

El comercio internacional:

Sec 2: Teoría del comercio internacional

(Lectura 1. Sección 2: Teoría del comercio internacional)

Lectura 1. Sección 2. / Curso: Introducción al comercio internacional / Resumen 2026 / Por Alexia Rosas

Orígenes y evolución del pensamiento sobre el comercio internacional

Básicamente en esta sección vamos a ver las 4 principales teorías del comercio y cómo a partir de la clásica fue evolucionando hasta llegar a la Nueva Nueva teoría:

Teoría clásica del comercio internaional	Teoría Neoclásica del comercio internaional	Nueva Teoría del comercio internacional	La Nueva Nueva teoría del comercio internacional
Adam Smith y David Ricardo	Heckscher–Ohlin	Krugman, Helpman, Lancaster	Melitz, Grossman Rossi
a. Ventaja Absoluta b. Ventaja Comparativa	a. Modelo Hecksher-Ohlin b. Teorema de la igualación de precios de los factores c. La paradoja de Leontief	a. Economías de escala b. Competencia imperfecta c. Comercio intraindustrial (diferenciación)	Es una sola teoría que incluye 3 ideas principales: <ul style="list-style-type: none"> • Heterogeneidad empresarial • Global outsourcing • organización especial de la producción
Le dan más peso a la productividad relativa (que tanta cantidad o a qué bajo costo produce ese producto el país)	Le dan más peso a las abundancias de dotaciones factores (los factores que utilizan un país para producir sus productos)	Le dan más importancia a los rendimientos crecientes y la estructura de los mercados (Eficiencia por especialización y variedad de productos)	Le dan más peso a la productividad de las empresas y su capacidad de competir y organizarse globalmente.
Enfoque: País-nación	Enfoque: Factores de producción	Enfoque: Industria/sector	Enfoque: Firma/cadena global

1. La Teoría clásica del comercio internacional

Teoría de la ventaja absoluta (Adam Smith)	Teoría de la ventaja Comparativa (David Ricardo)
Cada país debe especializarse en la producción de bienes donde posea una productividad superior absoluta frente a sus socios comerciales	Un país debe especializarse en los bienes que puede producir con un menor costo relativo, generando beneficios mutuos incluso si uno es más eficiente en términos absolutos
<p>Traducción de la teoría: Productividad superior absoluta → Ser el mejor produciendo un producto (mayor productividad)</p> <p>Ventaja absoluta = quién es el mejor Entonces, esta teoría nos dice.. El país que sea mejor produciendo un producto, es el país que debe exportarlo.</p> <p>Limitación de la teoría: No nos puede explicar que hacer si es que un solo país es el mejor produciendo TODO, pues</p>	<p>Traducción de la teoría: Menor costo relativo → Perder menos al producir ese producto (menor costo de oportunidad)</p> <p>Ventaja comparativa = a quien le conviene más Entonces, esta teoría nos dice.. Un país debe hacer el producto en el que pierde menos al hacerlo, aunque no sea el mejor.</p> <p>En este caso, nos dice, que un país no necesariamente debe exportar/producir en lo que sea MEJOR (ventaja absoluta), sino que debe producir aquello en lo que pierde menos.</p>

