



CAPÍTULO I. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

I.1. INTRODUCCIÓN

Siguiendo a Chacholiades (1992), pp. 3-6, podemos afirmar que el pensamiento entorno a la economía internacional se puede clasificar en dos grandes ramas: las finanzas internacionales y el comercio internacional. La primera se trata de una teoría monetaria, centrada en el corto plazo; en cambio, la teoría del comercio internacional se preocupa por los aspectos reales de las relaciones económicas entre naciones y por las tendencias en el largo plazo. Del diferente ámbito de investigación de una y otra se puede deducir las posibilidades de complementariedad que presentan.

El objetivo de este primer capítulo resulta habitual en un trabajo de estas características: realizar una aproximación a la evolución del pensamiento acerca de la teoría del comercio internacional³. Dada la relativa antigüedad de esta disciplina y la abundante literatura que ha originado, no sería sensato por nuestra parte pretender reflejar todas las corrientes y tendencias surgidas dentro de este panorama. Por ello, en el presente capítulo, únicamente expondremos aquellas teorías y escuelas que, bajo nuestro parecer, han conseguido un mayor asentamiento e influencia en el cuerpo teórico del comercio internacional, tratando, además, de reflejar las conexiones entre ellas.

Existe abundante literatura donde se expone con mayor amplitud y exactitud la evolución de la teoría del comercio internacional. Algunos trabajos que la revisan, global o parcialmente, son los de Shone (1972), Jones y Neary (1984), Helpman y Krugman (1985) o, más recientemente, Borkakoti (1998). Además, también existe un nutrido número de libros de lecturas y colecciones de artículos con parecidas pretensiones, como los de Kierzkowski (1984), Tharakan (1989), Greenaway y Winters (1994), Greenaway (1996) o Bhagwati, Panagariya y Srinivasan (1998). En forma de manuales sobre economía internacional, podemos citar, por ejemplo, textos tan

³ Aunque la evidencia empírica y las contrastaciones de algunas de las teorías del comercio internacional han desempeñado un papel importante en la evolución de la disciplina, hemos optado por evitar hacer referencia a ellas en el presente capítulo, ya que los aspectos empíricos son abordados, de modo más exhaustivo, en los capítulos III, IV y V.

difundidos como el ya citado de Chacholiades (1992) y el de Krugman y Obstfeld (2001). Entre las obras de autores españoles, destacaríamos el texto monográfico sobre la teoría del comercio internacional de Bajo (1991), resumido y actualizado en Bajo (1996). Más reciente es el libro de González (2002), que complementa el estudio de los aspectos teóricos del comercio internacional con otras cuestiones como la integración económica, el crecimiento o los aspectos institucionales. Desde una perspectiva similar y ya con varias ediciones, nos encontramos el manual sobre economía internacional de Tugores (1999).

Pero, ¿cuáles han sido los principales interrogantes a los que la teoría del comercio internacional ha intentado responder? Podemos distinguir cuatro grandes grupos de cuestiones:

- A) Las referentes a la naturaleza y las causas del comercio internacional, investigando la estructura, la dirección y el volumen de dicho fenómeno: ¿por qué comercia un país con otros?, ¿qué tipo de productos comercia?, ¿cuáles importa y cuáles exporta?, ¿en qué cantidad?, ¿con qué países se llevan a cabo esos intercambios?
- B) Las concernientes a la evolución de los precios internacionales: ¿a qué precio se realizan las transacciones?, ¿cómo se determinan esos precios?
- C) Las cuestiones que tienen que ver con las consecuencias del comercio exterior para las economías nacionales: ¿qué efectos tiene el comercio internacional sobre la estructura económica de los países?, ¿y sobre su proceso de crecimiento económico?, ¿cuáles son sus consecuencias sobre el bienestar de los ciudadanos?
- D) Por último, las que se preocupan por el papel de la política económica en el comercio internacional: ¿debe procurarse la liberalización del mercado internacional?, ¿qué efectos tienen las barreras al comercio?, ¿qué se deriva de los procesos de integración económica?

No obstante, como en cualquier ámbito científico que se precie, todavía queda terreno por explorar. La teoría del comercio internacional ha demostrado, en las últimas

décadas, una inquietud constante por abrir nuevas líneas de investigación, por evolucionar. Prueba de lo anterior es que el cuerpo teórico dominante hasta mediados del siglo XX ha sido continuamente puesto en entredicho desde entonces, apareciendo aportaciones que trataron de complementarlo, corregirlo o enfrentarlo. Ello ha generado un interesante debate científico, que, de ninguna manera, se puede considerar zanjado y que, para muchos, constituye el germen de una nueva teoría del comercio internacional.

El presente capítulo se ha estructurado siguiendo un orden más o menos cronológico en la exposición de las principales corrientes de pensamiento sobre el tema. Así, el siguiente epígrafe tiene como referencia el esquema neoclásico del comercio internacional y las teorías clásicas que lo precedieron. En el tercer epígrafe, a lo largo de un buen número de apartados, se recogen diversas explicaciones alternativas al modelo neoclásico del comercio internacional, expuestas, en la mayoría de los casos, entre las décadas de los cincuenta y setenta del pasado siglo. El cuarto epígrafe se centra en lo que se ha dado en llamar la nueva teoría del comercio internacional, que recoge planteamientos más o menos críticos con la doctrina neoclásica, pero ya con una mayor formalización. El capítulo finaliza con las oportunas conclusiones.

I.2. LA ESCUELA NEOCLÁSICA Y SUS ANTECEDENTES

En este epígrafe hemos tratado de sintetizar el largo camino de la teoría del comercio internacional que desembocó en el nacimiento de la doctrina neoclásica. Así, en el primer apartado se recogen las primeras aproximaciones al comercio internacional debidas a la escuela mercantilista. En los dos siguientes apartados se resumen las aportaciones de la escuela clásica a la teoría del comercio internacional (fundamentalmente, a través de Adam Smith y David Ricardo). A partir de ellas desarrolla su trabajo la escuela neoclásica, que tiene su máxima expresión en el teorema propuesto Heckscher y Ohlin y se expone en el cuarto apartado.

I.2.1. LA TEORÍA DEL SUPERÁVIT COMERCIAL

En los siglos XVI, XVII y principios del XVIII se realizaron las primeras aportaciones y reflexiones sobre el comercio internacional. Esta corriente de pensamiento se identificó, con posterioridad, con el nombre de mercantilismo. Aunque no llegaron a establecer un cuerpo doctrinal coherente, los mercantilistas coincidieron unánimemente en sus análisis sobre el comercio exterior, hasta tal punto que éste se llegó a constituir en el eje central de sus teorías. Los principales nombres que se asocian a esta corriente son John Hales, Thomas Mun y David Hume.

Los mercantilistas no se preocuparon por estudiar las causas del comercio internacional, sino que se propusieron determinar las ventajas de los intercambios comerciales para la economía del país. La doctrina del superávit de la balanza comercial que postularon los mercantilistas implicaba que un país se beneficiaría del comercio internacional siempre que el valor de sus exportaciones superase el valor de sus importaciones; ello daría origen a la entrada neta de metales preciosos por el valor equivalente a dicho saldo, lo cual generaría el enriquecimiento del país. Para lograr el deseado superávit comercial los mercantilistas proponían el intervencionismo del Estado, que debía, por una parte, dificultar la entrada en el país de importaciones mediante políticas proteccionistas y, por otra parte, fomentar las exportaciones de productos nacionales.

