentaje de su valor. Encarece lo extranjero y da ingresos al Estado.

Cuota o contingente

Límite a la cantidad que se puede importar. Más rígida que el arancel: por mucho que se quiera comprar, no entra más.

Subvención

Dinero público al productor nacional para que venda más barato. No cierra la frontera, pero desnivela el terreno.

Barrera no arancelaria

Normas técnicas, sanitarias o burocráticas que dificultan importar. A veces protegen la salud; a veces son una excusa.



Quién gana y quién pierde

PIERDEN

- El consumidor estadounidense: paga más, compra menos o peor.
- El productor español: vende menos o baja su precio.
- Los dos países si hay represalias y escalada.

GANAN

- El productor estadounidense de aceite: sube precios y vende más.
- El Tesoro de EE. UU.: recauda el arancel.
- Pérdidas repartidas entre millones; ganancias concentradas en pocos. Por eso hay aranceles.



El olivar y la aduana

En 2019-2021, un arancel del 25 % por la disputa de Airbus hundió más de la mitad las ventas de aceite envasado a EE.

UU. (ASOLIVA).
profedeconomia.es

Foto: Veinticuatro de Jahén, CC BY-SA 4.0 vía Wikimedia Commons



Estados Unidos pone un arancel del 15 % al aceite español. ¿Quién soporta la mayor...

A El Gobierno español, que paga el arancel.

B Los consumidores y empresas de Estados Unidos, vía precios.

C La Unión Europea, con su presupuesto.

D Nadie: el arancel lo absorbe la aduana.

Solución: B. El arancel lo recauda la aduana del país que lo impone, pero se traslada al precio: casi todo el coste de los aranceles de 2018-2019 acabó en los precios que pagaban las familias y empresas estadounidenses.



§ 4

La globalización

Un producto ya no se hace en un país: se hace en una cadena global de valor repartida entre muchos.



Designed in California, assembled in China

- 01 Diseño y software en Cupertino (California).
- 02 Procesador de TSMC (Taiwán); pantalla de Samsung o LG (Corea del Sur); sensores de Sony (Japón).
- 03 Litio y cobalto de la batería: Chile, Australia, República Democrática del Congo.
- 04 Ensamblaje en las fábricas de Foxconn en China y, cada vez más, en la India.
- 05 Reparto del precio: el ensamblaje, menos del 2 %; Apple, más de la mitad (Kraemer, Linden y Dedrick, 2011).



LUCES Y SOMBRAS

Precios más bajos, mil millones fuera de la pobreza... y Suez

La pobreza extrema pasó del 38 % de la humanidad en 1990 a menos del 10 % en 2024 (Banco Mundial), sobre todo en los países que entraron en las cadenas globales. A cambio: Rana Plaza (1.134 muertos en 2013), el 3 % de las emisiones que produce el transporte marítimo y la dependencia. En marzo de 2021 un solo barco, el Ever...

Eficiente, barata y frágil: así es una cadena global de valor.



Inditex fabrica más de la mitad de su ropa en España, Portugal, Marruecos y Turquía...

A Deslocalización.

B Dumping.

C Relocalización o nearshoring (producción en proximidad).

D Proteccionismo.

Solución: C. Acercar la producción al mercado para ganar rapidez y reducir el riesgo de una cadena larga es relocalización o nearshoring. La deslocalización es el movimiento contrario: llevarla a donde sea más barata.



§ 5

La Unión Europea

*Cuando Estados Unidos puso aranceles,
España no negoció: negoció la UE, en
nombre de 450 millones de personas.*



Setenta años en seis hitos

- **1951** **Nace la CECA**
Seis países ponen en común el carbón y el acero para hacer la guerra «materialmente imposible».
- **1957** **Tratados de Roma: la CEE**
Unión aduanera: sin aranceles entre los seis y arancel común hacia fuera. Empieza la PAC.
- **1986** **Entra España**
Con Portugal, el 1 de enero. Apertura de la economía, fondos y comercio con Europa.
- **1993** **Mercado único y Tratado de Maastricht**
Desaparecen las aduanas interiores; se decide la moneda común.
- **2002** **El euro en el bolsillo**
Billetes y monedas sustituyen a la peseta. Hoy lo usan veinte países, veintiuno desde 2026.
- **2020** **Brexit y Next Generation EU**
Reino Unido sale (27 miembros). La UE se endeuda junta por primera vez.

EL GRÁFICO

La Comisión propone; el Parlamento (elegido) y el Consejo (los ministros) codeciden. El Consejo Europeo marca el rumbo.



