

Ventaja comparativa: por qué a España le compensa comerciar con quien produce menos

Ejercicio numérico completo de ventaja comparativa con dos países y dos bienes: costes de oportunidad, quién se especializa en qué, el rango de la relación de intercambio y la comprobación de que las dos partes ganan aunque una sea mejor produciendo las dos cosas.

DURACIÓN

45 min · 1 sesión

AGRUPACIÓN

parejas

UNIDAD 12

Globalización, UE y retos contemporáneos

MATERIALES

- Ficha del ejercicio con la tabla de producción máxima de los dos países
- Papel cuadriculado o plantilla para dibujar las dos fronteras de posibilidades de producción
- Calculadora

ENCAJE CURRICULAR · Saberes C.4, E.1, E.2, E.3, E.4, E.5 · Comp. específicas CE6 · Comp. clave STEM, CPSAA, CC

Planteamiento

La unidad afirma que el comercio internacional beneficia a los dos países que comercian. Es una afirmación que choca de frente con la intuición: si España produce más aceite y más tela que Portugal, ¿qué gana comprándole algo a Portugal? La respuesta de Ricardo lleva doscientos años en pie y es de las pocas cosas en las que hay consenso amplio entre economistas, pero solo se entiende haciendo los números.

Este ejercicio los hace enteros: de los costes de oportunidad al reparto del beneficio, pasando por la parte que los libros suelen saltarse —**el rango de precios dentro del cual el intercambio es posible**—, que es justamente donde se ve que la teoría no dice a quién le toca la mayor parte de la ganancia.

Datos de partida

Dos países pueden dedicar todos sus recursos a producir aceite o tela. Estas son sus producciones máximas en un período:

PAÍS	ACEITE (MILES DE LITROS)	TELA (MILES DE METROS)
España	120	240
Portugal	60	180

Se supone que cada país puede repartir sus recursos entre los dos bienes de forma proporcional, así que su frontera de posibilidades de producción es una recta entre los dos extremos.

Objetivos didácticos

- Calcular el coste de oportunidad de cada bien en cada país a partir de sus producciones máximas.

- Distinguir la ventaja absoluta de la ventaja comparativa, y comprobar que es la segunda la que determina quién se especializa en qué.
- Delimitar el rango de la relación de intercambio y explicar por qué fuera de él una de las dos partes se niega a comerciar.
- Verificar con números que los dos países acaban mejor de lo que estarían produciendo por su cuenta.

Preguntas del ejercicio

1. Calcula el **coste de oportunidad de una unidad de aceite** en cada país, expresado en unidades de tela.
2. Calcula el **coste de oportunidad de una unidad de tela** en cada país, expresado en unidades de aceite.
3. ¿Qué país tiene **ventaja absoluta** en cada bien? Responde con los datos en la mano.
4. ¿Qué país tiene **ventaja comparativa** en cada bien? Explica en una frase por qué la respuesta a esta pregunta no coincide con la anterior.
5. Si cada país se especializa por completo en el bien de su ventaja comparativa, ¿cuánto produce el mundo de cada bien?
6. ¿Entre qué dos valores debe situarse la **relación de intercambio** (litros de tela por unidad de aceite) para que el comercio interese a los dos? Justifica qué pasaría justo por debajo y justo por encima de ese intervalo.
7. Supón que acuerdan intercambiar **40 de aceite por 100 de tela**. Comprueba, país por país, cuánto acaba teniendo cada uno y compáralo con lo máximo que podría tener produciendo esa misma cantidad de aceite por su cuenta.
8. Dibuja las dos fronteras de posibilidades de producción y marca sobre cada una el punto de consumo que alcanza cada país gracias al comercio. ¿Dónde queda ese punto respecto de la frontera?

Pasos

1. **Lectura de la tabla (5 min).** En parejas, comprobar que se entiende qué significa cada número: son producciones **máximas**, alternativas, no simultáneas.
2. **Costes de oportunidad (10 min).** Resolver las preguntas 1 y 2. Insistir en que el coste de oportunidad de un bien se mide siempre en unidades del otro, nunca en euros.
3. **Ventajas (10 min).** Resolver 3 y 4. Este es el momento clave de la sesión: conviene detenerse hasta que la pareja pueda explicar en voz alta por qué España, siendo mejor en todo, se especializa igualmente.
4. **Especialización y precios (10 min).** Resolver 5 y 6. Para el rango, ayuda plantearlo como una negociación: ¿a partir de qué precio España se planta?
5. **Comprobación del beneficio (7 min).** Resolver 7. Cada miembro de la pareja comprueba un país y luego contrastan.
6. **Puesta en común (3 min).** Una pareja explica al grupo la respuesta a la pregunta 4; el resto contrasta.

