



Teorías del Comercio Internacional



Universidad
Virtual
de Quilmes



Universidad
Nacional
de Quilmes

Teorías del Comercio Internacional

Gustavo Eduardo Lugones

*Con la colaboración de
Carlos Bianco y Fernando Peirano*

Carpeta de trabajo

Lugones, Gustavo

Teorías del comercio internacional : carpeta de trabajo /con
colaboración de Carlos Bianco y Fernando Peirano. - 2a ed. -
Bernal : Universidad Nacional de Quilmes, 2008.

198 p. ; 29x21 cm.

ISBN 978-987-558-149-4

1. Comercio Internacional. 2. Educación Superior. I. Bianco,
Carlos, colab. II. Peirano, Fernando, colab.

CDD 382

Diseño original de maqueta: Hernán Morfese

Procesamiento didáctico: Marina Gergich / María Cecilia Paredi

Primera edición: agosto de 2001

Primera reimpresión: octubre de 2006

Segunda edición: junio de 2008

ISBN: 978-987-558-149-4

© Universidad Nacional de Quilmes, 2006

Roque Sáenz Peña 352, (B1876BXD) Bernal, Buenos Aires

Teléfono: (5411) 4365 7100 | <http://www.virtual.unq.edu.ar>

La Universidad Nacional de Quilmes se reserva la facultad de disponer de esta obra, publicarla, traducirla, adaptarla o autorizar su traducción y reproducción en cualquier forma, total o parcialmente, por medios electrónicos o mecánicos, incluyendo fotocopias, grabación magnetofónica y cualquier sistema de almacenamiento de información. Por consiguiente, nadie tiene facultad de ejercitar los derechos precitados sin permiso escrito del editor.

Queda hecho el depósito que establece la ley 11.723

Impreso en Argentina

Íconos



Lectura obligatoria

Es la bibliografía imprescindible que acompaña el desarrollo de los contenidos. Se trata tanto de textos completos como de capítulos de libros, artículos y "papers" que los estudiantes deben leer, en lo posible, en el momento en que se indica en la Carpeta.



Actividades

Se trata de una amplia gama de propuestas de producción de diferentes tipos. Incluye ejercicios, estudios de caso, investigaciones, encuestas, elaboración de cuadros, gráficos, resolución de guías de estudio, etcétera.



Leer con atención

Son afirmaciones, conceptos o definiciones destacadas y sustanciales que aportan claves para la comprensión del tema que se desarrolla.



Para reflexionar

Es una herramienta que propone al estudiante un diálogo con el material, a través de preguntas, planteamiento de problemas, confrontaciones del tema con la realidad, ejemplos o cuestionamientos que alienten la autorreflexión, etcétera.



Lectura recomendada

Es la bibliografía que no se considera obligatoria, pero a la cual el estudiante puede recurrir para ampliar o profundizar algún tema o contenido.



Pastilla

Se utiliza como reemplazo de la nota al pie, para incorporar informaciones breves, complementarias o aclaratorias de algún término o frase del texto principal. El subrayado indica los términos a propósito de los cuales se incluye esa información asociada en el margen.

Índice

Introducción	9
Problemática del campo	10
Objetivos	11
1. El enfoque tradicional: el comercio por diferencias de costos	13
1.1. Los clásicos (Smith y Ricardo): ventajas absolutas y ventajas comparativas.....	14
1.1.1. El modelo de Ricardo.....	15
1.2. Los neoclásicos (Heckscher-Ohlin): diferencias en la dotación de factores.....	25
2. La Competencia imperfecta y los enfoques heterodoxos	31
2.1. La insuficiencia del enfoque tradicional. Rendimientos crecientes y competencia imperfecta	31
2.1.1. Rendimientos crecientes a escala	34
2.2. Las teorías del intercambio desigual, <i>por Carlos Bianco</i>	41
2.2.1. Las tesis de Prebisch-Singer sobre el deterioro de los términos de intercambio	42
2.2.2. Las teorías marxistas del intercambio desigual	48
2.2.3. A modo de conclusión.....	53
2.3. Heterodoxos y neoschumpeterianos: el papel del desarrollo tecnológico	54
2.3.1. Diferenciación de productos	54
2.3.2. Diferencias en capacidades tecnológicas	57
2.3.3. El aporte de Reinert	62
3. La política comercial y el papel del tipo de cambio	67
3.1. Fallas de mercado y política comercial	67
3.1.1. Las fallas de mercado como causa de intervención.....	67
3.1.2. Políticas e instrumentos de política comercial	70
3.1.3. El análisis de las tendencias de especialización. Criterios de estrategia.....	74
3.2. Tipo de cambio, comercio y desarrollo. Conceptos básicos y tópicos latinoamericanos, <i>por Fernando Peirano</i>	81
3.2.1. Conceptos básicos	81
3.2.2. Determinación del tipo de cambio	85
3.2.3. Tipo de cambio, comercio y desarrollo	95
4. Competitividad, innovación y empresas transnacionales	105
4. 1. La noción de competitividad internacional	105
4.1.1. Niveles y factores de competitividad	105
4.1.2. Los vínculos entre innovación, competitividad y comercio internacional.....	110

4.1.3. Una nota crítica sobre los indicadores de competitividad de uso más frecuente, <i>por Carlos Bianco</i>	120
4.2. El proceso de globalización y el papel de las firmas multinacionales en el comercio	135
4.2.1. Las tendencias a la globalización y regionalización de la producción y el comercio	135
4.2.2. Nuevas motivaciones para la IED.....	138
4.2.3. El nuevo papel de las firmas multinacionales en el comercio internacional y el dilema de los PED ante la globalización.....	141
5. Comercio exterior y desarrollo	147
5. 1. Las enseñanzas de la ISI y del milagro asiático.....	147
5.1.1. La industrialización por sustitución de importaciones (ISI) en América Latina	147
5.1.2. El milagro asiático	153
5.1.3. La ISI frente al modelo asiático: diferencias estratégicas e instrumentales.....	156
5.2. Consenso y post Consenso de Washington	157
5.2.1. Las recomendaciones del Consenso de Washington (CW) para el cambio estructural	158
5.2.2. El post Consenso de Washington: resultados, dificultades y olvidos.....	162
5.3. Tendencias de especialización, comercio exterior y desarrollo.....	167
5.3.1. El empleo de instrumentos para el cambio estructural	168
5.3.2. La contradicción entre los resultados operativos y los resultados estratégicos	171
5.3.3. Inserción internacional y ventajas de localización (estáticas).....	174
5.3.4. El debilitamiento de los tejidos productivos locales	176
5.3.5. El cambio estructural y el rol crucial de la innovación	177
5.3.6. Políticas e instrumentos para reorientar el cambio estructural....	180
5.3.7. Los instrumentos para una estrategia en procura de un cambio estructural provechoso, viable y consistente.....	183
5.4. Conclusiones.....	189
Referencias bibliográficas	193

Introducción

Este curso está destinado a proporcionar a los estudiantes los elementos básicos de las distintas aproximaciones teóricas que han tomado como eje el comercio internacional. Se analizarán los diferentes enfoques elaborados con el propósito de identificar las causas o factores que determinan la existencia de relaciones comerciales internacionales y las formas que estas asumen, así como los impactos que pueden esperarse del comercio exterior, es decir, las posibles consecuencias para el desarrollo de las naciones que pueden derivarse de los intercambios de bienes y servicios.

Se procurará, por tanto, familiarizar a los alumnos con las herramientas analíticas y conceptuales tradicionales de la economía internacional (enfoques clásico y neoclásico), pero también con las surgidas de las concepciones de más reciente elaboración, que han dado lugar a lo que se conoce como “nuevas teorías del comercio internacional”. Se presentarán, asimismo, otros desarrollos que intentan dar cuenta de las cambiantes condiciones en que se desenvuelven las relaciones económicas internacionales en la actualidad y del papel que juegan en las mismas los distintos actores.

El curso se estructura alrededor de cinco unidades temáticas, la primera de las cuales presenta los enfoques teóricos tradicionales referidos al comercio internacional, es decir, la escuela clásica y la escuela neoclásica. La segunda unidad aborda los aportes formulados por otras corrientes del pensamiento económico, desde los análisis que introducen la consideración de los mercados que operan en condiciones de competencia imperfecta a los enfoques que resaltan el papel del desarrollo tecnológico en la determinación de las corrientes de intercambio y la división internacional del trabajo, pasando por las teorías del intercambio desigual y del deterioro secular de los términos de intercambio.