El Berlaymont, sede de la Comisión Europea

Satu Katja, CC BY-SA 4.0 vía Wikimedia Commons

Aquí se redactan las propuestas de ley europeas y se negocian los acuerdos comerciales, incluido el de julio de 2025 con Estados Unidos.

profedeconomia.es

160.000 M€

PARA ESPAÑA

Next Generation EU: la primera deuda común europea

Para salir de la pandemia, los 27 acordaron en 2020 que la Comisión se endeudara por 750.000 millones.

España es la segunda receptora: unos 80.000 millones en transferencias y el resto en préstamos (Plan de Recuperación).



§ 6

Tipos de cambio: cuánto vale tu euro fuera

El precio de una moneda en otra. Sube o baja con la oferta y la demanda, y decide cuánto cuesta tu viaje a Londres.



Ejercicio 9.2 — El euro se deprecia de 1,10 \$ a 1,00 \$

Una familia con 2.000 € para Nueva York, una tienda que importa portátiles de 1.100 \$ y una cooperativa que vende aceite a 10 € la botella en EE. UU. ¿A quién beneficia y a quién perjudica que ...

Viaje: $2.000 \times 1,10 = 2.200$ \$ en enero; $2.000 \times 1,00 = 2.000$ \$ en junio. Pierde 200 \$.

Importación: $1.100 / 1,10 = 1.000$ € en enero; $1.100 / 1,00 = 1.100$ € en junio. El portátil cuesta 100 € más.

Exportación: $10 \times 1,10 = 11,00$ \$ en enero; $10 \times 1,00 = 10,00$ \$ en junio. El aceite es un 9 % más barato allí.

Con arancel del 15 %: $10,00 \times 1,15 = 11,50$ \$. La depreciación casi compensa el arancel.

Depreciación: mal para viajar e importar, bien para exportar. Apreciación: al revés.



El euro pasa de 1,04 a 1,17 dólares, como entre enero y septiembre de 2025. ¿Qué h...

- A El euro se ha depreciado; beneficia a los exportadores españoles.
- B El euro se ha apreciado; beneficia a quien viaja a Nueva York o importa de EE. UU.
- C El euro se ha apreciado; beneficia a los turistas estadounidenses en España.
- D No ha cambiado nada: el tipo de cambio lo fija el BCE.

Solución: B. Un euro compra ahora más dólares: se ha apreciado. Viajar a Estados Unidos e importar de allí sale más barato; exportar aceite o recibir turistas americanos, más difícil, porque España se encarece para ellos.



§ 7

Desigualdad global y desarrollo

El comercio ha hecho crecer al mundo, pero no de forma uniforme. PIB per cápita, IDH y tres respuestas.



Países ricos y países pobres

CÓMO SE MIDE

- PIB per cápita 2023: Luxemburgo $\approx$ 130.000 \$, España $\approx$ 33.000 \$, India $\approx$ 2.500 \$, Burundi $\approx$ 200 \$ (Banco Mundial).
- IDH (renta, salud, educación): Islandia y Noruega $>$ 0,96; Sudán del Sur $<$ 0,40; España 0,918 (PNUD 2025).
- Pesan la historia, la geografía, las instituciones y el acceso al comercio.

QUÉ SE HACE

- Comercio justo: precio mínimo y prima al productor (Fairtrade, desde 1997).
- Cooperación: objetivo del 0,7 % de la renta (ONU, 1970); España, $\approx$ 0,25 % en 2024; Ley 1/2023 fija 2030.
- ODS: 17 objetivos de la Agenda 2030. Remesas: 685.000 M\$ en 2024 (Banco Mundial).



Sabrías...

- ☐ ¿Sabrías explicar con dos amigos por qué conviene comerciar con alguien que es mejor que tú en todo?
- ☐ ¿Sabrías decir qué exporta e importa España y por qué tiene déficit comercial pero superávit por cuenta corriente?
- ☐ ¿Sabrías seguir, uno a uno, quién gana y quién pierde cuando Estados Unidos pone un arancel al aceite?
- ☐ ¿Sabrías nombrar las cuatro libertades del mercado único y qué hace la Comisión, el Parlamento y el Consejo?
- ☐ ¿Sabrías calcular cuántas libras tienes para Londres si el euro pasa de 0,85 a 0,90 y qué le pasa al exportador?
- ☐ ¿Sabrías distinguir PIB per cápita de IDH y explicar qué son las remesas?

Hasta aquí la teoría

Continúa en el libro de la unidad.