

## Breve Recuento de las Teorías de Comercio Internacional

Mi trabajo de tesis es de carácter histórico y descriptivo, por lo que no se utiliza el instrumental teórico del comercio internacional en ninguna de sus versiones, sin embargo, contiene algunos aspectos que se pueden analizar desde la teoría del comercio internacional, por lo mismo es conveniente considerar algunos de los elementos más representativos entre los que destacan: la ventaja comparativa y la ventaja competitiva.

Existe un amplio historial de teorías sobre comercio internacional, las que explican los beneficios de las transacciones entre países, las diferentes líneas de investigación nos muestran las ganancias del comercio debido a que este aporta beneficios al permitir a las naciones exportar bienes cuya producción se realiza con una relativa intensidad de los recursos que son abundantes en el país, mientras que importa aquellos bienes cuya producción requiere de una intensidad en la utilización de recursos que son relativamente escasos en el país.

También permite la especialización en la producción de bienes y por lo tanto, el país puede producir cada uno de estos productos a una mayor escala y de manera más eficiente que si intentara producir de todo, además, amplía las posibilidades de consumo de un país y contribuye a la innovación, entre otros beneficios.

Debido a que el presente trabajo se basa en la producción de un recurso natural, la teoría de la ventaja comparativa, es la más aceptada para entender las ganancias de la producción y comercio del café. Michael E. Porter, considera que los sectores que son altamente dependientes de los recursos naturales se explican mejor en base a la teoría clásica.<sup>1</sup>

David Ricardo dio a conocer la llamada ventaja comparativa, que es el resultado de diferencias internacionales en la productividad del trabajo. Reconociendo que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productiva, esto es que un país puede importar un artículo que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productivo en la producción de otros bienes.

En la teoría de David Ricardo el comercio se basaba en las diferencias en la productividad de la mano de obra entre naciones, su modelo muestra cómo las diferencias entre países dan

---

<sup>1</sup> M. Porter, *The competitive advantage of nations*. The Free Press, USA, 1990. p. 56

origen al comercio y a las ganancias del mismo. En este modelo, el trabajo es el único factor de producción y los países difieren sólo en la productividad del trabajo en diferentes industrias. Su predicción básica es que los países tendrán a exportar los bienes en los que tienen productividad relativamente alta, lo cual ha sido comprobado por numerosos estudios.<sup>2</sup> Heckscher y Ohlin, siguieron desarrollando la teoría de la ventaja comparativa, basándose en la idea de que todas las naciones tienen una tecnología equivalente pero que difieren en sus dotaciones de lo que llamaron factores de producción, tales como tierra, mano de obra, recursos naturales y capital. Los países consiguen la ventaja comparativa al utilizar los factores que poseen en abundancia en aquellos sectores que hacen uso intensivo de estos. De manera que exportan estos bienes e importan aquellos en los que tienen una desventaja comparativa en los factores. Los propietarios de los factores abundantes de un país ganan con el comercio, pero los propietarios de los factores escasos pierden. La ventaja comparativa basada en los factores de producción, es decir, en las diferencias nacionales de los costos de los factores han desempeñado un papel importante en la determinación de las estructuras del comercio en muchos sectores. La teoría de los factores de producción, explica de manera importante los sectores dependientes de los recursos naturales.

Por su parte Michael Porter en su teoría de la ventaja competitiva de las naciones estudia las características decisivas de una nación, las cuales permiten a sus empresas crear y mantener una ventaja competitiva en determinados campos. A pesar de que su teoría se basa en los determinantes del éxito internacional en sectores y segmentos de los sectores relativamente complicados que cuentan con tecnología compleja y recursos humanos altamente calificados, que ofrecen la posibilidad de altos niveles de productividad, varias de sus recomendaciones pueden ser aplicadas a sectores que no cuentan con estas características como es el caso de la actividad cafetalera. El autor da las recomendaciones para la competitividad mediante la conjunción de estrategia empresarial y política gubernamental. Para alcanzar el éxito competitivo, las empresas han de poseer una ventaja competitiva en forma de costos inferiores o de productos diferenciados que obtengan precios superiores. Para mantener la ventaja, las empresas deben conseguir con el tiempo ventajas competitivas más refinadas, mediante la oferta de productos y servicios de calidad

---

<sup>2</sup> Krugman, P. *Economía Internacional*, Mc Graw Hill, España. 1995. p.36

superior o mediante un proceso de producción más eficiente, esto se traduce directamente en crecimiento de la productividad.

Las empresas no llegarán a alcanzar el éxito a menos que basen sus estrategias en la mejora y la innovación, en la voluntad de competir y en una comprensión realista de su entorno nacional y la manera de mejorarlo. La calidad, las características y la innovación en los nuevos productos son determinantes en los sectores avanzados.

El medio para lograr que se cumpla con el comercio internacional, son las negociaciones internacionales, a través de las cuales países industriales han alcanzado sustanciales reducciones arancelarias, apoyando la causa de la reducción arancelaria, debido a que, ayuda a ampliar la base de la liberalización comercial, otorgando a los exportadores un apoyo directo. Actualmente el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), es la institución central del sistema comercial internacional. Algunos países han negociado acuerdos comerciales preferenciales bajo los que reducen aranceles entre sí, pero no con el resto del mundo.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Este recuento de las teorías del comercio internacional fue elaborado en base a P. Krugman., op. cit., Capítulos 1,2,4 y 10. En tanto a la teoría de las ventajas competitivas en: M. Porter., op. cit., Capítulo 1.