

# Síntesis de teorías del comercio internacional

**Raquel González Blanco**

*Profesora Titular de Universidad.*

*Departamento de Economía de la Universidad de Extremadura*

El comercio internacional es quizás una de las manifestaciones económicas que más ha contribuido a la globalización económica y social trazando y tejiendo miles de destinos en todas las direcciones y sentidos para todo tipo de mercancías debido a causas muy variadas y ricas en matices.

Las teorías del comercio internacional han sido concebidas para explicar las razones y el patrón del comercio. A continuación, ofrecemos una síntesis de las principales teorías<sup>1</sup>, estableciendo la siguiente clasificación: a) la teoría tradicional del comercio, que incluye los modelos que explican las causas en función de las diferencias entre países: diferencias de tecnología y de dotaciones factoriales, que son fuente de ventajas comparativas en un marco de competencia perfecta; b) la “nueva” teoría del comercio internacional, en un marco de competencia imperfecta, señala causas alternativas: los países comercian para conseguir economías de escala en la producción, o para tener acceso a una variedad más amplia de mercancías así como el estímulo que supone el aumento de la competencia; c) modelos que se centran en el papel de la brecha tecnológica para explicar el patrón del comercio y; d) los desarrollos que descansan en un enfoque microeconómico, incorporando la heterogeneidad entre empresas y el marco teórico en torno a las cadenas globales de valor (CGV) con el consiguiente aumento del comercio internacional de bienes intermedios y tareas que trasiegan las redes de producción.

<sup>1</sup> No abordamos la literatura de debate y reformulaciones de las teorías alterando supuestos, ni del despliegue de sus contrastaciones empíricas para validarlas o refutarlas, inabarcables en este espacio.

## Teorías tradicionales del comercio internacional

### La teoría de la ventaja absoluta y la ventaja comparativa

A finales del siglo XVIII y principios del XIX, coincidiendo con la Revolución Industrial, Adam Smith, primero, y David Ricardo, después, investigaron las causas del comercio internacional intentando demostrar los beneficios del libre comercio, en oposición a las teorías mercantilistas del siglo XVII<sup>2</sup>.

El primero sostenía que, con el libre comercio, cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta (o que pudiera producir más eficientemente que otros países) e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta (o que produjera de manera menos eficiente). Esta especialización internacional (o división internacional del trabajo) conduciría a un incremento de la producción mundial, compartido por los países participantes en el comercio.

Pero ¿qué sucedería si un país no posee una ventaja absoluta en ningún producto?, ¿cesaría, en tal caso, el comercio entre ellos? A esta cuestión responde la teoría de las ventajas comparativas de Ricardo al exponer que aun cuando un país tuviera una desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto al otro país, si los costes relativos (o coste de un bien medido en términos del otro bien) son diferentes, el intercambio es posible y mutuamente beneficioso. Por tanto, sugirió que los países debían especializarse en la producción y exportación de los bienes que comparativamente produjesen con una mayor eficiencia. Es decir, cada país debía especializarse en aquel

<sup>2</sup> Para los mercantilistas, la tenencia de metales preciosos representaba la riqueza de la nación. Postulaban que el gobierno fomentase las exportaciones e impusieran trabas a las importaciones. Una nación ganaba con el comercio solo a costa del socio comercial.



bien cuyo coste, en relación con el coste de los otros bienes, fuera más bajo que en los países con los que compita.

### Modelo de la dotación de factores de Heckscher y Ohlin

Los economistas suecos Heckscher y Ohlin (H-O), sobre el supuesto de inmovilidad internacional de los factores, fundamentaron la ventaja comercial en la diferente dotación relativa de factores productivos de las economías y en la intensidad, igualmente distinta, con que esos factores son combinados en la producción de cada uno de los bienes.