La tercera unidad está destinada a analizar los criterios de estrategia que orientan la definición de la política comercial, así como los instrumentos que ésta dispone, además del importante papel que, en este sentido, cumple el tipo de cambio.

La cuarta unidad se refiere a la noción de competitividad internacional, los factores o causas que explican los cambios en los niveles de competitividad y los diferentes procedimientos para su medición. Se revisan también aquí, las formas que asume actualmente el proceso de globalización de la economía, particularmente en relación con el papel de las empresas multinacionales en el comercio internacional.

Por último, la quinta unidad, ofrece una aproximación a los problemas actuales del comercio internacional, desde una perspectiva crítica y que intenta reflejar las condiciones, obstáculos y oportunidades que caracterizan la realidad económica latinoamericana en el presente, en relación con el comercio exterior y sus implicancias para el desarrollo de las naciones.

En conjunto, el curso procura alcanzar un adecuado balance entre los aspectos teóricos propiamente dichos (que implican un imprescindible esfuerzo de

abstracción) y las posibles aplicaciones concretas de los mismos a las cuestiones de política económica más importantes.

La Carpeta ha sido pensada para ser complementada con las lecturas obligatorias indicadas para cada unidad, por lo que el criterio adoptado ha sido el de evitar repetir o duplicar el contenido de las mismas (cuya lectura será, por lo tanto, imprescindible). Antes bien, la Carpeta intenta contribuir al mejor abordaje y comprensión de los temas tratados, así como hacer énfasis en las cuestiones o conceptos considerados centrales en cada caso. Asimismo, se procura relacionar los temas de las distintas unidades para favorecer una visión de conjunto que integre los distintos elementos presentados.

Problemática del campo

Desde los albores de la economía política, buena parte de las reflexiones y de los aportes teóricos han estado referidos al papel que el sector externo puede cumplir en el crecimiento y desarrollo de las economías nacionales. Tanto clásicos como neoclásicos han coincidido en asignar al comercio internacional la potencialidad de ser el motor del crecimiento de las naciones y el vehículo para la transmisión y difusión, entre los países, de los conocimientos tecnológicos y las prácticas productivas más avanzadas. Es amplia la confianza planteada por estas aproximaciones conceptuales en que, a través de los beneficios y las oportunidades que ofrece el intercambio comercial, las naciones podrán ir reduciendo las diferencias existentes en los niveles de riqueza y bienestar.

Otras aproximaciones teóricas, particularmente algunas aparecidas en los últimos cuarenta años, han puesto en duda esa potencialidad o bien han señalado la existencia de algunos obstáculos que dificultan su concreción. Algunas experiencias internacionales recientes han eclipsado las posiciones tendientes a negar que el comercio tenga esa potencialidad. Es el caso, por ejemplo, del crecimiento acelerado de Corea del Sur a partir de la década de 1960 sobre la base de la expansión de sus exportaciones. Se mantiene vigente, en cambio, la controversia en relación con la existencia de trabas o dificultades que obstaculizan el aprovechamiento pleno, por parte de los países de menor desarrollo relativo, de las posibilidades que ofrece el sector externo para impulsar el crecimiento económico.

Esta controversia, alimentada especialmente por la noción de “fallas de mercado”, de amplia difusión en la literatura económica más reciente, será objeto de especial atención durante el desarrollo del curso, ya que explica las distintas posiciones en relación con las características y la profundidad que debe asumir en la actualidad la instrumentación de medidas de política comercial por parte de las economías nacionales, particularmente en los países menos desarrollados.

Objetivos del curso

- Se aspira a que el estudiante se familiarice con las principales corrientes teóricas surgidas desde el nacimiento de la economía política hasta nuestros días en relación con el comercio internacional.
- En este sentido, no sólo se procurará que el estudiante conozca las distintas aproximaciones conceptuales en relación con los problemas de la economía internacional sino, también, que desarrolle una visión crítica respecto de las mismas que incluya la consideración de las especificidades que presenta la realidad latinoamericana y el papel que el comercio internacional puede jugar en el proceso de desarrollo de la región.

El enfoque tradicional: el comercio por diferencias de costos

Objetivo

- Explorar las aproximaciones tradicionales a los problemas del comercio internacional presentando los enfoques desarrollados por los autores clásicos y neoclásicos.


Introducción

Las distintas aproximaciones teóricas en relación con el comercio internacional coinciden en plantear tres interrogantes básicos o bien en ofrecer explicaciones que de manera implícita o explícita pueden considerarse respuestas a los mismos. Esos interrogantes son los siguientes:

- ¿Cuáles son las causas por las que los países comercian entre sí? ¿Cuáles son los factores que determinan o condicionan el desarrollo de relaciones comerciales entre los países?
- ¿Cómo se establecen los patrones de comercio (o la estructura del comercio), es decir, ¿con quién comercia cada cual y qué es lo que se intercambia en cada caso?
- ¿Cuáles son las consecuencias o beneficios que pueden esperarse del intercambio internacional para las naciones que participan del mismo?

Hasta la aparición de la *escuela clásica*, hacia fines del siglo XVIII, cuyos representantes más destacados fueron Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, las ideas dominantes en materia de comercio internacional eran las *mercantilistas*. Según este enfoque, una nación se beneficia con el comercio internacional solo cuando tiene un saldo favorable en su balanza comercial, es decir, cuando el nivel de sus exportaciones supera al de sus importaciones.

Esta concepción llevaba a que entre los países vinculados comercialmente prevalecieran las prácticas proteccionistas, tendientes a limitar o reducir el flujo de importaciones y a que contaran con generalizada aceptación las políticas de subsidios a las exportaciones. A la vez que se gravaba la importación de manufacturas y se prohibía la exportación de materias primas, se procuraba estimular las exportaciones de productos manufacturados (de mayor valor relativo) y concentrar las importaciones en las materias primas (de menor valor, que alimentaban el desarrollo industrial interno).

 FRENCH-DAVIS, R. (1979), *Economía Internacional. Teorías y Políticas para el Desarrollo*, Capítulo I, FCE, México.

1.1. Los clásicos (Smith y Ricardo): ventajas absolutas y ventajas comparativas

Adam Smith, en su obra *La Riqueza de las Naciones*, publicada en Londres en 1776, fue el primero en intentar construir un esquema de interpretación del comercio internacional que diera respuestas a los tres interrogantes básicos antes planteados. Su explicación gira en torno al concepto de *ventajas absolutas*, que hace referencia a *diferencias de costos* entre países en la producción de un mismo bien, concepto en el cual se basó para combatir las ideas mercantilistas sosteniendo que el comercio libre de trabas es beneficioso para todas las naciones.

De acuerdo con Smith, un país tendría ventajas absolutas sobre otro en la producción de un mismo bien si pudiera fabricarlo con menores costos, independientemente de que esas ventajas derivaran de factores tales como el clima, la geografía o una mejor dotación de recursos (*ventajas naturales o estáticas*) o bien que fueran el resultado de acciones conscientes o esfuerzos realizados a través del tiempo por los agentes económicos para el mejoramiento de sus conocimientos, capacidades y habilidades (*ventajas adquiridas o dinámicas*).



Ventajas estáticas y ventajas dinámicas

Las ventajas comparativas (o competitivas) —que explican cómo y por qué una firma (región/país) tiene mejor desempeño que otra en el mercado (competitividad)— pueden clasificarse, en principio, entre las “dadas” (estáticas), habitualmente asociadas a la dotación de factores de la producción o al acceso y disponibilidad de recursos, y aquellas que los agentes económicos construyen y desarrollan a través del tiempo (dinámicas) mediante los procesos de aprendizaje y de adquisición de nuevos conocimientos, capacidades y habilidades. Estos esfuerzos, en definitiva destinados centralmente al cambio tecnológico y la innovación, llevan a un proceso acumulativo en el cual el medio o contexto en que se desenvuelven los agentes puede cumplir un papel crucial.