<p>según la lógica de ventaja absoluta, ese país debería producir TODO.</p>	<p>¿Que significa “perder menos” (costo de oportunidad)? Es lo que dejas de producir (sacrificas) del otro producto cuando eliges hacer un solo producto.</p> <p>¿Como lo hayas? Divides lo que produces del bien que perderás entre el bien que desiste producir = $\frac{\text{Cantidad total del bien que ya NO harás}}{\text{Cantidad total del bien que ELIGES hacer}}$</p>
<p>Pasos para entender un ejemplo</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar la ventaja absoluta 2. Ver qué país se especializa en qué y dividir el trabajo 3. Intercambiar productos mediante el comercio 	<p>Pasos para entender un ejemplo</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar la ventaja absoluta 2. Calcular el costo de oportunidad 3. Identificar la ventaja comparativa 4. Especializar cada país según la ventaja comparativa 5. Intercambiar productos mediante el comercio
<p>Ejemplo aplicando los pasos: Veamos 2 casos</p> <p>Ejemplo 1. Inglaterra Portugal</p> <p>Paso 1. Identificar la ventaja absoluta Inglaterra: 🍷 vino = 4 🧺 tela = 10 Portugal: 🍷 vino = 8 🧺 tela = 6</p> <p>Paso 2. Ver qué país se especializa en qué y dividir el trabajo. Cada uno hace lo que hace mejor:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglaterra → tela 🧺 • Portugal → vino 🍷 <p>Paso 3. Intercambiar productos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Portugal vende vino y compra tela • Inglaterra vende tela y compra vino <p>Ejemplo 2. China y México</p> <p>Paso 1. Identificar la ventaja absoluta China: 📱 celulares = 10 🚗 autos = 5 México: 📱 celulares = 6 🚗 autos = 4 China es mejor en TODO → Tiene ventaja absoluta en ambos bienes</p> <p>Paso 2. Ver que país se especializa en que y dividir trabajo (pero aqui hay un limite)</p> <ul style="list-style-type: none"> • China → debería producir celulares 📱 y autos 🚗 • México: no tiene ventaja clara, no debería producir NADA. <p>¿Por qué? es que China es mejor en los dos (tiene la ventaja absoluta en ambos productos)</p> <p>Paso 3. Intercambiar productos Según esta teoría: No habría comercio claro</p> <p>¿Por qué? Porque China tiene toda la ventaja absoluta (es mejor produciendo ambos productos).</p>	<p>Ejemplo aplicando los pasos: China y México</p> <p>Paso 1. Identificar la ventaja absoluta China: 📱 celulares = 10 🚗 autos = 5 México: 📱 celulares = 6 🚗 autos = 4 China es mejor en TODO → Tiene ventaja absoluta en ambos bienes</p> <p>Paso 2. Calcular el costo de oportunidad ¿Cómo se calcula? Dividiendo el total del otro producto entre el y el total del que analizas.</p> <p>China:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 auto = 10 📱 ÷ 5 🚗 = 2 celulares • 1 celular = 5 🚗 ÷ 10 📱 = 0.5 auto <p>México</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 auto = 6 📱 ÷ 4 🚗 = 1.5 celulares • 1 celular = 4 🚗 ÷ 6 📱 = 0.66 auto <p>Paso 3. Identificar ventaja comparativa En cuanto Autos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • China: pierde 2 celulares por hacer 1 auto. • México: pierde 1.5 celulares por 1 auto <p>¿Quién perdió menos? México pierde menos haciendo autos → ventaja comparativa en autos 🚗</p> <p>En cuanto celulares:</p> <ul style="list-style-type: none"> • China: pierde 0.5 autos por hacer 1 cel. • México: pierde 0.66 autos por hacer 1 cel. <p>¿Quién perdió menos? China pierde menos haciendo celulares → ventaja comparativa en celulares 📱</p> <p>Paso 4. Especializar cada país según la ventaja comparativa</p> <ul style="list-style-type: none"> • China → hará celulares 📱 • México → hará autos 🚗 <p>Paso 5. Intercambiar productos mediante el comercio Ambos comercializan aunque China sea mejor en todo.</p>

<p>Principios centrales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La división internacional del trabajo incrementa la productividad • La competencia y el libre mercado conducen a una asignación más eficiente de los recursos • El papel del Estado debe LIMITARSE a funciones esenciales, evitando interferencias INNECESARIAS en los mercados 	<p>Principios centrales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El comercio internacional se explica por diferencias en costos relativos, no absolutos • Cada país debe especializarse en el producto donde su costo de oportunidad es menor. • La especialización internacional aumenta la producción total y el bienestar global.
<p>Cosas similares que comparten ambas teorías:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El comercio internacional es un juego de suma positiva (no de ganadores y perdedores) • El comercio es beneficioso para todos: permite que todos ganen porque aumenta la producción total y el consumo de cada país. 	