Los autores y escuelas de pensamiento posteriores realizaron numerosas críticas a la doctrina que acabamos de explicar. Por ejemplo, representa una visión errónea del conjunto de la economía, porque asimila la riqueza con la disponibilidad de metales preciosos. Además, esta visión del comercio internacional implica que éste sólo beneficia a unos países en la medida en que perjudica a otros y asume que lo positivo de dicho comercio radica en la corriente exportadora. Sin embargo también algunos autores posteriores a los mercantilistas han justificado la doctrina del superávit comercial en el sentido de que éste estimularía la demanda agregada (y en consecuencia, el crecimiento de la renta nacional) o que la acumulación de metales preciosos contribuiría a mantener reducidos tipos de interés (favoreciendo, por lo tanto, el crecimiento económico).

1.2.2. LA VENTAJA ABSOLUTA

Durante el siglo XVIII, el nuevo marco histórico resultó decisivo para el surgimiento de nuevas corrientes de pensamiento económico, que, en el terreno de la economía internacional, criticaron la doctrina mercantilista y terminaron por establecer el predominio de la escuela clásica. Destaquemos tres hechos para reflejar las circunstancias históricas de la economía de la época. En primer lugar, la precedente economía de tipo artesanal, dominante hasta entonces en Europa, iba siendo reemplazada por una incipiente economía industrial. En segundo lugar, el poder absolutista y hegemónico de los Estados cedía terreno ante la valoración de los derechos de los individuos y las ideas liberales. Por último, las relaciones económicas internacionales y los intercambios comerciales entre los diferentes países comenzaron a cobrar mayor relevancia.

En este contexto, Adam Smith publica, en 1776, su *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, donde expone nuevos principios e hipótesis sobre la economía internacional, claramente opuestos a las ideas mercantilistas. Smith incorpora los efectos reales del comercio internacional sobre el funcionamiento de la economía, valorando el bienestar que pueda reportar a los ciudadanos. Ello no significa que renuncie a los intereses generales de la nación, sino que éstos quedan asegurados con un mayor bienestar individual: lo que es bueno para los individuos, es bueno para la nación. Nótese que, aunque Smith se preocupó por aumentar la riqueza nacional, no identificó, como lo hicieron los mercantilistas, los intereses del Estado con los de la monarquía, sino con los del conjunto de la sociedad.

Por otra parte, el pensamiento económico de Smith estaba presidido por la existencia de una mano invisible (el sistema de precios), que regulaba el funcionamiento económico de modo natural y sin necesidad de coordinación por parte de las autoridades. Smith trasladó su doctrina liberal al comercio internacional, estudiando sus posibles beneficios para la sociedad y las opciones de política económica para maximizar tales ventajas.

Así, para formular su pensamiento sobre el comercio internacional, Smith se

basó en uno de los conceptos clave de todo su análisis, la división del trabajo, fuente del crecimiento de la productividad de los trabajadores y de la generación de riqueza. Este principio significa que cada individuo se especializa en la producción de ciertos bienes o servicios que, posteriormente, intercambiará por otros bienes y servicios para satisfacer sus necesidades. La división del trabajo logrará un abaratamiento de los costes productivos y economías de escala. Sin embargo, los beneficios de la especialización quedan limitados por la dimensión del mercado. Por ello, Smith propone la liberalización del comercio internacional, con el objetivo de lograr la mayor amplitud posible del mercado y permitir, así, un proceso de división internacional del trabajo más intenso. Esta ampliación de los mercados nacionales sería una importante función del comercio entre naciones, pero Smith también señaló que, además, el comercio internacional permite la colocación en el exterior de los excedentes productivos nacionales, infiriéndoles un nuevo valor.

Bajo estas premisas, Smith propone qué es lo que debe y no debe producir cada nación, en consonancia con el comportamiento eficiente de una economía doméstica. Así de contundente lo expone: “La máxima de cualquier prudente cabeza de familia es no intentar hacer en casa lo que le cuesta más caro que si lo compra. El sastre no intenta fabricar sus propios zapatos, sino que se los compra a los zapateros (...). Lo que es prudencia en la conducta de una familia, suele serlo en la de un gran reino. Si un país extranjero nos ofrece una mercancía más barata de lo que nos cuesta producirla, será mejor comprarla a cambio de una parte de la producción de nuestra propia industria, debiendo dedicarse ésta a sectores en que tengamos alguna ventaja”⁴. De esta manera, Smith establece la “teoría de la ventaja absoluta”, bajo la cual un país exportaría (importaría) aquellas mercancías en las que tuviera ventaja (desventaja) absoluta de costes respecto a otro país. Esta ventaja vendría dada por un menor coste laboral en el primer país, asumiendo que el trabajo es el único factor productivo empleado y que es homogéneo internacionalmente.

Por lo tanto, Smith defiende el libre comercio porque algunos bienes se

⁴ Traducido de Borkakoti (1998), pp. 31-32, quien cita éste y otros párrafos del trabajo original de Smith al que nos hemos referido con anterioridad.

producen más eficientemente en el extranjero, dadas las diferentes ventajas naturales que cada país tiene. El proteccionismo que propugnaban los mercantilistas favorecería la producción interna de bienes que requerirían el empleo de mayor cantidad de recursos que si se produjesen en el exterior, por lo que no sería beneficioso para la riqueza nacional, según Smith. El ahorro que supondría para cada país importar productos a un precio inferior que producirlos aumentaría no sólo su propio bienestar, sino la eficiencia escala mundial. De esta forma, Smith asume otra concepción del comercio internacional totalmente opuesta a la mercantilista, ya que se desprende que del libre comercio podrían beneficiarse todas las economías simultáneamente.

I.2.3. LA VENTAJA COMPARATIVA

La contribución de Smith a la comprensión de la existencia y beneficios del comercio internacional resultó decisiva. Sin embargo, no estaba exenta de deficiencias, principalmente en su criterio para lograr la especialización internacional. En este sentido, a principios del siglo XIX, varios autores, entre los que cabe destacar a David Ricardo, realizaron aportaciones novedosas y valiosas para profundizar en la teoría del comercio internacional⁵.

Ricardo parte de una serie de hipótesis, de las que cabe destacar las siguientes. Al igual que Smith, parte de la teoría del valor-trabajo, es decir, el valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo que éstos incorporan; además, el trabajo se considera

⁵ Como también nosotros haremos a continuación, la literatura económica se ha centrado principalmente en las proposiciones de Ricardo publicadas en 1817 en su obra *Principios de economía política y tributación*, que aporta la superación del principio de la ventaja absoluta smithiano por el de la ventaja comparativa. Sin embargo, Robert Torrens y James Mill también realizaron, en fechas cercanas, relevantes descubrimientos en esa misma línea. En este sentido, debemos nombrar la obra que Torrens publicó en 1815 bajo el título de *Ensayo sobre el comercio exterior de cereales*, y también, *Elementos de economía política*, publicada por J. Mill en 1821 (si bien este último autor había realizado aportaciones iniciales en escritos anteriores). Respecto a la discusión sobre quién debe ser considerado el precursor de la ventaja comparativa puede consultarse Borkakoti (1998), pp. 34-39.

móvil dentro de un país, pero inmóvil entre países. La productividad es constante dentro de cada país, pero puede variar internacionalmente debido a la utilización de diferentes técnicas productivas. Hay competencia perfecta, los costes unitarios son constantes, los costes de transporte no se tienen en cuenta y no existen obstáculos al comercio internacional.