Como el enfoque no contemplaba la posibilidad de que un país contara con ventajas absolutas en todos los bienes, Smith sostenía que todos los países encontrarían conveniente especializarse en la producción del bien/bienes en que fueran más eficientes. Cada país produciría un bien determinado solo cuando pudiera hacerlo a menor costo que el extranjero, quedando así determinada una *división internacional del trabajo*. Los excedentes de producción por encima de la demanda interna podrían entonces intercambiarse por otros bienes en los cuales hay otros productores más eficientes. Las diferencias en ventajas absolutas entre países (o bien, las diferencias de costos) serían, así, la causa del comercio y explicarían su estructura (especializaciones relativas y patrones de intercambio).

En cuanto a las consecuencias o beneficios, la división internacional del trabajo resultante permitiría un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles por parte de todos y cada uno de los participantes del intercambio y obtener mayor cantidad y variedad de productos que si se intentara producirlos internamente.

Pese a su enorme fuerza seductora, la idea de una división internacional del trabajo a partir de especializaciones nacionales complementarias no resultaba suficientemente convincente como para provocar un abandono generalizado de las prácticas proteccionistas, principalmente porque el libre comercio aparecía como una propuesta a la medida de las conveniencias de Inglaterra, el país más desarrollado por esa época y, por lo tanto, en mejores condiciones de contar con ventajas absolutas en un amplio número de productos, particularmente en manufacturas. En el marco de las ideas mercantilistas antes reseñadas, esto despertaba enormes suspicacias en el resto de las potencias europeas.

En las décadas que siguieron al trabajo de Smith, la producción industrial se fue afianzando en Inglaterra de la mano de espectaculares incrementos de la productividad en las fábricas, que derivaron en sucesivas disminuciones de los precios relativos de las manufacturas en relación con las materias primas provenientes de las zonas rurales inglesas, donde los aumentos de productividad eran menores. Los requerimientos de alimentos para el sostén de los trabajadores industriales (o, lo que es lo mismo, los salarios necesarios para mantener la fuerza de trabajo) y de insumos y materias primas para la producción fabril, amenazaban convertirse en un cuello de botella para la industria, y podían conspirar en su contra.

Estas circunstancias llevaron a que adquiriera importancia estratégica para la industria inglesa la promoción de la adopción generalizada del libre comercio a nivel internacional, lo que ampliaría tanto las posibilidades de colocación externa de manufacturas (ensanchando así los mercados), como las de importación de materias primas y de bienes-salario, tendientes a obtener reducciones en los costos de producción industrial, adicionales a las derivadas de los incrementos de productividad.

1.1.1. El modelo de Ricardo

Fue David Ricardo quien, unos cuarenta años después de la publicación del libro de Smith, aportó un enfoque más elaborado que apuntaba a demostrar, mediante la noción de *beneficio mutuo*, que el comercio internacional libre de trabas beneficia a todos los que participan del mismo, aun a aquellos países que cuenten con desventajas absolutas en todos sus productos. La clave consistía en el concepto de *ventajas comparativas* o relativas (en vez de absolutas) que, según Ricardo, explican las causas del comercio entre países y la estructura del mismo.

Estas ventajas comparativas no surgen de la mera comparación de los costos de producción de un bien determinado entre un país y otro (ventajas absolutas) sino de las diferencias entre los costos *relativos* de distintos bienes al interior de un país y los de los mismos bienes en otro país.

Recordemos que en la aproximación smithiana jamás podría presentarse el caso de que fuera importado un producto por un país que contara con ventajas absolutas en la producción del mismo y que tampoco podría ser exportado un bien por un país carente de dichas ventajas. En cambio, de acuerdo con la visión ricardiana, *aun en el caso de contar con ventajas absolutas en todos los bienes*, sería conveniente especializarse en aquellos en los que se es *relativamente* más eficiente e importar los restantes. Del mismo modo, un país con generalizadas desventajas absolutas también podría abrazar la espe-

cialización y ser exportador de algunos bienes. El *beneficio mutuo* estriba en que, actuando de esa forma (especializándose), *todos* los países que participen del comercio internacional estarían en condiciones de consumir mayor cantidad de bienes sin el empleo de más recursos productivos, sino con una más eficiente utilización de los mismos.

Para ejemplificar estas ideas, Ricardo construye un modelo en el cual el mundo está representado por dos países que producen solo dos bienes (supongamos vino y tela) y utilizan un solo factor productivo (trabajo). La hipótesis a demostrar por el modelo es que ambos países obtendrían, si comerciaran entre sí, mayores cantidades de vino y tela de las que podrían obtener si no comerciaran.

Es importante tener en cuenta que el modelo ricardiano requiere los siguientes supuestos, que son coherentes con mercados que operan en condiciones de competencia perfecta:

- ausencia de rendimientos crecientes (economías de escala);
- los factores de producción (el trabajo, en este caso) son empleados en proporciones fijas;
- el trabajo es homogéneo o puede ser expresado en unidades homogéneas, vale decir que una hora de trabajo de cierta calidad es equivalente a un número dado de horas de trabajo de otra calidad;
- hay movilidad interna y competencia entre los trabajadores de un mismo país;
- los precios de oferta de los productos son proporcionales a los costos dentro de cada país.

Si el trabajo es el único factor empleado en la producción, el costo respectivo de fabricar una unidad de vino y una unidad de tela, en cada país, sería equivalente a las unidades de trabajo requeridas en cada caso. En el cuadro G.1.1. que se presenta a continuación se supone que el país A requiere una unidad de trabajo (por ejemplo, horas/hombre, meses/hombre o años/hombre) para producir 1 unidad de vino y 2 unidades de trabajo para producir una unidad de tela, mientras que los requerimientos respectivos en el país B son de 6 y 3 unidades de trabajo.

G.1.1.

País	Vino	Tela
A	$\alpha_{LT} = 1$	$\alpha_{LV} = 2$
B	$\alpha_{LT} = 6$	$\alpha_{LV} = 3$

α_L : Requerimientos de unidades de trabajo por unidad de producto

Como se aprecia, el país A cuenta con ventajas absolutas en ambos bienes, pero con ventajas comparativas mayores en vino que en tela. En otros términos, el país A es más eficiente en ambos bienes pero *relativamente* más eficiente en vino, ya que las *diferencias* en requerimientos de unidades de trabajo con respecto a B son mayores en vino que tela: en efecto, A es 1,5 veces más eficiente que B en la producción de tela pero 6 veces más eficiente en

vino. Por ello, Ricardo sostiene que al país A le convendría especializarse en la producción de vino e importar del país B la tela que desee consumir. Complementariamente, al país B le convendría especializarse en la producción de tela.

Si el país A contara solo con tres unidades de trabajo y las destinara a la producción de ambos bienes, la máxima cantidad de bienes que estaría en condiciones de consumir sería una unidad de vino y una de tela, o bien, dos de vino y ? de tela. Aparece aquí la noción de *costo de oportunidad*, que informa sobre las unidades de un producto que debería dejarse de fabricar, ante el desplazamiento de recursos productivos a la elaboración de otro bien. Si Q_V es la cantidad de vino producida en la economía y Q_T la cantidad de tela, el trabajo utilizado en la producción de vino será $\alpha_{LV}Q_V$ y el trabajo utilizado en producir tela $\alpha_{LT}Q_T$. La frontera de posibilidades de producción está determinada por los límites de los recursos de la economía –en este caso, el trabajo–. Si representamos con la letra L la oferta total de trabajo de la economía, los límites de la producción quedarán definidos por la desigualdad (1)

$$\alpha_{LV} \cdot Q_V + \alpha_{LT} \cdot Q_T \leq L \quad (1)$$

En nuestro ejemplo, si no se modifican los recursos disponibles, en el país A producir una unidad más de vino implica fabricar ? unidad menos de tela. Ese costo de oportunidad equivale al precio relativo del vino en términos de la tela que, en el país A, es equivalente a 0,5. Si, entonces, el país A se especializara en vino, obtendría 3 unidades de vino y ninguna de tela, aunque podría intercambiar con B vino por tela a razón de, por ejemplo, una unidad de vino por cada unidad de tela. De ese modo podría seguir consumiendo una unidad de vino y cambiar las dos restantes por dos unidades de tela, obteniendo, por esta forma de *producción indirecta*, más tela de la que podría producir con la mencionada dotación de recursos laborales. Esto demostraría que a A le conviene importar tela de B pese a que este país incurra en mayores costos que A en su producción.