Antes de seguir todo es importante entender lo siguiente:

¿Que es un factor de producción y para qué sirve?

Un factor de producción es todo lo que se necesita para producir bienes o servicios. Sirve para crear productos → sin estos factores no se puede producir nada.

¿Cuáles son los factores de producción? Importante para entender el siguiente tema:

Capital Físico	Capital humano	Trabajadores	Tecnología	Recursos Naturales
Maquinas, industriales, inversión	Inteligencia de los trabajadores, habilidades mentales	Cantidad de personas (mano de obra)	Innovación, procesos productivos	Tierra, agua, minerales, materia prima

Todos los países tienen factores de producción, pero no en la misma cantidad. Algunos países tienen más de unos factores que de otros factores. Ejm: En Perú nuestro fuerte es Recursos naturales y tenemos menos de capital físico, mientras que, en la india y china su fuerte es la cantidad de trabajadores, etc.

2. La teoría Neoclásica del comercio internacional

<p>El modelo Heckscher - Ohlin</p> <p>(Se exporta lo que se produce con el factor que más tiene el país)</p>	<p>El teorema de igualación de precios de los factores</p> <p>(El comercio genera que el precio de los factores se empiezan a parecer)</p>	<p>La paradoja de Leontief</p> <p>(La teoría de Heckscher - Ohlin NO siempre se cumple)</p>
<p>Los países <u>exportan los bienes que utilizan intensivamente el factor de producción</u> que poseen en mayor abundancia relativa e <u>importan aquellos que utilizan el factor relativamente escaso.</u></p>	<p>El comercio hace que los países exporten bienes intensivos en factores abundantes e importen los escasos, <u>lo que tiende a igualar los precios de los factores bajo ciertos supuestos.</u></p> <p><u>PERO... esto solo es posible cuando hay supuestos muy restrictivos: tecnología idéntica, competencia perfecta, ausencia de barreras comerciales o costos de transporte.</u></p>	<p>Evidencia empírica que contradijo el modelo H-O, mostrando que EEUU, siendo intensivo en capital, exportaba bienes intensivos en trabajo. Esta paradoja señala que "las dotaciones de factores no explican por sí solas el comercio". Esto abrió paso a nuevas teorías con economías de escala, innovación y competencia imperfecta.</p>
<p>Traducción de la teoría: Cada país vende (exporta) cosas que se producen con el factor (capital, trabajadores, tecnología, etc) que más tienen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si tiene mucha gente (trabajadores) → vende cosas que usan mucha 	<p>Traducción de la teoría: Esta teoría está relacionada a la teoría anterior, porque al vender productos que se producen con los factores que mejor tenemos y viceversa (teoría H-O), <u>esto hace que el comercio empiece a "emparejar" (hacer parecido) los precios (de los factores) entre los países.</u></p> <p>¿Cómo ocurre esto?</p> <p>a) <u>Si algo es barato en un país:</u></p>	<p>Traducción de la teoría: A veces esto NO pasa en la vida real.</p> <p><u>La teoría H-O dice:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • el país debe exportar productos que produce con el factor que MÁS tiene • E importar lo que produce