Bajo estos supuestos, Ricardo establece la teoría de la ventaja comparativa (o de la ventaja relativa), por la que un país debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes cuyo coste relativo respecto a otros bienes en el propio país sea menor al correspondiente coste relativo existente en otro país. Nótese que, de este modo, las mercancías que un país debe exportar no tienen necesariamente que ser las de menor coste internacional, como proponía Smith.

No nos hemos podido resistir a utilizar el célebre ejemplo de Ricardo sobre el comercio entre Inglaterra y Portugal de tela y vino para ilustrar las diferencias entre el principio de la ventaja absoluta de Smith y el de la ventaja comparativa de Ricardo. En el caso A del cuadro nº I-1, cada país tiene ventaja absoluta en la producción de uno de los bienes y se reproduce la justificación del comercio internacional para Smith. Ambos países se beneficiarían si Inglaterra vendiese vino a Portugal y comprase telas portuguesas. Para ello, simplemente, los precios de la exportación tendrían que cubrir los costes unitarios del producto exportado y ser menores que los costes de producción del mismo bien en el país de destino; en nuestro ejemplo, esto supondría que los precios internacionales que justificasen el comercio entre ambos países tendrían que situarse entre el coste de 60 y 80 horas de trabajo para el vino y entre 90 y 100 para la tela.

Cuadro nº I-1: Horas de trabajo necesarias para producir una unidad de producto.

	Caso A: ventaja absoluta				Caso B: ventaja comparativa			
	Tela	Vino	Vino/Tela	Tela/Vino	Tela	Vino	Vino/Tela	Tela/Vino
Inglaterra	100	60	0,60	1,66	100	120	1,20	0,83
Portugal	90	80	0,88	1,12	90	80	0,88	1,12

Fuente: adaptado de Blaug (1985).

Sin embargo, el caso B plantea una situación en que uno de los países (Portugal) goza de ventajas absolutas en la producción de los dos bienes, debido a sus menores costes de producción. Por ello, con el esquema smithiano no se comprendería el comercio entre ambos países. No obstante, sí se aprecian ventajas relativas comparando los costes relativos de los dos bienes en los dos países, es decir, la razón entre el número de horas de trabajo que cada bien requiere. Entonces, en este caso y bajo la teoría de Ricardo, ambos países se beneficiarían si Inglaterra produjese y vendiese tela a Portugal, mientras que Portugal se especializase en vino y lo vendiese a Inglaterra; ello siempre y cuando se estableciese un precio relativo entre ambos bienes que fuese intermedio del que prevaleciese en cada país. Así, resulta recomendable la especialización productiva de cada país en los bienes con menor coste relativo, puesto que, aunque Portugal compre tela a Inglaterra a un precio superior al que la podría producir, si dedica las horas de trabajo ahorradas a producir vino (parte del cual exportará a Inglaterra), podrá incrementar su consumo total de tela y vino. Por ejemplo, si el precio relativo internacional de una unidad de vino es de 1,05 unidades de tela, Portugal con un esfuerzo de 800 horas de trabajo producirá 10 unidades de vino, pudiendo destinar la mitad al consumo interno e intercambiar la otra mitad a Inglaterra por 5,25 unidades de tela; en cambio, en ausencia de comercio exterior, si Portugal emplea las 800 horas de trabajo en producir ambos bienes, tras dedicar 400 horas para la obtención de las 5 unidades de vino, con las restantes 400 horas de trabajo sólo obtendría 4,4 unidades de tela⁶.

Debemos apreciar, en el ejemplo anterior, que la ventaja absoluta se convierte en un caso particular de la ventaja comparativa. Es decir, la existencia de diferencias absolutas en los costes implica diferencias en términos relativos, aunque lo contrario, como hemos visto, no es cierto⁷.

⁶ Por supuesto, de igual manera ocurriría para cualquier combinación de tela y vino cuyo consumo se desee comparar con y sin comercio entre ambos países.

⁷ Efectivamente, en el caso A, las columnas de costes relativos indican que Inglaterra posee ventaja comparativa en vino y que Portugal la obtiene en tela, lo cual resulta coincidente con las ventajas absolutas anteriormente referidas.

También debemos recalcar que la teoría ricardiana conduce a que sólo en el caso de que los costes relativos coincidan, el comercio entre dos países no resultaría beneficioso para ellos.

Por último, Ricardo señala que las diferencias en la productividad del trabajo en los distintos países representan la causa del comercio internacional, suponiendo ello otra nueva superación del análisis realizado por Smith. En efecto, la productividad relativa de cada país (dependiente de las técnicas de producción empleadas por él) determinará la dirección de los flujos internacionales de bienes.

Una de las lagunas del análisis de Ricardo se encuentra en que no precisó la relación de precios a que se intercambiarían internacionalmente las mercancías. Como antes hemos expuesto, la condición ricardiana era que tal precio se situase entre los precios relativos nacionales, de modo que quedarían justificadas las ganancias por comerciar. Sería John Stuart Mill en su obra *Principios de economía política*, original de 1848, quien arrojaría luz sobre la cuestión, exponiendo su teoría de la demanda recíproca (o de los valores internacionales). A través de esta teoría, Mill introduciría la demanda en el modelo de Ricardo, que sólo contemplaba la oferta. Y llegaría a la conclusión de que el precio de intercambio internacional (de equilibrio) de una mercancía sería aquél para el que la cantidad ofrecida por un país y la cantidad demandada por otro coincidiesen. Recurriendo a la ley de la oferta y la demanda, si existiese en el comercio internacional un exceso de oferta de un bien y un exceso de demanda de otro, sus precios descenderían y aumentarían, respectivamente, hasta alcanzar la relación real de intercambio de equilibrio.

I.2.4. EL MODELO HECKSCHER-OHLIN

En el último tercio del siglo XIX, empezó a cobrar relevancia en el panorama del pensamiento económico lo que, posteriormente, se conocería como la escuela neoclásica, de la que también resultarían decisivas aportaciones a la teoría del comercio internacional. A este cuerpo teórico neoclásico también se le denomina la teoría pura del

comercio internacional o la teoría de proporciones factoriales. Los neoclásicos implementan una nueva teoría del valor, basada en la utilidad de los bienes, y el modelo de equilibrio económico general, que interrelaciona las variables económicas más representativas para llegar a una solución de equilibrio.

Con respecto a sus contribuciones a la teoría del comercio internacional, se pueden distinguir dos vías, complementarias en bastantes aspectos. La primera vendría dada por la reformulación neoclásica de las teorías basadas en la ventaja comparativa; algunos autores que cabe citar por sus trabajos en la línea anterior son A. Marshall, F. Y. Edgeworth, R. Barone, A. Lerner, W. Leontief, G. Haberler y J. Meade. Pero, quizás, las aportaciones neoclásicas más importantes fueron las llevadas a cabo desde una segunda vía, con las investigaciones de los economistas suecos E. Heckscher y B. Ohlin⁸. Sinteticemos, a continuación, las principales ideas de estos autores neoclásicos, haciendo hincapié en las diferencias respecto a las teorías precedentes.