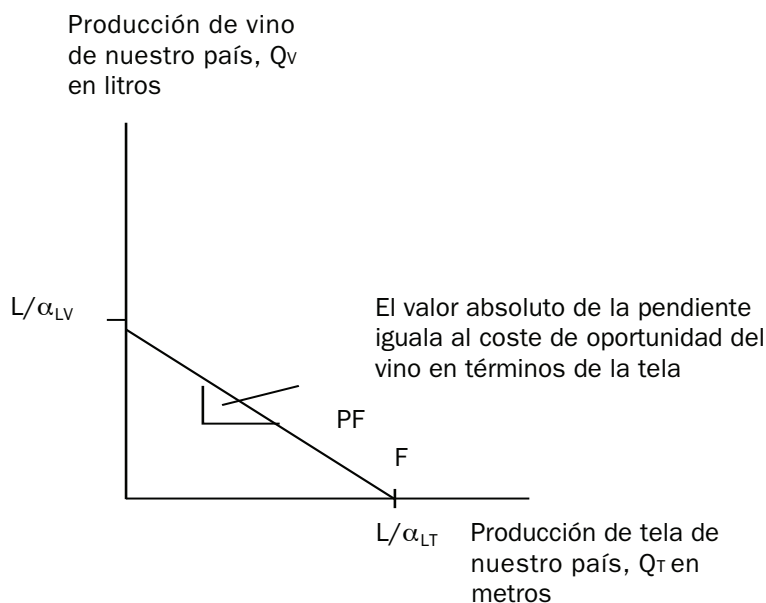
Costo de oportunidad del vino en relación con la tela:

$$\alpha_{LV} / \alpha_{LT}$$

Precios relativos: los precios de un bien en términos del otro. En cada país, los precios relativos equivalen a los requerimientos relativos de unidades de trabajo: $P_V / P_T = \alpha_{LV} / \alpha_{LT}$

En el gráfico G.1.2, la línea muestra la *frontera de posibilidades de producción (PF)*, es decir, las cantidades máximas de vino que pueden ser producidas si, a la vez, se desea producir determinada cantidad de tela, y viceversa.

G.1.2. La frontera de posibilidades de producción



Ahora bien, ¿es válido suponer que, en un caso como el planteado, el intercambio internacional será posible a razón de una unidad de vino por una unidad de tela? Para que lo fuera, dicho trueque tendría que ser conveniente también para B. Vemos que, efectivamente, en el ejemplo citado se cumple esta condición, ya que si ese fuera el *precio relativo internacional* y B contara con 9 unidades de trabajo, podría también especializarse y fabricar 3 unidades de tela, exportar 2 de ellas y obtener más vino que produciéndolo internamente. De esta manera, a través del comercio ambos países se benefician con una mayor cantidad de bienes disponibles para el consumo, de la que podrían obtener mediante la producción directa.

¿Cuál es entonces, según Ricardo, el requisito para que exista comercio entre dos países? La respuesta que se deriva de los planteamientos anteriores es que se requiere que existan diferencias entre los respectivos costos de oportunidad, esto es, entre los respectivos precios relativos. Esto es así, porque esas diferencias expresan distintas condiciones de producción entre países ya que sacrificando una unidad de un bien, las dos naciones incrementan en proporciones distintas la producción del otro bien, lo que hace conveniente para ambas la especialización complementaria. Si bien Ricardo no lo especifica, esas diferencias en las condiciones de producción parecen tener que ver con distintas *capacidades tecnológicas* de los países (conocimientos y habilidades).



Estamos ahora en condiciones de sintetizar las respuestas de Ricardo a los interrogantes planteados al comienzo de esta Unidad:

1. Las causas del comercio internacional deben buscarse en la existencia de diferentes costos de oportunidad entre países, los que indican la existencia de distintas condiciones de producción.
2. La estructura o patrón de intercambio es determinada por las ventajas comparativas (y no por las absolutas) al especializarse cada

- país en el/los bien/es en que es relativamente más eficiente;
3. El comercio internacional conduce al beneficio común que se deriva de un uso más eficiente de los recursos a partir de la división internacional del trabajo resultante de las mencionadas pautas de especialización; esto es, todos los países participantes de una relación de intercambio comercial se beneficiarán, siempre que existan entre ellos diferencias en los niveles de eficiencia con que producen los distintos bienes (esto es, diferencias en los precios relativos domésticos o, lo que es lo mismo, en los respectivos costos de oportunidad).

Complementando a Ricardo, John Stuart Mill avanzó algo más, explorando los factores que determinarían el punto preciso donde los precios relativos internacionales o términos de intercambio quedarían situados (French Davis, 1979). Obsérvese que, en el ejemplo citado, el comercio no solo es posible al precio relativo internacional mencionado. De hecho, habrá comercio (y beneficio mutuo) ante la posibilidad de intercambios de vino por tela a cualquier precio entre 0,5 y 2, es decir, *a cualquier precio relativo internacional que se ubique entre los costos de oportunidad (precios relativos) respectivos de A y de B*. Si, en cambio, el precio relativo internacional de vino por tela fuera 0,5 o menor, A no tendría interés en comerciar con B, mientras que B no tendría interés en el comercio a precios internacionales mayores o iguales a 2.

Es pertinente, sin embargo, formular aquí algunas consideraciones al respecto. En primer lugar, la determinación del punto en el cual se produce, en definitiva, la intersección entre las curvas de oferta y demanda relativa internacional, no solo es crucial para definir si habrá o no comercio entre los países sino también para aproximarse a una estimación de los *beneficios relativos* que cada economía obtendrá de la relación comercial.

Sabemos que fuera de la franja de precios relativos internacionales comprendida entre los precios relativos domésticos (en nuestro ejemplo, de 0,5 a 2 para el intercambio de vino por tela), no habrá comercio. Pero también podemos señalar que *cada país se beneficiará más cuanto más se aleje el precio relativo internacional del precio relativo doméstico respectivo*. Esto es lógico ya que, habiéndose especializado A en vino y B en tela, A logrará mayor provecho en el intercambio cuanto más cantidad de tela obtenga por una unidad de vino. De igual modo, B obtendrá más ventajas cuanto menor cantidad de tela entregue para obtener una unidad de vino. La máxima conveniencia para A será, dentro de las posibilidades de intercambio, que cada unidad de vino sea cambiada por 1,99 de tela, mientras que para B el mayor provecho estará en entregar 0,51 unidades de tela por cada una de vino.

En este sentido, la posición de la curva de demanda relativa internacional (y, con ello, el punto en el que la curva de demanda relativa corta a la curva quebrada de oferta relativa internacional) adquiere una especial relevancia. En el ejemplo citado, mientras no se registren modificaciones en la posición de la curva de oferta relativa internacional, cuanto más desplazada hacia la derecha se encuentre la curva de demanda relativa internacional mayor será la diferencia entre el precio relativo internacional y el precio relativo doméstico de vino por tela en A (es decir, más lejos de 0,5 y más cerca de 2 se ubicará el precio relativo internacional) y, por lo tanto, mayores beneficios obtendrá A (y menores serán los de B). De este modo, aun dentro de los

El comportamiento de las curvas de oferta y demanda internacionales en el modelo de Ricardo y el proceso que determina el precio internacional de equilibrio es analizado en detalle en los manuales de comercio internacional de Krugman y Obstfeld (capítulo 2) y de Tugores (capítulo 2), que forman parte de la bibliografía correspondiente a esta Unidad.

La elasticidad-ingreso de la demanda mide los cambios en la demanda de un producto ante cambios en los ingresos de los consumidores. Los bienes con alta elasticidad-ingreso se caracterizan porque su demanda es mayor cuanto más altos son los ingresos; es el caso no solo de los bienes suntuarios o de mayor sofisticación sino, en general, de los bienes diferenciados, es decir, los que se distinguen de otros productos parecidos o semejantes, que pueden ser sustitutivos pero ofrecen prestaciones o cualidades inferiores.