<p>mano de obra. Ejm:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si tiene muchas máquinas → vende cosas que usan máquinas. Ejm: enlatados. • Si tienes gente muy inteligente (capital humano) → Vendes cosas que utilicen mucha inteligencia. Ejm: servicios, consultoría, etc. <p>Y compran (importan) cosas que se producen con el factor que menos tienen.</p>	<p>ese país lo vende → por vender, le queda menos del producto → al haber menos del producto, sube de precio el producto</p> <p>b) <u>Si algo es caro en un país:</u> ese país lo compra de afuera → eso genera que haya más de ese producto → eso hace que baje el precio de ese producto</p> <p>AHORAA lo MÁS IMPORTANTE: Al cambiar el precio de los productos, también cambia el precio de los factores que se usan para crear ese producto como el trabajo (Salarios) y capital (maquinaria):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si un país exporta mucho → usa más de ese factor → sube de precio el factor • Si importa → necesita menos de ese factor → su precio baja o no sube por no usarlo <p>Conclusión: El comercio hace que ningún país tenga factores (salarios, capital, etc) muy caros o muy baratos → los regula y hace que sus precios sean parecidos entre países. PEROO... solo si es que se cumplen supuestos muy restrictivos.</p>	<p>con los factores que menos tiene.</p> <p>PEROO.. En la realidad hay países que hacen lo contrario</p> <ul style="list-style-type: none"> • exportan productos hechos con un factor que no parece abundante • e importan productos hechos con factores que sí tienen bastante <p>Esto significa: Que las dotaciones de factores NO explican todo, también influyen otras cosas.</p> <p>La teoría H-O no explica todo → por eso aparecen nuevas teorías. (qué son las que a continuación veremos)</p>
<p>Ejemplo: Alemania y Vietnam</p> <p>a) <u>Alemania:</u> Tiene bastante de los factores de capital físico (maquinaria), capital humano (inteligencia, habilidades de sus trabajadores) y tecnología (idea para producir rápido). ES POR ESO que ellos producen cosas que se generan con esto, como: equipos electrónicos, automóviles, productos químicos, etc.</p> <p>b) <u>Vietnam por el contrario:</u> Tiene MÁS que nada el factor de cantidad de trabajadores (jóvenes y con costo bajo). Por eso vende más que nada productos que usen mucha cantidad de gente a bajo costo, como: prendas de vestir, calzados, muebles, etc</p> <p>En resumen, la teoría explica que cada uno vende productos según los factores que más tengan. Y compran diferentes cosas del otro país, que tiene diferentes factores. Eso hace que ambos países ganen y la producción global sea mejor 😊</p>	<p>Ejemplo: Estados Unidos y México</p> <ul style="list-style-type: none"> • México tiene más del factor de trabajadores • EEUU tiene más del factor capital (maquinaria) y tecnología <p>¿Qué pasa con el comercio?</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>México:</u> Vende más productos hechos con sus trabajadores → Por eso necesita más trabajadores → Eso hace que suban los salarios. • <u>EEUU:</u> Compra (importa) productos hechos con trabajadores → Por eso necesita menos sus trabajadores (propios de EEUU) → Esto genera que al usar menos sus propios trabajadores, hace que su precio (Salarios) no suban o incluso bajen. <p>En conclusión:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En México suben los sueldos (por usar más a estos trabajadores) • En EEUU los sueldos se frenan o bajan (por estar menos a sus trabajadores) <p>Esto genera que los sueldos se empiecen a parecer (NO se vuelve igualitos por los supuestos restrictivos que no se cumplen. Ya que los países tienen barreras comerciales, diferencia tecnológica, etc)</p> <p>Esto muestra también cómo el comercio de bienes actúa como un sustituto de la movilidad internacional de factores</p>	<p>Ejemplo: Estados Unidos EEUU tiene mucho más capital (maquinaria) → La teoría H-O dice: si tiene más capital, debería exportar cosas que se produzcan con capital (maquinaria)</p> <p>PEROOO.... Realmente lo que MÁS exporta EEUU NO son cosas que se producen con capital (como debería ser cosas industriales o maquinaria), SINO que exporta más que nada productos hechos con Capital humano (trabajo calificado "inteligencia"), como lo son los servicios, softwares, etc.</p> <p>E incluso IMPORTA (compra) más que nada cosas hechas por capital físico (maquinaria), que es lo que más tiene supuestamente.</p> <p>ENTONCES.. Parece que hace lo contrario a lo que dice la teoría de H-O..</p> <p>→ Otras teorías permiten explicar POR QUÉ EEUU no exporta necesariamente en lo que tiene más factor.</p>

3. Nuevas teorías del comercio internacional (New Trade Theory)

Al ver que había limitaciones de las teorías clásicas y neoclásicas (las que acabamos de ver) nacieron en 1970-1980 estas teorías **¿Para que?** Para poder explicar nuevos patrones:

Economía de escala (y especialización productiva)	Competencia imperfecta (y diferenciación de productos)	Comercio intraindustrial
<p>Situación en la cual el costo medio de producción disminuye al aumentar la escala de producción, permitiendo una mayor eficiencia y competitividad.</p>	<p>Estructura de mercado en la que las empresas tienen cierto control sobre los precios y se diferencian mediante calidad, marca o innovación</p>	<p>Intercambio de bienes similares dentro de una misma industria entre países con estructuras productivas comparables.</p>
<p>Traducción de la teoría: La teoría dice que si el país vende MÁS (aumenta la producción), cada unidad que produce le empieza a costar menos (costo medio del producto disminuye)</p> <p>Eso vuelve a los países más competitivos y eficaces 😊</p> <p>Las economías de escala pueden ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Internas: Dentro de la propia empresa (empresa empieza a producir más) • Externas: por el entorno <ul style="list-style-type: none"> ○ Clusters (concentración geográfica de industrias) Un cluster es un conjunto de.... ○ O tener proveedores especializados <p>Producir más = menor costo por unidad = se puede vender a menos precio = clientes compran más = el país es más competitivo y eficiente.</p>	<p>Traducción de la teoría: La teoría explica que la competencia imperfecta permite que las empresas NO sean iguales y puedan fijar precios más altos por ser DISTINTOS.</p> <p>¿Como así? Las empresas al no vender cosas igualitas, sino diferentes, pueden fijar precios más altos → porque se diferencian con una ventaja competitiva como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calidad: más premium • Estilo: Productos únicos • Tecnología: innovadores <p>→ Esto hace que los consumidores prefieran un producto sobre otro aunque sean similares.</p> <p>¿Esto que genera? Qué países parecidos comercien entre sí diferentes variedades del mismo producto</p> <ul style="list-style-type: none"> • País A: vende Nike • País B: vende Adidas <p>Son ropa deportiva, pero diferente Así el comercio ocurre porque las empresas no son iguales, sino que hacen productos diferentes.</p>	<p>Traducción de la teoría: Se intercambian productos similares dentro de una misma industria (tipo de producto) entre países con estructuras productivas comparables (que producen parecido)</p> <p>→ Es cuando dos o más países venden y compran el mismo tipo de producto</p> <p>¿Y por qué? NO es porque uno tenga más recursos que el otro, sino porque son diferentes y a la gente le gusta tener opciones.</p> <p>¿Qué beneficios genera esto?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hay más variedad para elegir • Las empresas compiten más mejoran • Se innova más • La economía es más estable
<p>Caso Alemania: Hacer autos cuesta MUCHO al inicio (diseño, fábricas, etc.) Por eso... Alemania a partir de las economías de escala disminuye sus costos promedio por vehículo (cada carro le sale más barato)</p> <p>¿Cómo lo hace?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Economías de escala internas: producen MUCHOS autos las empresas • Economías de escala externas: Alemania tiene un clúster automotriz <p>¿Qué es un cluster? Conjunto de fabricantes, proveedores, universidades, ingenieros y centros técnicos cerca (en este caso de Alemania, y sólo especializados en autos).</p> <p>El cluster ayuda a que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • consiga piezas más fácil • tenga trabajadores especializados • innove más rápido 	<p>Caso: Alemania Las empresas no son iguales: BMW ≠ Toyota ≠ Ford (Además Alemania se diferenció en los segmentos (gama media alta, premium y tecnología avanzada) Entonces pueden poner precios más altos porque son DIFERENTES.</p> <p>¿Qué pasa con el comercio?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alemania exporta autos (más que nada Premium, gama alta, tecnológicos) • Pero también IMPORTA autos de otros países <p>¿Por qué? Porque son autos distintos a los que tiene Alemania (autos eléctricos, de bajo costo, etc).</p> <p>Países parecidos comercian entre sí porque venden variedades diferentes del mismo producto.</p>	<p>Caso Alemania y Francia Alemania y Francia son países muy parecidos → tecnología, capital físico y buena industria automotriz (de autos)</p> <p>¿Qué es lo que sucede con...?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alemania: Autos más premium • Francia: Autos más compactos y económicos <p>¿Entonces..</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cada país se especializa en ciertos tipos de autos • Producen muchos → eso baja los costos • Y luego intercambian <p>Es comercio intraindustrial: mismos productos (carros), pero distintas versiones.</p> <p>A pesar de que sean parecidos, comercian entre sí porque...</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se especializan en cosas distintas dentro de la misma