Como anteriormente comentamos, los neoclásicos desterraron la teoría del valor-trabajo empleada por sus antecesores, afirmando que el valor de los bienes debe medirse en función de la utilidad que proporcionan (teoría del valor-utilidad) en vez del trabajo que llevan incorporado⁹. Otro de los supuestos de los autores clásicos (que el trabajo era el único factor productivo empleado) fue superado debido a la introducción en los esquemas neoclásicos de un segundo factor productivo, el capital. Además, la productividad de los factores ya no se considera constante, sino que, tanto al trabajo como al capital, se les considera con productividades marginales decrecientes, de modo que si, en un proceso productivo, se mantiene constante la cantidad empleada de uno de los factores, las sucesivas unidades suplementarias del otro que se apliquen llevarán a obtener cantidades decrecientes de producto. No obstante, en el nuevo marco neoclásico de competencia perfecta, la teoría de la ventaja comparativa sigue vigente.

⁸ Son referencias obligadas sus trabajos originales de 1919 y 1933, respectivamente. Pueden consultarse, por ejemplo, posteriores ediciones en Heckscher (1950) y en Ohlin (1971).

⁹ Haberler (1936) propuso la introducción en el análisis neoclásico del concepto de coste de oportunidad: el coste de producir una mercancía viene dado por el de la producción alternativa a la que se ha de renunciar.

La contribución fundamental de la teoría neoclásica para el análisis del comercio internacional reside en la explicación de las ventajas comparativas y de la especialización de un país a partir de su dotación factorial. Dicha aportación fue consagrada con el nombre de modelo Heckscher-Ohlin (modelo H-O, en adelante) o modelo de Hecksher-Ohlin-Samuelson (o modelo H-O-S), si se consideran las extensiones que este último autor realizó al modelo original a finales de los años 40 del pasado siglo.

El modelo H-O explica la existencia y composición del comercio internacional a partir de un nuevo concepto, el de la abundancia relativa de los factores de producción de cada país, lo cual originará la ventaja comparativa. Consideremos el comercio entre dos países A y B que producen dos bienes X e Y, utilizando dos factores de producción, trabajo y capital. Se parte de que las cantidades disponibles de los factores de producción vienen dadas para cada país, designando así sus respectivas dotaciones factoriales. Por razones geográficas e históricas, cada país, en comparación con el otro, será más abundante en un factor que en el otro. Por ejemplo, supongamos que el país A está dotado, en relación con el país B, de más unidades de capital por unidad de trabajo; inversamente, el país B está dotado de más unidades de trabajo por unidad de capital. En este caso, diríamos que el país A será abundante en capital (escaso en trabajo) y el país B será abundante en trabajo (escaso en capital).

En el modelo H-O tanto la tecnología como las preferencias de los consumidores son consideradas idénticas en los dos países. Por lo tanto, los dos bienes X e Y se producen a partir de técnicas distintas, pero cada bien es fabricado con funciones de producción idénticas por los dos países. Supongamos también que la producción del bien X requiere más unidades de capital por unidad de trabajo que la del bien Y (es decir, el bien X es intensivo en capital y el bien Y es intensivo en trabajo). Esta situación, dada la dotación factorial relativa de los dos países, conducirá a una determinada estructura comercial entre ellos. Así, siguiendo el teorema de Hecksher-Ohlin, cada país tenderá a especializarse en producir el bien que utiliza, de modo más intensivo, el factor productivo en que está mejor dotado (su factor abundante). Siguiendo nuestro ejemplo, el país A se especializará y exportará el bien X, mientras que el país B se especializará y exportará el bien Y. De este modo, los diferentes precios

relativos de los factores, debidos a las distintas dotaciones factoriales de los países, explican las diferencias de costes relativos en la producción de ambos bienes. El comercio internacional equivale, por lo tanto, al intercambio de factores productivos, de modo que, en última instancia, cada país compra del exterior su factor escaso y vende al exterior su factor abundante. Esto llevará a que, en el largo plazo, las dotaciones relativas y los precios de los factores productivos se igualen internacionalmente y, en consecuencia, también se equiparán los precios de los bienes comerciados. Es lo que se conoce como el teorema de la igualación del precio de los factores (modelo H-O-S)¹⁰.

Para acabar con la exposición de la teoría neoclásica, en el cuadro nº I-2 hemos adaptado a los supuestos neoclásicos el ejemplo que habíamos utilizado en el epígrafe anterior, referido al comercio entre Inglaterra y Portugal de tela y vino.

Cuadro nº I-2: Hipótesis y horas de trabajo necesarias para producir una unidad de producto.

	Función de prod.		Precio relativo de los factores	Ventaja comparativa			
	Tela	Vino		Tela	Vino	Vino/Tela	Tela/Vino
Inglaterra	20 h. T y	30 h. T y	1 h. T= 1 h. K	60	50	0,83	1,20
Portugal	40 h. K	20 h. K	2 h. T= 1 h. K	100	70	0,70	1,43

Nota: h. T= horas de trabajo; h. K= horas de capital.

Fuente: adaptado de Oyarzun (1993).

Se pueden observar las principales diferencias con el esquema ricardiano. Ahora se emplean dos factores productivos, cuya combinación varía según el producto de que se trate, siendo más intensiva en trabajo la elaboración de vino. Mas no existen diferencias en la manera de obtener una unidad de un mismo producto en los dos países, esto es, en las respectivas funciones de producción¹¹. Por otra parte, se considera que Portugal tiene abundancia de trabajo y escasez de capital con respecto a Inglaterra, por lo que el trabajo (valorado en términos del otro factor productivo) será más barato en

¹⁰ Puede verse Samuelson (1949).

¹¹ Recordemos que para Ricardo las diferencias de productividad de los países originaban las diferencias en los costes relativos, mientras que en el esquema H-O se presupone igualdad en las productividades.

Portugal que en Inglaterra, mientras que ocurrirá lo contrario con el precio del capital.

Bajo estas premisas, se puede determinar el precio relativo de tela y vino en ambos países, estableciendo quién posee la ventaja comparativa en la producción de cada bien. Para ello, solamente debemos valorar los costes en términos de un único factor¹² y aplicar el principio de la ventaja comparativa a los precios relativos. El resultado es que Portugal debe especializarse en la producción de vino y que Inglaterra debe hacerlo en la de tela. Podemos comprobar que dicha especialización es coherente con el modelo H-O. En efecto, Portugal tiene ventaja en la producción de vino (bien relativamente barato), que es la que utiliza más intensivamente el factor trabajo, ya que en este país dicho factor es el más abundante (y, por ello, relativamente barato). En cambio, Inglaterra, dada su abundancia relativa de capital, tiene ventaja comparativa en la tela, producción que emplea en mayor proporción el factor capital.