La curva de demanda relativa internacional de vino y tela representa la combinación de cantidades de vino y de tela preferida por los consumidores mundiales ante distintos precios relativos. La curva presenta la habitual pendiente negativa de las curvas de demanda ya que ante sucesivos aumentos en el precio relativo de un bien la combinación preferida incluirá proporciones cada vez menores del mismo y viceversa.

Una mejora en la productividad de A en la producción de vino podría desplazar la curva hacia la derecha (más cantidad de vino con igual cantidad de horas hombre disponibles) y hacia abajo (descenso en el precio relativo doméstico) sin considerar, por supuesto, otros cambios posibles en las condiciones de producción en A y en B. El desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha reduciría las ganancias relativas del país A, mientras que el desplazamiento hacia abajo las incrementaría. Ambos movimientos podrían, desde luego, ser simultáneos con los que es difícil determinar a priori los posibles efectos netos.

supuestos ricardianos podemos imaginar diversas situaciones en las que el comercio internacional *podría resultar beneficioso para todos los países pero más beneficioso para unos que para otros*.

Tomemos, por caso, el intercambio entre países fabricantes de bienes con muy distinta elasticidad-ingreso de la demanda.

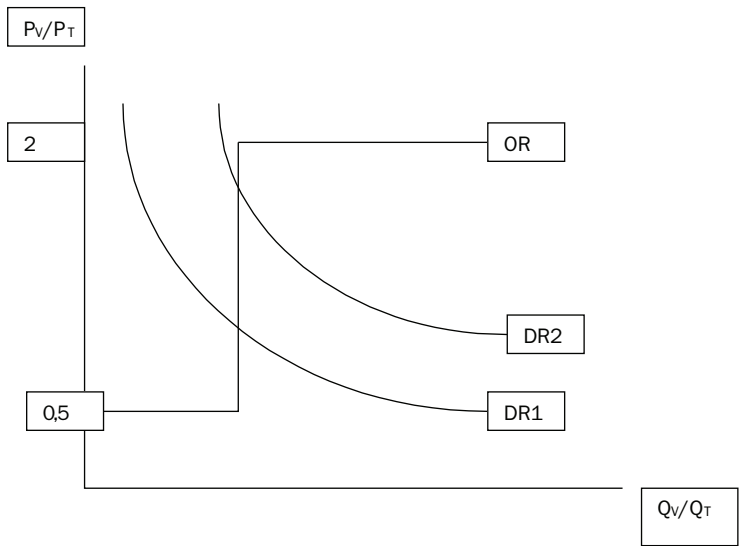
Supongamos que el vino, producido por el país A tiene mayor elasticidad-ingreso que la tela producida por el país B. Considerando que la demanda de los bienes con mayor elasticidad-ingreso tiende a crecer más rápido que la de los demás productos, la curva de demanda relativa internacional de vino por tela tenderá, con el tiempo, a desplazarse hacia la derecha del cuadrante, modificando sistemáticamente el precio relativo internacional de equilibrio al modificar el punto de intersección entre las curvas de demanda y oferta relativas.

El desplazamiento de la curva hacia la derecha responde al hecho de que a iguales precios relativos, pero con mayores ingresos, los demandantes preferirán un incremento en la proporción de vino con respecto a tela en su pauta de consumo.

Por lo tanto, cuanto mayor sea la diferencia entre las elasticidades-ingreso de los bienes en que dos socios comerciales se han especializado, mayor será la desigualdad en el aprovechamiento de los beneficios del comercio, con ventajas para el país especializado en los productos con mayor elasticidad-ingreso.

En el gráfico G.1.3. se muestra una situación como la planteada: la curva DR1 representa la demanda relativa internacional de dos bienes (vino y tela) por lo que cada punto de la curva corresponde a una combinación distinta de vino y tela. Los cambios en los precios relativos llevan a los consumidores a optar por una combinación distinta, moviéndose *sobre la curva* DR1. Si uno de los productos tuviera mayor elasticidad-ingreso y fuera ese el bien en que A se ha especializado, en la medida en que el ingreso aumente (lo que es esperable que ocurra con el paso del tiempo) la curva de demanda se irá desplazando hacia la posición de la DR2 determinando, *ceteris paribus*, un consecuente incremento en el precio relativo internacional de equilibrio. Desde luego, el resultado final estará sujeto a las eventuales modificaciones y desplazamientos que puede experimentar la curva de oferta relativa internacional ante cambios, por ejemplo, en los niveles de productividad en uno o los dos países.

G.1.3. Oferta y demanda relativa mundiales





¿Entre iguales no hay comercio?

Ahora bien, ¿qué ocurriría, de acuerdo con Ricardo, entre dos países sin diferencias en los costos de oportunidad? Lo que señala este modelo es que no existiría el comercio en el caso de igualdad de costos de oportunidad, ya que estos dos países no tendrían estímulos para la especialización complementaria. Dicho en otros términos, las cantidades respectivas de bienes que podrían obtener serían las mismas con o sin especialización, es decir, con o sin comercio.

Para ilustrar esta afirmación modifiquemos convenientemente el cuadro hipotético de requerimientos de unidades de trabajo planteado anteriormente, suponiendo ahora que el país A sigue siendo más eficiente en la producción de ambos bienes pero que se han invertido las unidades de trabajo requeridas para producir vino y tela; en efecto, ahora en el país A se requieren dos unidades de trabajo para elaborar una unidad de vino y una unidad de trabajo para producir tela.

G.1.4.

País	Vino	Tela
A	$\alpha_{LT} = 2$	$\alpha_{LV} = 1$
B	$\alpha_{LT} = 6$	$\alpha_{LV} = 3$

α_L : Requerimientos de unidades de trabajo por unidad de producto

En este caso, los países no encontrarían razón para especializarse y comerciar ya que, de hacerlo, no lograrían mediante el comercio una situación mejor a la de la autarquía; no obtendrían, mediante la producción indirecta, más cantidad de bienes de los que podrían producir de manera directa. Esto se debe a que al ser semejantes en ambos países los costos de oportunidad (y, por lo tanto, los precios relativos), el precio internacional no sería diferente de los respectivos precios domésticos; en cualquier caso, los bienes se cambiarían a razón de dos unidades de tela por cada unidad de vino.

Debe prestarse especial atención a la causa por la que no habría comercio en un caso como el planteado: no es que el país A sea más eficiente en todas las actividades (esto es, que cuente con ventajas absolutas en la producción de ambos bienes), sino que es la ausencia de ventajas comparativas la que desalienta el intercambio. En otras palabras, el país A no es *relativamente más eficiente* en la producción de uno de los bienes sino que es *igualmente más eficiente* en ambos, esto es, tanto en vino como en tela es tres veces más eficiente.

Es cierto que no es esperable que se presente frecuentemente en el comercio internacional un caso como el planteado, sobre todo si se modifica el supuesto simplificador de considerar un mundo compuesto por solo dos países. En la medida que consideremos más países (y/o más bienes) las posibilidades de que existan situaciones como la planteada se reducen significativamente.

Pero, ¿qué pasaría, en cambio, en el caso de países con similares capacidades productivas? La pregunta no es ociosa ya que en numerosas actividades productivas las capacidades de las economías más desarrolladas son hoy muy similares, lo que indicaría escasas posibilidades de intercambio entre ellas. El caso se ilustra con el cuadro G.1.5.

G.1.5.

País	Vino	Tela
A	$\alpha_{LT} = 2$	$\alpha_{LV} = 1$
B	$\alpha_{LT} = 2$	$\alpha_{LV} = 1$

α_L : Requerimientos de unidades de trabajo por unidad de producto

Como ampliaremos más adelante, desde esta aproximación teórica no habría explicación para un tipo de intercambio que ocupa crecientes proporciones del comercio internacional, como es el comercio de bienes sustitutivos (aunque no iguales) entre dos países (comercio intraindustrial), intercambio que requiere, de los que participan del mismo, capacidades productivas relativamente similares.



Comercio Intraindustrial e Interindustrial

Es cada vez más común observar, en las series de comercio, que los países (sobre todo los de mayor desarrollo relativo) importan y exportan simultáneamente un mismo bien. Por ejemplo, no son pocos los países que exportan automóviles pero, a la vez, los importan.