Al especializarse en ciertos autos, produce más eficiente que otros países → (más cantidad, más barato, más competitivo)		industria (de carros) <ul style="list-style-type: none"> Los consumidores prefieren variedad (en este caso)
--	--	---

4. La nueva nueva teoría del comercio internacional (New, New trade Theory)

Los 3 principales temas de esta teoría

Heterogeneidad empresarial	Global outsourcing o externalización	Organización espacial de la producción
El comercio internacional no beneficia de manera uniforme a todas las firmas: las empresas más eficientes crecen, exportan y aumentan su participación en el mercado, mientras que las menos productivas se contraen o desaparecen.	Las empresas desagregan su proceso productivo y trasladan ciertas etapas a otros países donde los costos son menores o la especialización es mayor. Estos outsourcing han producido y dado origen a las cadenas globales de valor (GVC)	El intercambio ahora también se define por las decisiones estratégicas de las empresas transnacionales (ETN) acerca de dónde ubicar cada parte de su proceso productivo
<p>Traducción: El comercio “selecciona” a las mejores empresas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Empresas eficientes → crecen y exportan Empresas menos eficientes → se reducen o desaparecen <p>¿Por qué? Porque exportar requiere de pagar costos fijos de entrada altos (aranceles, tratados, etc.) y una empresa no eficiente/poco productiva no tendrá la plata para pagarlo.</p>	<p>Traducción: Las empresas dividen su producción por el mundo:</p> <ul style="list-style-type: none"> Hacen cada parte donde sea más barato o más eficiente <p>Esto crea cadenas globales de valor (GVC) (porque ahora las empresas tienen sus fábricas, oficinas, marketing, etc por cualquier parte del mundo donde sea más barato o especializado en este tema)</p>	<p>Traducción: Las empresas grandes transnacionales (ETC) deciden dónde ubicar cada etapa:</p> <ul style="list-style-type: none"> Según costos, talento, logística, etc. No es solo por países, sino por estrategia empresarial

¿Qué cambia con esta teoría?

Que el comercio YA NO ES SOLO entre países, ahora se convierte en una red completa de interdependencias corporativas y territoriales, donde el valor agregado se distribuye entre múltiples jurisdicciones y niveles de desarrollo. **¿Qué significa eso?**

- **Antes:** El comercio era visto solo entre países (macroeconómico, global)
- **Ahora:** El comercio es visto como una red global de empresas conectadas (Microeconómico, concentrado en el poder de las empresas)

Caso: Empresas exportadoras y no exportadoras en la industria manufacturera de México

Este caso se concentra en el aspecto 1: Heterogeneidad empresarial

En México: en una misma industria hay muchas empresas, pero NO TODAS exportan.

Veamos la situación:

- Empresas grandes y productivas (GM, BMW, etc) → **sí exportan**
- Empresas pequeñas y menos productivas → **NO exportan**, venden solo local

¿Por qué? Por la Heterogeneidad empresarial. Esta te dice que exportar conlleva costos fijos altos, barreras, etc, y por eso solo las empresas más eficientes pueden lograrlo.

¿Qué pasa entonces con el comercio?

- Empresas mexicanas débiles (menos productivas) → Salen o se reducen
- Empresas mexicanas productivas o eficientes → crecen y exportan más.

Consecuencia: La industria de manufactura se vuelve más productiva **¿Por qué?**

- Porque solo quedan las empresas más eficientes, fuertes y competitivas.

→ **El comercio no solo afecta países, también selecciona qué empresas sobreviven.**