I.3. TEORÍAS ALTERNATIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Las profundas transformaciones del comercio internacional después de la II Guerra Mundial, la falta de realismo de los supuestos en que se basa la teoría neoclásica y los resultados de trabajos empíricos contradictorios con lo que dicha teoría proponía¹³ condujeron a que, desde mediados del siglo XX, surgiesen diversas explicaciones alternativas del comercio internacional, las cuales trataron de poner en entredicho el cuerpo teórico predominante hasta entonces. Sin embargo, se puede decir que ninguna de estas teorías alternativas logró desplazar de su posición preeminente al modelo H-O.

En este epígrafe, sin ánimo de exhaustividad, se recogen aportaciones concretas

¹² En el cuadro, para mantener la concordancia con el ejemplo anterior, se hace en términos del factor trabajo. Sin embargo, sencillamente se puede comprobar que se alcanzarían resultados equivalentes si se calculase la ventaja comparativa transformando las horas de trabajo empleadas en la producción de ambos bienes en horas de capital.

¹³ En especial, el artículo de Leontief (1953), que dio origen a la conocida “paradoja de Leontief”, sobre la que nos extenderemos en el capítulo IV.

realizadas por diferentes autores, fundamentalmente hasta la década de los setenta, y que han alcanzado una relativa consideración entre la literatura teórica sobre el comercio internacional. Algunas de ellas, se fundamentan en las posibilidades exportadoras que abre la ventaja tecnológica, manifestada de diversos modos; a este tipo de teorías se les suele aplicar el calificativo de neotecnológicas. Otras, tienen en cuenta las similitudes de renta y demanda de los países que comercian o introducen en el análisis el papel del Estado o un mayor número de factores productivos. También hemos decidido incorporar en este epígrafe algunos planteamientos heterodoxos, enraizados en las aportaciones que Marx había realizado mucho antes de la plasmación del modelo H-O, siguiendo un camino crítico con el enfoque clásico. Como veremos, en general, todos estos enfoques se caracterizan por invalidar supuestos del modelo neoclásico, aunque, en algunos casos, también se han realizado interesantes esfuerzos de síntesis con aquél.

I.3.1. LA CORRIENTE HETERODOXA

En la segunda mitad del siglo XIX, Marx puso en entredicho la teoría clásica en su conjunto. Para entonces, la plena afirmación del capitalismo industrial ya había manifestado determinados problemas como las crisis o las desigualdades sociales. Bajo estas circunstancias históricas y una postura metodológica diferente, Marx reinterpreta el fenómeno del comercio internacional.

Un primer aspecto del análisis de Marx tiene que ver con la relación existente entre la formación del mercado mundial y el fortalecimiento del capital. Así, Marx interpreta que el capitalismo y el mercado mundial son dos caras de una misma realidad. La economía capitalista, para reafirmarse y desarrollarse, necesita de un espacio cada vez más abierto, lo que conduce inevitablemente a la internacionalización de las relaciones económicas. El comercio mundial, por una parte, libera a la producción de los sistemas feudales y, por otra parte, estimula en cada país la formación y el desarrollo de su mercado interno, al ser eliminados los obstáculos internos a la producción y el comercio.

Respecto a la idea clásica de que con el comercio internacional todos los países se benefician, Marx se muestra crítico. A pesar de que reconoce las ventajas inmediatas de la mejor distribución de recursos, insiste en que hay que tener en cuenta los impactos cualitativos, en las estructuras económicas y sociales de cada país. Se hace imprescindible la distinción entre países industriales y países agrícolas, que puede dar lugar a efectos diversos y contradictorios.

Otra de las cuestiones en que Marx fijó su atención fue la relación real de intercambio, apuntando que acentuaría las asimetrías ya existentes en el comercio mundial. Posteriormente, este tema fue revisado de modo exhaustivo por Prebisch (1950) y por Singer (1950). El planteamiento clásico y neoclásico sobre el sistema de determinación de los precios relativos internacionales fue criticado por estos dos economistas. Según ellos, el reparto de los beneficios del comercio internacional no es equitativo, sino que favorece más a los países desarrollados que a los subdesarrollados. Esta afirmación se basa en que los primeros centran su especialización en productos manufacturados, mientras que los segundos lo hacen en productos primarios y en materias primas. La desigual evolución de los precios en el comercio internacional de unos y otros bienes (tal que se había manifestado en el largo plazo un considerable aumento del precio de las manufacturas en relación a los demás bienes) deteriora la relación de intercambio de las economías atrasadas, lo que limita sus posibilidades de crecimiento y desarrollo económico.

El origen de este razonamiento, conocido como hipótesis Prebisch-Singer, fueron las investigaciones empíricas de estos autores, aunque también se ofrecieron otros argumentos en su defensa. Veamos algunos de ellos. Primero, la baja elasticidad de la demanda de productos primarios respecto a la renta (su demanda crece en menor proporción que la renta) y respecto al precio (la mayor demanda ante un menor precio supone un resultado global de menores ingresos). En segundo lugar, factores tecnológicos, como que el progreso técnico alcanzado por los países desarrollados ha permitido reducir su utilización de materias primas o crear bienes sustitutivos de los productos primarios tradicionales. Tercero, que la propia especialización de los países

subdesarrollados en estos bienes ha sido reforzada por inversores extranjeros, propiciando la repatriación de los beneficios obtenidos¹⁴. Por último, el llamado argumento del intercambio desigual, desarrollado por Emmanuel (1973), que aduce a características diferenciales en los mercados de trabajo de los países desarrollados y subdesarrollados para justificar que los incrementos de productividad de los primeros se traducen en mayores rentas para los factores productivos locales, mientras que, en los segundos, se transfieren al resto del mundo en forma de menores precios. Amin (1975) va incluso más allá, afirmando que, en ocasiones en que la estructura exportadora de los países de distinto grado de desarrollo no difiere tanto (debido, por ejemplo, a la instalación de empresas multinacionales con fines exportadores en países de baja renta), el intercambio desigual persiste, porque es una característica intrínseca al funcionamiento del sistema capitalista y no depende del tipo de producto intercambiado entre unos países y otros.

Por último, dentro de la corriente heterodoxa, también podemos incluir los modelos de proceso de causación acumulativa¹⁵, los cuales presentan una posición crítica respecto al enfoque neoclásico, tanto en sus hipótesis como en sus conclusiones. Por ejemplo, rechazan la existencia de perfecta movilidad de la mano de obra y de la tecnología, al igual que la homogeneidad del factor trabajo. Y, por supuesto, consideran que, partiendo de una situación internacional de desequilibrio, las fuerzas del mercado presenten en el comercio internacional agudizarán las disparidades de partida, en lugar de corregirlas.

¹⁴ Por ejemplo, Bukharin (1976) justifica las inversiones de los países desarrollados en los subdesarrollados porque la propia expansión del capitalismo, apoyada en una relación creciente capital/trabajo, conduce al descenso de la tasa de ganancia. Ante ello, las oportunidades de inversión en los países ricos disminuyen y se buscan alternativas donde la tasa de ganancia sea mayor.

¹⁵ Pueden verse, por ejemplo, Myrdal (1974), Seers y Joy (1975) o Seers, Schaffer y Kiljumen (1981).