Este comercio intraindustrial (esto es, dentro de la misma rama o grupo de actividad) se explica porque los automóviles que un país importa presentan diferencias con relación a los de producción doméstica. Aunque los niveles de calidad y las prestaciones de unos y otros puedan ser muy parecidas, tienden a diferenciarse (de allí, el concepto de bienes diferenciados) por los respectivos énfasis asignados en cada caso a aspectos como tamaño, lujo, seguridad, confort, versatilidad, resistencia, autonomía, rapidez u otros.

Un producto que no se distingue del ofrecido por la competencia es un producto estándar u homogéneo (también llamado *commodity*). Su característica es, precisamente, ser igual que el ofrecido por los competidores. Esto es muy apreciado en numerosos casos ya que es lo que asegura que el bien responde plenamente a ciertas especificidades o que cumple con determinadas normas. Un insumo de uso difundido –por ejemplo, productos básicos de la petroquímica, el aluminio o el acero– no podría ser colocado en los mercados si no respondiera a esas normas o especificidades. Por supuesto que, en estos casos, la principal ventaja competitiva es el precio (costo) del producto (competencia por precio).

En cambio, un bien diferenciado cuenta con algún atributo que lo distingue y aleja de la versión estándar del mismo, e intenta conquistar el favor de los consumidores o demandantes a partir de esas característi-

TUGORES QUES, J. (1999), *Economía Internacional. Globalización e Integración Regional*, Capítulo 2, Mc Graw-Hill.

cas particulares y de sus cualidades para satisfacer requerimientos específicos de la demanda y no necesariamente a partir de un menor precio que el de la competencia.

En todo caso, las capacidades productivas necesarias para producir automóviles (cualquier clase de ellos) son muy similares. De hecho, los niveles de productividad alcanzados en las fábricas automotrices japonesas no difieren significativamente de los obtenidos en los Estados Unidos, Francia, Italia, Suecia o Alemania, países que mantienen un intenso intercambio de estos bienes. No resulta suficiente, por lo tanto, la aproximación ricardiana para explicar un comercio de esta naturaleza que, sin embargo, representa más de la mitad del comercio de los países desarrollados. Más adelante volveremos sobre este aspecto.

La Teoría Clásica del Comercio Internacional

La idea según la cual el cambio internacional podría mejorar la situación de los países involucrados en el intercambio se origina en Adam Smith (1776). La teoría del comercio internacional smithiana se encuadra en la discusión general sobre las causas que determinan la riqueza de las naciones: el comercio exterior, al aumentar la extensión del mercado, contribuye a incrementar la división del trabajo y la productividad. Por lo tanto, el comercio internacional constituye, según este autor, un caso especial de la división del trabajo entre países cuando existen diferencias en los costos absolutos de producción de un mismo bien.

Según Smith, el comercio exterior posibilita remitir al exterior el excedente de los productos que no tienen demanda interna, traer artículos que se solicitan en el país y estimular la máxima división del trabajo en cada rama. Por lo tanto, si un país posee ventajas naturales o adquiridas en la producción de un producto y otro país carece de ellas, siempre será ventajoso para éste adquirirlo en el primero en lugar de producirlo.

De esta forma, para explicar el patrón de especialización industrial de cada país, Smith formula una teoría de las ventajas absolutas. Al plantear que el comercio exterior favorece el aumento de la división del trabajo y fomenta el desarrollo de las fuerzas productivas, Smith introduce aspectos dinámicos que influyen decisivamente en el tipo de especialización de cada país en el mercado internacional. Estos rasgos fueron reconsiderados posteriormente por los aportes de las nuevas teorías del comercio internacional y de las teorías neoschumpeterianas.

A pesar de estos elementos de dinámica, la unidad de análisis es el país, por lo que no se consideran ni las diferencias sectoriales ni los procesos de diferenciación empresarial. El intercambio de naturaleza intersectorial existe porque las condiciones de producción de cada mercancía varían entre países y beneficia a todos los países que intervienen debido a que contribuye a aumentar la división del trabajo y la productividad.

La elaboración de la teoría del comercio exterior desarrollada por David Ricardo responde a otras preguntas específicas y juega un rol clave para contrarrestar la tendencia a la caída de la tasa de ganancia asociada a la acumulación de capital. Su teoría está directamente vinculada a las cuestiones endógenas que limitan el crecimiento económico. A diferencia de Smith, las elaboraciones de Ricardo explican la existencia de intercambio incluso en las situaciones en las que un país tiene desventajas absolutas en la producción de todos los bienes transados. Se distancia también de Smith al considerar que el comercio exterior y la extensión del mercado incrementaban “la masa de bienes disponibles, y por lo tanto la suma de disfrutes”, pero no necesariamente la tasa de beneficios interna.

En esa dirección, consideraba que la tasa de beneficio solo podía aumentar, en condiciones estáticas, a partir de una reducción permanente de los salarios reales. Esta disminución del costo de reproducción de los trabajadores solo podía provenir de una mejora técnica en la producción de bienes salario o de la importación de bienes salario a un precio inferior al interno. En ese sentido, su teoría del comercio exterior apunta a mostrar

En la Unidad 2 se revisan las nuevas teorías del comercio internacional y las teorías neoschumpeterianas.



cómo con la importación de bienes salario (por ejemplo, granos), Inglaterra podía disminuir el salario real y aumentar la tasa de beneficio. Se contrarrestaba de esa forma la tendencia al estancamiento del proceso de acumulación derivada del aumento de la renta agrícola y de la caída de beneficios producida por el uso de tierras marginales.

En su ejemplo clásico, Ricardo supone un intercambio de paños y vino entre Inglaterra y Portugal aun en el caso de que ambos bienes sean producidos con costos absolutos más reducidos en Portugal y tiempos de trabajo inferiores, condiciones que harían imposible el intercambio según Smith. En su ejemplo, Ricardo supone que Portugal emplea 80 horas hombre para producir vino y 90 para elaborar paño, mientras que Inglaterra utiliza 120 horas hombre para elaborar vino y 100 para producir paño. Bajo esos supuestos, Inglaterra se especializará en la producción de paños y Portugal en la de vinos, aun cuando las condiciones absolutas de producción sean favorables para Portugal en ambas mercancías. Inglaterra intercambia el producto del trabajo de 100 hombres que producen paño por el producto de 80 hombres que producen vino en Portugal, transacción que no sería posible al interior de alguno de los dos países. Por lo tanto, según Ricardo, los principios que regulan el cambio de las mercancías entre países son distintos de los que prevalecen en el intercambio al interior de cada uno.

Bajo los supuestos de inmovilidad internacional de los factores de producción, movilidad al interior de cada país, y determinación de los valores de las mercancías por la cantidad de trabajo total incorporada en ellas (teoría del valor trabajo), el comercio internacional de dos mercancías se hace posible si existen diferencias en los cocientes de los costos de producción en cada uno de los países involucrados y por lo tanto en las productividades relativas. Es decir, dadas las mercancías A y B, el intercambio entre dos países se produce incluso si el costo de producción de ambas mercancías es más reducido en alguno de ellos. La condición suficiente para que exista intercambio es que el cociente entre el costo de producción de ambas mercancías en un país sea diferente al que corresponde en el otro.

Nótese que en esta proposición no hay referencia alguna a la dotación de factores de la producción que dispone cada país. Las diferencias de costos relativos y la existencia de intercambio se explican fundamentalmente porque las condiciones de producción de una misma mercancía difieren entre distintos países. Es decir, aunque no está explicitado en el análisis, las cuestiones tecnológicas juegan un rol decisivo. Así, cada país se especializa en la exportación de bienes para los que tiene mayores ventajas comparadas o, si existen diferencias de costos absolutos en favor de uno de los países, en aquellos en los que sus desventajas son menores (2). La verificación extrema de la teoría ricardiana exigiría un proceso de especialización completa en cada país. Sin embargo, la existencia de costos sectoriales de entrada y de salida y la omisión de variables incorporadas en análisis posteriores, explica por qué el proceso de especialización se ha manifestado históricamente en forma parcial. En la formulación de su teoría, Ricardo no explicita los aspectos dinámicos del proceso de especialización. Sin embargo, la especialización completa requeriría que en cada país se desarticulen los sectores que no presentan ventajas comparativas. Al igual que Smith, el eje del análisis es agregado (país), el comercio es intersectorial y las condiciones de producción de una misma mercancía difieren entre países.