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Costes de oportunidad	Calcula bien los cuatro y los expresa en unidades del otro bien	25 %
Absoluta vs comparativa	Distingue las dos y explica por qué mandan los costes relativos	30 %

Relación de intercambio	Delimita el rango y justifica los dos límites	25 %
Comprobación del beneficio	Verifica con números que los dos países ganan	20 %

Variantes y extensiones

- **Variante corta (25 min):** resolver solo las preguntas 1 a 4 y dejar el rango de intercambio para la sesión siguiente.
- **Variante con la calculadora del aula:** repetir el ejercicio cambiando la producción máxima de tela de Portugal a 300 y comprobar que la ventaja comparativa cambia de manos. Es la forma más rápida de ver que no depende del tamaño del país.
- **Extensión crítica (15 min).** El modelo supone que los recursos se reasignan sin coste de un sector al otro. Discutir en gran grupo qué le pasa, en el mundo real, a quien trabajaba en el sector que desaparece. Enlaza con la curva del elefante de Milanovic, que la unidad trata más adelante.
- **Conexión con el test de la unidad:** la pregunta numérica sobre el coste de oportunidad del vino usa exactamente este método con otras cifras.

Solución orientativa

Para el profesorado: pasos de la resolución del ejercicio.

1. Paso 1: Coste de oportunidad de una unidad de aceite. España renuncia a 240 de tela para producir 120 de aceite, así que ****1 aceite = $240/120 = 2$ tela****. Portugal renuncia a 180 de tela para producir 60 de aceite: ****1 aceite = $180/60 = 3$ tela****.
2. Paso 2: Coste de oportunidad de una unidad de tela. Es el inverso del anterior. España: ****1 tela = $120/240 = 0,5$ aceite****. Portugal: ****1 tela = $60/180 = 0,33$ aceite****.
3. Paso 3: Ventaja absoluta. España produce más de los dos bienes ($120 > 60$ de aceite y $240 > 180$ de tela), así que ****tiene ventaja absoluta en ambos****. Este es el punto donde la intuición falla: parecería que a España no le compensa comerciar.
4. Paso 4: Ventaja comparativa. Se compara el coste de oportunidad, no la cantidad. En aceite: España sacrifica 2 tela y Portugal 3, así que ****España tiene la ventaja comparativa en aceite****. En tela: España sacrifica 0,5 aceite y Portugal 0,33, así que ****Portugal la tiene en tela****. Cada país es relativamente mejor en un bien, aunque uno sea absolutamente mejor en los dos.
5. Paso 5: Especialización. España dedica todos sus recursos al aceite (****120 de aceite, 0 de tela****) y Portugal toda a la tela (****0 de aceite, 180 de tela****).
6. Paso 6: Rango de la relación de intercambio. El precio del aceite en tela debe quedar ****entre 2 y 3****: por debajo de 2 España preferiría producirlo ella misma, y por encima de 3 Portugal preferiría lo mismo. Cualquier ratio dentro de ese intervalo deja margen a los dos.
7. Paso 7: Comprobación con un intercambio concreto a 2,5 tela por aceite. España entrega 40 de aceite y recibe 100 de tela: acaba con ****80 de aceite y 100 de tela****. Produciendo ella sola 80 de aceite le quedarían recursos para $240 - 2 \times 80 = 80$ de tela, así que ****gana 20 de tela****.
8. Paso 8: Comprobación para Portugal. Entrega 100 de tela y recibe 40 de aceite: acaba con ****40 de aceite y 80 de tela****. Produciendo él solo 40 de aceite le quedarían $180 - 3 \times 40 = 60$ de tela, así que ****gana 20 de tela****. Las dos partes mejoran: el comercio no es un juego de suma cero.

Material abierto de profedeeconomia.es · Licencia Creative Commons BY-NC-SA · Currículo LOMLOE