I.3.2. LA TEORÍA DE LA DISPONIBILIDAD

La teoría de la disponibilidad fue planteada por Kravis (1956) y se puede englobar en el conjunto de teorías neotecnológicas. Según ella, un país importaría tanto los bienes cuya producción se muestra absolutamente incapaz de realizar porque su oferta es completamente rígida (indisponibilidad absoluta), como aquellos bienes cuya producción es insuficiente, esto es, cuando hay una oferta bastante inelástica tal que, ante un incremento de la producción, los costes crecen muy rápido (indisponibilidad relativa). Las exportaciones, al contrario, se darían en aquellos bienes en cuya producción el país dispone de una posición dominante y, entonces, una oferta elástica que tiende a sobrepasar las necesidades locales. La disponibilidad o indisponibilidad de los bienes estaría ligada a la existencia o a la carencia de recursos naturales y al ritmo de difusión de las innovaciones.

De este modo, la estructura de los flujos comerciales vendría explicada por el nivel comparado de las elasticidades de la oferta nacional y de la extranjera en los productos, además de por la comparación del progreso técnico. Lógicamente, el ritmo de progreso técnico de las industrias de exportación de un país sería más rápido que el correspondiente a las mismas industrias en sus competidores comerciales.

Sin embargo, esta teoría no logra una respuesta satisfactoria para la explicación a los incrementos del comercio entre países de semejantes características.

I.3.3. LA TEORÍA DE LA DEMANDA REPRESENTATIVA

La teoría de la demanda representativa fue expuesta por Linder (1961), poniendo su atención en las similitudes en renta y gustos de algunos países que realizaban un elevado intercambio comercial.

Linder considera que el comercio internacional está ligado a ventajas comparativas. El origen de estas ventajas se encuentra en las diferentes dotaciones

factoriales en el caso del comercio de productos primarios. Sin embargo, en el comercio de productos industriales la ventaja comparativa viene explicada por la importancia de la demanda interna del bien de exportación (que Linder designa como demanda representativa).

Para este autor, un bien sólo será susceptible de ser exportado si, previamente, ha sido objeto de una fuerte demanda interna. Un gran mercado interno constituye un fuerte incentivo a la innovación y una elevada producción posibilita las economías de escala. Por lo tanto, es la existencia de una fuerte demanda interna la que genera la ventaja comparativa y, entonces, las condiciones para que el producto pueda ser exportado más fácilmente.

Mas un producto sólo será exportado a un país que lo pueda consumir. Se supone que la calidad y la naturaleza de los productos consumidos dependen del nivel de vida y, por consiguiente, en gran medida, del nivel de salarios. De este modo, un producto demandado en el interior de un país con un determinado nivel de vida, sólo podrá ser exportado a otro de un nivel similar. Esto choca frontalmente con el teorema H-O, puesto que cuanto más similares sean los grados de riqueza de los países, más semejantes serán sus dotaciones factoriales.

La teoría de Linder proporciona una explicación para una de las principales características del comercio actual (el elevado intercambio comercial entre países industrializados). Así, es la semejanza en rentas nacionales (y, por lo tanto, en patrones de demanda) la que favorece el comercio, al menos, de productos de tipo industrial.

Arad y Hirsch (1981) trataron de conciliar esta teoría de Linder con el modelo H-O. Para ello, introdujeron el concepto de costes de transferencia internacional. Estos costes de transferencia se definen como la diferencia entre los costes incurridos por vender en el extranjero y los de vender en el mercado interno¹⁶. Trasladando esto al

¹⁶ Sin embargo, no se tienen en cuenta los costes que están en función de la distancia geográfica (transporte, seguros, etc.). Por lo tanto, hay que identificar los costes de transferencia con los costes relacionados con la investigación de las características del mercado extranjero y con la adaptación del

modelo de Linder, tendríamos que estos costes de transferencia se minimizarían cuanto más similares fuesen los patrones de demanda entre dos países. Por lo tanto, este tipo de costes deberá ser incluido entre los costes de producción para conocer si una mercancía será o no exportada. Que el comercio entre países ricos sea más intenso es lógico porque incurre en menores costes de transferencia que el comercio entre un país desarrollado y otro subdesarrollado.

I.3.4. LA TEORÍA DEL DESFASE TECNOLÓGICO

También se conoce como teoría del retardo en la imitación. Esta teoría recupera el principio explicativo ricardiano del comercio internacional a partir de las diferencias tecnológicas entre países. Fue planteada primeramente en Posner (1961) y complementada por Hufbauer (1966).

Se plantea que los bienes y los procesos productivos van cambiando con el tiempo y no tienen lugar simultáneamente en todos los países. Esto supone una contradicción con las premisas del teorema H-O, ya que, a pesar de considerar que todas las industrias y factores productivos existen en todos los países, según Posner, las funciones productivas difieren según el grado de desarrollo tecnológico.

Estas diferencias en el desarrollo tecnológico entre los países otorgan ventajas comparativas en el comercio internacional. Los países que producen más innovaciones disponen de ventaja en la producción de bienes más intensivos en investigación y desarrollo y los exportarán; en contrapartida, importarán de países menos avanzados tecnológicamente bienes cuya producción requiere técnicas más simples.

La razón para buscar la innovación por parte de una determinada empresa (o un país) viene dada porque, una vez que existe la ventaja tecnológica, puede vender a un precio medio más reducido que sus competidores, disponiendo de una situación

producto al mismo.

monopolística; de esta manera, podrá obtener beneficios extraordinarios e incrementar sus ganancias al ir extendiendo sus mercados. Esta situación perdurará durante un tiempo, hasta que dicha innovación se difunda y la producción se extienda a otros países, donde podrá ser llevada a cabo bien por productores nacionales (que adquieran la tecnología mediante imitación, licencia o investigación interna) o bien por inversores extranjeros (que habrían actuado de modo defensivo, anticipando acciones de posibles competidores).

Bajo este prisma, por lo tanto, el comercio surge mientras la nueva tecnología no se difunde, es decir, debido al retardo en la imitación y en otras vías de difusión tecnológica. Dado el dinamismo del proceso, una vez llevada a cabo esa difusión, surgirán otras innovaciones, quedando asegurada la continuidad del comercio internacional. De lo explicado antes, se deduce que, en este espacio de tiempo, el comercio será de tipo interindustrial (bienes tecnológicos por bienes tradicionales). Pero Posner admite la existencia de comercio intraindustrial de bienes tecnológicos entre dos países que sean igual de innovadores.

I.3.5. LA TEORÍA DEL CICLO DEL PRODUCTO

Fue elaborada por Vernon (1966) y se puede integrar dentro del enfoque neotecnológico, siendo, quizás, la que más difusión obtuvo entre éstas. Esta teoría supone que las innovaciones tecnológicas realizadas en un país son fuente de ventaja comparativa, que permanece en cuanto dichas innovaciones no se propaguen internacionalmente. Así, Vernon establece tres fases en la vida de un producto, las cuales incidirán en la localización internacional de la producción del mismo. La primera fase del producto será la de su nacimiento, la segunda etapa será la de su madurez y, la tercera, la de su estandarización.