Si bien ni Smith ni Ricardo explicitan formas de intervención que apunten a mejorar la inserción de un país en el comercio exterior, es posible identificar algunas recomendaciones de políticas que se podrían desprender de sus teorías. En el primer caso, la intervención apuntaría a favorecer la extensión del comercio y las condiciones que determinan la creación de ventajas dinámicas. La extensión del mercado que deriva del comercio internacional favorece la especialización productiva, el aprovechamiento de economías de escala y el desarrollo de procesos de aprendizaje, aspectos que en conjunto determinan ventajas dinámicas en el comercio. En Smith, subyace la idea de que el mercado puede ser desarrollado y que los procesos de aprendizaje y de especialización pueden modificar la naturaleza de las ventajas absolutas de los países en el comercio internacional. En ese sentido, constituye un antecedente de los aspectos dinámicos explicitados por los modelos neoschumpeterianos.

En Ricardo, por el contrario, el intercambio entre países es la consecuencia de las diferencias existentes en los costos relativos de producción de las mercancías y se relaciona con ventajas de naturaleza estática. En un contexto en el que el intercambio internacional es diferente del patrón de intercambio de mercancías en el mercado interno (ley del valor), el único lineamiento de política que se podría desprender es dejar que cada país se especialice en los productos en los que tiene ventajas relativas de productividad.

Texto tomado de Yoguel, G. (1996), Comercio Internacional, competitividad y estrategias empresariales: El sendero evolutivo de la teoría, Documento de Trabajo N° 4, UNGS.

1.2. Los neoclásicos (Heckscher-Ohlin): diferencias en la dotación de factores

En sendos trabajos llevados a cabo por los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, publicados respectivamente en 1919 y 1933, se desarrolla un modelo que encuentra las causas del comercio internacional en las diferencias existentes en la *dotación de factores de la producción* entre los distintos países.

El modelo de Heckscher-Ohlin (en adelante: H-O) explica la composición del comercio internacional a partir de las ventajas comparativas, en lo que se asemeja a Ricardo. Sin embargo, en este enfoque esas ventajas ya no tienen origen exclusivamente en cuestiones tecnológicas sino que resulta también relevante la dotación de factores de la producción. En otras palabras, las ventajas comparativas aparecen como resultado de la *relación entre recursos y tecnología*, es decir, entre la abundancia o escasez relativa de los factores de producción y la intensidad en el uso de los mismos en la producción de un bien.

La tesis central es que los países tienden a especializarse y a exportar bienes que hacen uso intensivo de los factores en que tienen oferta relativamente abundante, mientras que tenderán a importar productos que utilizan intensivamente sus factores relativamente escasos. Vale decir que un país que dispone en mayor medida de mano de obra que de capital (un país con abundancia relativa de mano de obra) encontrará conveniente especializarse en bienes en cuya producción se haga uso intensivo de mano de obra.

Es necesario detenerse en los conceptos de *abundancia relativa* y *uso intensivo*. Un país con abundancia relativa de mano de obra puede tener mayor o menor cantidad absoluta de trabajadores que otro país. La abundancia relativa estaría dada por la relación trabajo/capital y no por la cantidad absoluta de trabajadores. A su vez, un producto mano de obra intensivo es un producto cuya fabricación requiere una alta relación trabajo/capital.

Para demostrar la tesis, el modelo H-O comienza por analizar las condiciones de producción en un país que no comercia, presentando un país que produce dos bienes mediante el empleo combinado de dos factores, en mercados que operan en competencia perfecta, lo que implica, entre otros supuestos, la ausencia de rendimientos crecientes a escala y de beneficios extraordinarios. Los bienes son:

tela (C), producto que se supone intensivo en factor trabajo (L) y alimentos (A), intensivo en factor tierra (T)

Al existir diferentes intensidades en el uso de los factores, la principal restricción para ampliar la producción de un bien cualquiera es la escasez en la disponibilidad del factor del que se hace uso intensivo. ¿Cuál sería, entonces, el impacto esperable de un eventual aumento en la disponibilidad de un factor de producción? La respuesta es que se incrementarían en mayor medida las posibilidades de producción del bien más intensivo en el uso del factor expandido.

Consecuentemente, para lograr el uso más eficiente de los recursos productivos, cada país debería tender a especializarse en aquellos bienes intensivos en el uso del factor relativamente más abundante o, en otras palabras, a concentrar sus recursos en la producción de los bienes que hacen uso intensivo de los factores en que están relativamente mejor dotados.

Otra forma de ver esto es considerando los diferentes costos de producción que tendrán dos países con diferencias en su dotación relativa de factores pero que producen un mismo bien empleando igual tecnología. Como la escasez de un factor lleva al aumento de su precio (retribución), como ocurre con cualquier mercancía, está claro que afrontará menores costos el país con abundancia relativa del factor del que se hace uso intensivo en la producción del bien en cuestión; en efecto, la retribución al factor de mayor uso relativo será inferior a la vigente en el otro país, al existir diferentes relaciones entre oferta y demanda del factor en cada país.

Los impactos en la distribución del ingreso

Ahora bien, el modelo de H-O permite apreciar interesantes vinculaciones entre las tendencias de especialización productiva de una economía y la distribución del ingreso al interior de la misma. Bajo los supuestos adoptados, se establecerán las siguientes relaciones entre los precios de los productos y las retribuciones a los factores:

$$PC = \alpha_{LC} w + \alpha_{TC} r$$

$$PA = \alpha_{LA} w + \alpha_{TA} r$$

El precio de una unidad de producto (PC o PA) será equivalente al costo salarial más la renta de la tierra, es decir, los requerimientos de unidades de trabajo requeridas en su fabricación (α_L) multiplicados por el salario (w), más los requerimientos de unidades de tierra requeridas en su fabricación (α_T) multiplicado por la retribución al factor (r).

Esto implica que si los precios de los bienes cambian (cualquiera sea la razón), también cambiarán las retribuciones a los factores. Sin embargo, el impacto no será igual para ambos factores. En efecto, si el precio de un bien aumenta, se incrementará la retribución al factor de uso intensivo en la producción del bien apreciado, en mayor medida que la correspondiente al otro factor.

Esto es razonable ya que un incremento en el precio de la tela (por ejemplo) provocará un desplazamiento de los recursos productivos a la fabricación de ese bien. Esto llevará a un aumento de la demanda de los factores destinados a esa producción. De acuerdo con los supuestos del modelo, ambos factores son necesarios para la fabricación del bien pero de uno de ellos se hace uso intensivo, por lo que la demanda del mismo (y, consecuentemente, su retribución) se incrementará proporcionalmente más.

Véase demostración en Krugman y Obstfeld, (1999). *Economía Internacional, Teoría y Política*, McGraw-Hill, Madrid, Capítulo 4.



Ahora bien, uno de los impactos esperables del comercio internacional es, precisamente, el cambio en los precios relativos vigentes en los países antes del comercio. Con Ricardo veámos cómo, cuando los precios relativos internos de dos países son diferentes, se hace posible el comercio y el precio internacional se ubica en algún punto intermedio entre los precios internos de cada país. A igual conclusión se llega en el análisis de H-O.

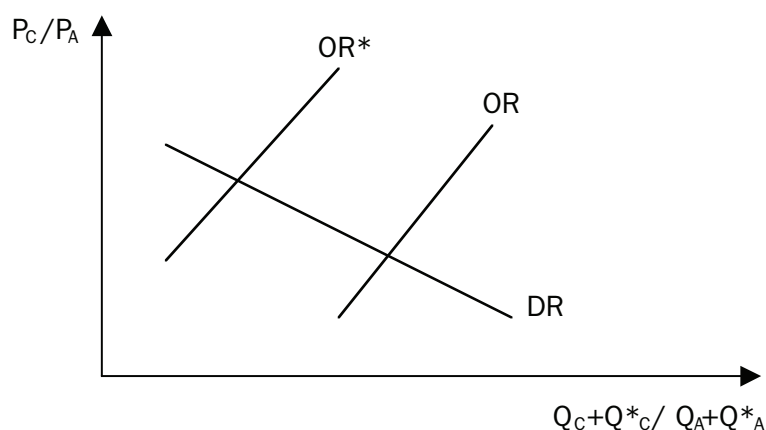
En este caso, los supuestos adoptados son los siguientes:

- Dos países, que producen dos bienes y emplean dos factores de la producción.
- Funciones de producción similares en cada país para cada bien (igual tecnología).
- Inmovilidad internacional de factores de la producción.
- Rendimientos decrecientes para cada factor.
- Ausencia de economías de escala.
- Perfecta información y racionalidad de los agentes.
- Gustos idénticos en los dos países.
- Costos de transporte nulos o poco significativos.