En consecuencia, un país exportará el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante, e importará el bien que utiliza intensivamente el factor relativamente escaso. Así, España, con abundancia relativa de ciertos recursos naturales (tierra y clima mediterráneo) es exportador neto de aceite de oliva y vino, ya que utilizan intensivamente esos recursos y es importador neto de hidrocarburos (prácticamente no tiene ninguna dotación factorial), importándolo de otros como Nigeria y Argelia que son abundantes en ellos.

Por tanto, parece que estas pautas de comercio confirman la predicción de H-O. Pero para otros muchos productos, el patrón comercial de muchos países parece incoherente con el modelo. Así, España exporta e importa simultáneamente vehículos, productos químicos, etc.

Las teorías expuestas presuponen que la composición de las exportaciones diferirá de las de las importaciones (especialización interindustrial). Pero ¿cómo explicar el tipo de comercio en el que simultáneamente se exportan e importan productos con la misma intensidad factorial (comercio intraindustrial (CII))?

1. Hay un CII que puede ser explicado por la ventaja comparativa. Se trataría del comercio de productos sustituibles en su consumo, pero diferenciados en sus *inputs*. Por ejemplo, un país que exporte muebles de madera e importe muebles de acero, la razón estriba en una distinta dotación factorial.

2. Un factor fundamental para explicarlo es la diferenciación de productos: ofrecer diversas variedades de un producto, pudiendo ser una *diferenciación vertical*, cuando las diferentes variedades ofrecen diferentes calidades o niveles de servicios (que España exporte vehículos de gama baja e importe de gama alta) o *dife-*

*renciación horizontal* cuando las distintas variedades se caracterizan por distintos atributos (marca, diseño, modelo...) debido al “gusto por la diferencia” de los consumidores.

### Modelos que incorporan las economías de escala y la diferenciación de productos

El intento de explicar el CII generó una renovación de la teoría destacando el *modelo de competencia monopolística* desarrollado por P. Krugman que incorpora: la existencia de economías de escala en la producción, empresas que pueden diferenciar sus productos y consumidores con preferencia por la variedad. La existencia de economías de escala fomenta que las empresas concentren geográficamente la producción de productos diferenciados con respecto a los competidores (diseño, marca, atributo, etc.) por lo que tienen cierto poder de monopolio, segmentando la demanda. Al producirse variedades diferentes de un mismo bien en distintos países, es posible el CII: hay consumidores españoles y extranjeros que quieren los Renault Megane producidos en España, al tiempo que hay consumidores españoles y extranjeros que quieren Peugeot 308 producidos en Francia.

*Distintas teorías económicas explican las causas del comercio internacional, pero la actividad comercial también tiene repercusiones en los factores fundamentales que determinan el propio comercio*

### El papel de la tecnología en el comercio

Se argumenta que el patrón del comercio depende de factores dinámicos como la innovación y las diferencias tecnológicas. El *modelo del ciclo de vida del producto* (propuesto inicialmente por Vernon), explica cómo el país

innovador, exporta esos productos, la tecnología se difunde al resto del mundo y el país comienza a importar variedades u otras versiones más baratas de bien original. Según esta teoría los países comercian porque están en diferentes niveles del ciclo de vida del producto.

### Empresas y comercio internacional

#### Heterogeneidad empresarial

Los modelos anteriores asumían que las empresas de un determinado sector son idénticas relegando el papel de aquellas y dando por supuesto que, si un país tiene ventajas en un sector, todas las empresas de este serían exportadoras. La realidad demuestra que no es así. En todos los países, solo un pequeño porcentaje de empresas son exportadoras, un pequeño porcentaje de empresas exportadoras realizan la mayor parte de la exportación y las empresas exportadoras son sustancialmente diferentes a las no exportadoras: tienen mayor dimensión, son más productivas, pagan salarios más altos, utilizan trabajadores más cualificados, son más intensivas en capital y tecnología. Estos hallazgos<sup>3</sup> (Bernard, A. y otros, 2007) llevaron a una renovación de la teoría del comercio que descansa en un enfoque más microeconómico contemplando la heterogeneidad empresarial, destacando la propuesta de M. Melitz.