El producto probablemente nacerá en un país con elevada renta per cápita y altos costes laborales. La elevada renta de tales ciudadanos impulsará los deseos de nuevos productos y los altos costes laborales estimularán el desarrollo de nuevos procesos. La

producción será realizada en este país, entre otros factores, debido a la proximidad al lugar de venta, de modo que la comunicación entre compradores y oferentes sea sencilla y facilite los mecanismos necesarios de readaptación al mercado¹⁷. En la segunda fase, tras la difusión tecnológica y el aumento de la demanda del producto, se asiste a la propagación de su producción (y exportación) entre otros países, de nivel de desarrollo intermedio o alto y con costes salariales menos elevados. Este proceso puede ser incluso propiciado por la inversión extranjera del propio país que originó el nacimiento del bien. Por último, en la tercera fase, tanto el producto como su método productivo están totalmente estandarizados. Esto llevará a que aumente el número de oferentes y a que crezca la importancia de producir a un menor coste, con lo que se buscará trabajo no cualificado y barato para su producción en masa. De este modo, el producto puede ser fabricado en economías no desarrolladas y ser exportado a los países desarrollados.

Hirsch (1967) realizó una variación sobre la teoría anterior. Partiendo de tres fases similares a las descritas, insistió en la disponibilidad de trabajadores cualificados como la causa determinante de que el nacimiento del producto tenga lugar en el país más avanzado, mientras que Vernon consideraba más importantes los factores relacionados con la información sobre el mercado. Coinciden ambos autores en que, conforme el grado de madurez del producto vaya aumentando, dicha disponibilidad irá perdiendo relevancia con respecto a los costes directos de producción y desplazando ésta a otros países de desarrollo intermedio y, finalmente, a los menos desarrollados.

Desarrollos posteriores de algunos aspectos de la teoría del ciclo de producto (en especial, sobre la naturaleza de los nuevos productos) fueron realizados, entre otros, por Rapp (1975) y por Finger (1975a). El primero, profundizó en la tipología de los nuevos productos, señalando que algunos podrían ser fabricados por industrias existentes, mientras otros precisarían de la implantación de nuevas industrias. El segundo autor

¹⁷ Vernon identificó a los Estados Unidos como el país que gozaba de las características propias para llevar a cabo esta primera fase de nacimiento del producto, buscando la explicación para la paradoja de Leontief en el comercio internacional de dicho país. En posteriores escritos rectificó su postura, admitiendo que, desde 1970, países europeos o Japón también podrían realizar este papel de líderes tecnológicos en la producción mundial.

alertó sobre la cuestión de que algunos nuevos productos no pudiesen ser considerados como tales, ya que, en realidad, respondían a un consciente intento de las empresas por mantener o ampliar su mercado.

En resumen, esta teoría del ciclo del producto invalida una de las restricciones del modelo H-O, puesto que considera la movilidad del capital, siendo, además, la que explica la existencia de los flujos comerciales. También, permite justificar ciertas transacciones de carácter intraindustrial, puesto que el comercio simultáneo de productos idénticos podría estar explicado por pertenecer éstos a generaciones tecnológicas diferentes. Sin embargo, no es de aplicación, por ejemplo, para explicar el comportamiento de empresas multinacionales que producen bienes de forma estandarizada a escala mundial, repartiendo el proceso productivo del bien entre varios países.

I.3.6. EL ENFOQUE NEOFATORIAL

Los trabajos que se pueden incluir en esta línea respetan la idea básica del modelo H-O en cuanto a que el comportamiento del comercio internacional puede explicarse a través de las diferentes dotaciones relativas de factores productivos en los distintos países. Sin embargo, resaltan que resulta necesario considerar un mayor número de factores, más allá del trabajo y capital, sobre los que el modelo H-O está basado. En este sentido, se apunta la necesidad de considerar varias categorías de trabajo, dado que éstas tendrían amplias diferencias en cuanto a productividad, lo que desaconseja considerar el trabajo como un factor productivo homogéneo. También, sería recomendable tener en cuenta la tierra (o, de modo más genérico, los recursos naturales) como factor productivo.

La inclusión de más de dos factores representa una grave complicación para el modelo H-O, debido a la dificultad para ordenar los productos según su intensidad factorial relativa. Vanek (1968) propuso una alternativa para resolver este problema, permitiendo la reconsideración del modelo con la inclusión de un número n de factores

productivos (e, incluso, extendiendo el análisis a más de dos países o más de dos productos). A esta extensión del modelo neoclásico se le conoce como teorema H-O en su versión del contenido factorial o como modelo Heckscher-Ohlin-Vanek (H-O-V). En este caso, el interés ya no se centra en los bienes intercambiados en el comercio internacional, sino en los servicios factoriales incorporados en dichos bienes. Así, un país exportará los servicios de los factores productivos relativamente abundantes en su economía e importará los servicios de sus factores relativamente escasos. Es decir, lo relevante para estudiar el comercio internacional, bajo este punto de vista, pasa a ser el contenido factorial de las exportaciones y de las importaciones.

Para determinar la abundancia relativa de un factor productivo de un país en un contexto multidimensional como el descrito (muchos países, bienes y factores) se compararían la participación del mismo y la de la demanda agregada en el país y en el conjunto mundial. De este modo, para que en un país exista abundancia (escasez) relativa de un factor productivo, la participación de la dotación factorial nacional respecto a la dotación mundial del mismo debe ser mayor (menor) que la participación de la demanda agregada de dicho país en la demanda agregada mundial.

Por otra parte, también pueden ser vinculados a este enfoque de las neoproporciones factoriales planteamientos teóricos que consideran que existen factores productivos específicos, como los modelos de Samuelson (1971) y Jones (1971). En estos casos, se argumenta que no todos los factores pueden ser utilizados indistintamente en cualquier sector, como se supone en el planteamiento neoclásico convencional. De este modo, se distingue entre factores productivos móviles, que pueden desplazarse entre sectores, y factores específicos, que, por su naturaleza, pueden ser empleados únicamente en ciertos tipos de producción. En la práctica, la diferenciación entre una y otra clase no es sencilla ni tajante, sino que depende del tiempo necesario para poder desplazar un factor de un sector a otro.

I.3.7. SÍNTESIS DINÁMICA DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

Johnson (1971) se propone construir, a partir de las contribuciones de Linder y Vernon una explicación más general del comercio internacional, sobrepasando las hipótesis simplificadoras subyacentes en el modelo H-O y tratando de sintetizar las hipótesis neofactoriales y tecnológicas.

De una parte, se integran factores explicativos olvidados por el análisis tradicional, como las economías de escala, las producciones de alta tecnología, los nuevos productos o la intervención estatal. Por otra parte, el proceso de crecimiento se entiende de forma más compleja, donde el Estado y no sólo el mercado, determina la inversión en infraestructuras, educación e investigación; dicha inversión modificará las funciones de producción y de consumo, por lo que será relevante en el análisis del comercio internacional.

Tres son los aspectos en que Johnson trata de perfeccionar el modelo H-O. En primer lugar, a través de la modificación de los conceptos tradicionales de trabajo y capital. Así, restringe el concepto de trabajo, entendiéndolo como simple disponibilidad de tiempo humano. En cambio, extiende el concepto de capital, de modo que incluya los recursos naturales, el capital humano, el equipamiento material, productivo y social y, por último, el conocimiento productivo, gracias al cual se combinan los factores humanos y no humanos en los procesos productivos. Estos cambios le permiten introducir nuevos elementos como origen de las ventajas comparativas: diferenciaciones culturales y sociales (que, a su vez, explican las diferencias tecnológicas), diferencias de poder entre empresas, diferencias en la dimensión y riqueza de los mercados nacionales y políticas de los gobiernos.