De hecho, la única diferencia entre los dos países es una distinta dotación de factores, esto es, diferente relación tierra/trabajo. Particular importancia reviste el supuesto de que un bien determinado es producido con las mismas técnicas en los dos países, que intenta resaltar la incidencia de la respectiva dotación de factores en la determinación de las ventajas comparativas y, por tanto, en las tendencias de especialización de cada país.

Como también los gustos son iguales en los dos países, habrá una única curva de demanda relativa mundial (DR en el gráfico G.1.6). En cambio, habrá dos curvas de oferta relativa (una por cada país: OR y OR*) cuyas diferencias obedecen a la distinta dotación de factores entre países.

G.1.6. Oferta y demanda relativa mundiales



La curva de demanda relativa mundial DR refleja las distintas combinaciones de tela y alimentos ($Q_C+Q^*_C / Q_A+Q^*_A$) que los consumidores demandarán ante distintos precios relativos (P_C / P_A). El precio de equilibrio internacional después del comercio se ubicará, por lo tanto, sobre la curva DR, en algún punto intermedio entre los precios relativos en cada país (las intersecciones

de las respectivas curvas de oferta OR y OR* con DR), a partir de lo cual en ambos países existirá un único precio relativo para los bienes.

El establecimiento de relaciones comerciales entre dos países con distintos precios relativos lleva a la *convergencia del precio relativo de los productos*. Esto implicará, en cada país, un estímulo a incrementar la producción del bien cuyo precio relativo aumentó, lo cual llevará a estos países a la adopción de especializaciones complementarias, cada uno especializándose en la producción del bien que hace uso intensivo del factor relativamente abundante. Consecuentemente, la demanda de este factor aumentará en mayor proporción que la del factor relativamente menos abundante. De hecho, por el mismo proceso de especialización que estamos describiendo, la demanda del otro factor *debería disminuir*, al ser reemplazada por importaciones la producción doméstica del bien en el que se hace uso intensivo del mismo, lo que implicará una fuerte reducción en la demanda de dicho factor.

Como vemos, los cambios en los precios relativos de los bienes provocan cambios en los precios relativos de los factores, lo que incide en la distribución del ingreso al interior de cada país. En otras palabras, después del comercio las retribuciones a los factores en cada país serán diferentes a las que existían en autarquía.

Del mismo modo, la convergencia entre países del precio relativo de los productos llevará inexorablemente a que también *se igualen los precios relativos de los factores en los dos países*. Esto admite dos posibles explicaciones, ambas convergentes. Por una parte, cabe señalar que si la tecnología empleada en ambos países es la misma y los precios de los bienes son también los mismos, la relación $PC = \alpha LC w + \alpha TC r$ será igual en ambos países y, consecuentemente, también lo será la retribución a los factores.

Otra aproximación, con similares resultados es la de tener en cuenta que el incremento de la retribución al factor del que se hace uso intensivo en el país A (por ejemplo, el aumento del salario en A) como consecuencia del incremento del precio doméstico del bien a partir del comercio, encontrará como límite el nivel del salario en B. En el mediano o largo plazo, los salarios en A y en B tenderán, por lo tanto, a igualarse.

Recapitulando, las conclusiones del modelo de H-O son las siguientes:

- Habrá comercio entre dos países cuando los mismos difieran en su respectiva dotación de factores de la producción (esto implica diferentes ventajas comparativas y, por lo tanto, distintos precios relativos de los bienes en cada país, antes del comercio).
- Cada país se especializará y exportará los bienes que hagan uso intensivo del factor relativamente más abundante.
- El comercio internacional provoca la igualación de los precios relativos de los bienes.
- A su vez, la igualación de los precios de los bienes provoca la igualación de las retribuciones a los factores en los países que comercian, lo que implica cambios en la distribución del ingreso en cada país como consecuencia del comercio internacional.

Los resultados del análisis de las series históricas del comercio internacional no confirman la validez de la tesis de H-O, ya que en numerosos casos los países tienden a adoptar especializaciones diferentes a las que corresponderían a su dotación relativa de factores.

No obstante, este enfoque hace una importante contribución analítica, como es la de revelar los impactos en la *distribución del ingreso* que se derivan del comercio internacional para los países que lo practican. Concretamente, el modelo permite apreciar que, cuando un país comercia, los propietarios de los factores relativamente abundantes se benefician de incrementos en sus ingresos, mientras que se perjudican los propietarios de los restantes factores. En otras palabras, el comercio internacional provoca una redistribución del ingreso en cada país, desde los propietarios de los factores menos abundantes hacia los propietarios de los factores más abundantes.

Estas consecuencias, que explican las fuertes resistencias internas a la liberalización del comercio que se han registrado en numerosos países a lo largo de la historia económica, no podían ser apreciadas en el modelo de Ricardo, en el cual la producción se desarrollaba mediante el empleo de un solo factor de producción.



1.

- a. Explique el concepto ricardiano de “producción indirecta”.
- b. Explique el concepto ricardiano de “beneficio mutuo”.
- c. Explique la diferencia entre los conceptos ricardianos de “ventajas absolutas” y “ventajas comparativas”.



2.

Nos encontramos con dos países que solo producen vino y tela y poseen un solo factor de la producción: el trabajo. El siguiente cuadro indica los requerimientos de unidades de trabajo para la producción de una unidad de cada bien y las unidades de trabajo disponibles en cada país.

País	Unidades de trabajo disponibles	r.u.t. de vino	r.u.t. de tela
A	600	1	2
B	900	6	3

A. De acuerdo con el modelo de Ricardo:

- a. ¿Existirá comercio entre los dos países? ¿Por qué?

B. En caso de existir comercio entre estos dos países:

- b. Describa el patrón de comercio que se establecerá (la estructura del comercio o el cuadro de especializaciones relativas).
- c. ¿Cuáles son los valores mínimo y máximo del precio relativo internacional para que haya comercio?
- d. ¿Puede estimar a cuál de los dos extremos se aproximará más el precio internacional?
- e. Utilice los datos ofrecidos en el cuadro para demostrar numéricamente que ambos países ganan con el comercio.

C. Si los requerimientos unitarios de trabajo del país B fueran 3 para vino y 6 para tela, ¿qué sucedería y por qué?



3.

a. El modelo de Heckscher-Ohlin demuestra que el comercio internacional produce efectos en los precios relativos de los bienes, en los precios de los factores de la producción y en la distribución del ingreso al interior de los países. ¿Cuáles son esos efectos y por qué se producen?

b. Comente esta afirmación:

Krugman y Obstfeld sostienen que, de acuerdo con el modelo de Heckscher-Ohlin, el comercio internacional produce un intercambio indirecto de factores de la producción.



4.

Para producir un camión hacen falta 10 unidades de capital y 5 unidades de trabajo. Para producir una tonelada de hamburguesas marca “PK” hacen falta 2 unidades de capital y 4 de trabajo. La economía tiene una oferta de 100 unidades de capital y 100 de trabajo. El precio de un camión es 6 y el de una tonelada de hamburguesas 2.

Con base en el modelo de Heckscher-Ohlin:

a. Dibuje las líneas sobre las cuales el precio y el costo de producción de los camiones y de las hamburguesas son iguales. Determine el salario de equilibrio y la retribución al capital (beneficio).

b. Suponga que por efectos del comercio internacional, los precios relativos se ven distorsionados y ahora el precio de un camión asciende a 7. Determine los efectos sobre los salarios y los beneficios.



KRUGMAN, P. Y OBSTFELD, M. (1999), *Economía Internacional, Teoría y Política*, McGraw-Hill, Madrid, Capítulos 2 y 4.