#### Cadenas globales de valor

Desde comienzos de este siglo surge un gran esfuerzo por entender la reestructuración productiva internacional debido a la creciente importancia de las CGV. Un producto producido en Alemania y exportado a Estados Unidos puede contener componentes de China y Japón, utilizar materias primas de Australia y servicios (diseño, comercialización, distribución,

<sup>3</sup> Puede consultarse en la red europea de investigación Competitiveness Research Network (CompNet), *Firm Productivity Report, 2020*. En el caso español, la *Encuesta sobre Estrategias Empresariales*.

servicio posventa) de otro países europeo o India, entre otros.

Asistimos a un complejo entramado de fragmentación de los procesos productivos en diversas tareas y fases que no tienen por qué desarrollarse en un mismo país, ni en una misma empresa. El valor añadido va cruzando fronteras. Ello es posible por la reducción de los costes de transporte y los avances técnicos en la información y las comunicaciones, abaratando los costes de coordinación; a la liberalización del comercio y la inversión extranjera directa y a los procesos de integración económica. Al tiempo, las crisis financieras, sanitarias, las tensiones geopolíticas, la escalada proteccionista, alientan la desconfianza en esta forma de organización de la producción que implica una dependencia considerable, en ocasiones, de mercados lejanos.

Las estadísticas convencionales del comercio pueden resultar insuficientes para representar la estructura y tamaño del comercio e

incurren en duplicidades al considerar los flujos brutos del comercio. Los principales organismos económicos internacionales han incorporado el marco teórico de las CGV y han contribuido a la generación de bases de datos que permiten medir el valor añadido en las exportaciones de cada país en distintos sectores<sup>4</sup>.

Concluyendo, distintas teorías económicas explican las causas del comercio internacional, pero la actividad comercial también tiene repercusiones en los factores fundamentales que determinan el propio comercio. Por ejemplo, el comercio permite el acceso a nuevos conocimientos técnicos, nuevas ideas, contribuye al fortalecimiento de las instituciones políticas y económicas, consideradas también un factor esencial de ventaja comparativa (OMC, 2013). ●

<sup>4</sup> Por ejemplo, la base de datos *Trade in value added (Tiva)* de la OCDE.

## Bibliografía

- Aggarwal, S. (2023): Intra-industry trade: Revisiting theory and Literature Survey. *MPRA Paper n° 117182*, University Library of Munich, Germany. On line at: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/117182/>
- Bajo, O. (1995): *Teorías del comercio internacional*, Antoni Bosch, Barcelona.
- Banco Mundial (2020): El Comercio al Servicio del Desarrollo en la era de las Cadenas Globales de Valor Mundiales, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2020*.
- Banco Mundial (2022): *Reshaping Global Value Chains in Light of COVID-19*.
- Bernard, A., Jensen, J. B., Redding, S. J. y Schott, P. K. (2007): Firms in international Trade, *Journal of Economic Perspectives*, 21, 105-130.
- Bharat, Kumar, V., Sharma, S., Sehgal, S.&Jakhar, B. (2023). Literature Review on Theories of International Trade and Policies Behind Modern World Trade. *Journal of Indonesiun Applied Economics*, 11 (2), 184-192.
- BFeenstra, R. C. (2004): *The Heckscher-Ohlin Model. Advanced International Trade: Theory and Evidence*. Princeton: Princeton University Press, 31-63.
- González Blanco, R. (2011): Diferentes Teorías del Comercio Internacional, *Revista ICE n° 858: Tendencias y Desarrollos de la Teoría Económica*, 103-117.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M. y Melitz, M. (2016): *Economía Internacional, Teoría y Práctica*, Pearson, Madrid.
- Ranjan, P.&Rauchardhuri, J. (2016): The “New-New Trade Theory: A Review of the Literature. In: Roy, M., Sinha Roy, S. (eds) *International Trade and International Finance*. Springer, New Delhi.
- OMC (2013): Factores económicos fundamentales que afectan al comercio internacional, *Informe sobre el Comercio Mundial*.