En segundo lugar a través de la toma en consideración de los costes de transporte, de información y de los debidos al proteccionismo.

En tercer lugar, Johnson introduce el fenómeno de la transferencia de producción, asociado a la imitación de la innovación, a la inversión extranjera, a la compraventa de patentes y a la difusión libre de los conocimientos que pierden valor

comercial. Este fenómeno de transferencia de producción ocasionará el aumento del coste salarial, modificando la dinámica de las ventajas comparativas: alteraciones en la estructura de consumo, incentivo a las innovaciones ahorradoras de trabajo, transferencia de las industrias a zonas con salarios más bajos. Las mejoras técnicas introducidas explican la ventaja comparativa inicial; pero ésta desaparecerá, por difusión en la economía mundial, debido a los diversos mecanismos de transferencia de producción.

En función de lo anterior, Johnson sugiere la síntesis de los enfoques neofactorial y tecnológico mediante un concepto ampliado de capital, que incluya no sólo el capital humano, sino también el capital intelectual en la forma de conocimiento productivo¹⁸. De este modo, se debe reconocer tanto la obsolescencia de productos y procesos productivos como la movilidad internacional del capital.

Esta aportación de Johnson, a pesar de presentarse como un intento de reconciliar la teoría neoclásica con la complejidad observada en el comercio internacional, rompe con hipótesis básicas del teorema de H-O. Por ejemplo, el progreso técnico puede ser monopolizado durante bastante tiempo por un país, provocando grandes diferenciaciones en las funciones de producción; o bien, los rendimientos a escala conllevan la concentración geográfica de producción y comercio, poniendo en entredicho la competencia perfecta; o, por último, las diferencias salariales intervienen en la localización de las inversiones y, por ello, en la orientación y naturaleza de los intercambios comerciales.

I.4. COMERCIO INTRAINDUSTRIAL Y LA NUEVA ESCUELA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Hasta ahora hemos explicado, fundamentalmente, teorías que estudiaban el comercio internacional como aquél que tenía lugar entre diferentes países que se

¹⁸ Borkakoti (1998), pp. 360-361.

intercambiaban productos distintos (por ejemplo, el intercambio propuesto por Ricardo de tela por vino o el de coches por café). Estas teorías tradicionales (clásica y neoclásica) del comercio internacional lo explican según las ventajas comparativas nacionales, considerando en sus planteamientos competencia perfecta y rendimientos constantes a escala. Los flujos comerciales analizados en este contexto se circunscriben al comercio que se realiza entre sectores diferentes, o sea, el comercio interindustrial.

Como ya comentamos anteriormente, en las últimas décadas se han detectado crecientes niveles de comercio con otras características. Así, se ha constatado la relevancia de tráficos de exportación e importación simultáneos del mismo producto (o de variedades del mismo producto) entre distintos países, esto es, comercio intraindustrial¹⁹. Este fenómeno es más frecuente todavía en el comercio entre países desarrollados (por ejemplo Francia y Alemania se compran y se venden, simultáneamente, gran cantidad de coches). De este modo, sobre todo a partir de mediados de la década de los setenta, los economistas comenzaron a incorporar a sus planteamientos estas alteraciones en la naturaleza del comercio, tendiendo a reemplazar la competencia perfecta supuesta en la teoría tradicional por situaciones de competencia imperfecta. Estas nuevas teorías tratan de integrar el efecto de las economías de escala, de las barreras de entrada, de la diferenciación de productos, de las nuevas tecnologías, de la presencia de empresas multinacionales, de la movilidad internacional de los factores productivos y de la variación en los gustos de los consumidores.

Así, las economías de escala promueven la concentración de la producción, siempre que los costes de transporte no sean muy altos. El propósito es abastecer a un mayor número de demandantes desde un único lugar productivo, originándose un incremento en el tráfico comercial. En concreto, se señalan dos tipos de economías de escala, propias de mercados de competencia imperfecta y que hay que considerar como variables explicativas del comercio internacional: las internas (o nacionales), debido al abaratamiento de los costes empresariales cuando aumenta su volumen de producción, y

¹⁹ Algunos de los estudios pioneros que detectaron la existencia del comercio intraindustrial tuvieron que ver con el análisis de los efectos comerciales derivados de la creación de la CEE. Véanse, por ejemplo, Verdoorn (1960), Drèze (1961) y Balassa (1966).

las externas (o internacionales), en que la causa de la reducción de costes es el aumento de la dimensión del sector a que pertenece la empresa, provocado por el crecimiento de la demanda mundial²⁰.

Por otra parte, cada empresa trata de diferenciar su producto respecto a sus competidoras, con el fin de segmentar la demanda y mantener un cierto grado de monopolio sobre la variedad de un determinado bien que produce. Ante ello, los consumidores definirán sus preferencias entre las distintas variedades de bienes del mercado, que representarán bienes no perfectamente sustitutivos.

Economías de escala y diferenciación de producto se limitan mutuamente. Así, lo segundo podrá impedir que se concentre toda la producción en una única empresa que fabrique una única variedad de un bien, buscando un aprovechamiento máximo de las economías de escala. Por otra parte, tampoco será posible que existan tantas variedades de un bien como desean los consumidores (una distinta para cada uno de ellos, en el caso extremo de gustos totalmente dispersos) porque, anulándose las economías de escala, la producción se encarecería mucho.

El comportamiento de las empresas multinacionales también ha dado origen a abundantes estudios dentro de la nueva escuela del comercio internacional²¹. Ello se justifica por la mayor presencia e influencia de éstas en la economía y el comercio mundiales y, también, por el hecho de que las características que comporta este tipo de empresas (gastos elevados en investigación, desarrollo de productos nuevos, alto nivel de diferenciación de productos, presencia de activos intangibles, etc.) son bastante identificables con las del comercio intraindustrial. Cuestiones relevantes, en este sentido, son la consideración de la inversión extranjera como un fenómeno complementario o alternativo al comercio internacional, el papel de las multinacionales en la difusión internacional de la tecnología o el nacimiento de un nuevo tipo de comercio internacional, el intrafirma o intraempresa, característico de esta clase de empresas. Este comercio intrafirma tiene lugar cuando se intercambian productos

²⁰ Esta distinción se debe a la aportación de Ethier (1982).

²¹ Pueden citarse, por ejemplo, los recientes trabajos de Markusen (1995) y Ethier y Markusen (1996).

(diferentes o similares, dependiendo de las estrategias empresariales) entre filiales ubicadas en países distintos de una misma multinacional o bien entre cualquiera de éstas y la empresa matriz.

Para profundizar en estas cuestiones, la llamada “nueva teoría del comercio internacional” ha recogido instrumentos conceptuales y analíticos derivados de la teoría de la organización industrial y, en algunos casos, ha empleado cuestiones ya apuntadas dentro de las teorías alternativas que acabamos de comentar (por ejemplo, en el caso del concepto de diferenciación de producto, ya acuñado por Linder). El resultado es un nuevo cuerpo teórico que utiliza supuestos más cercanos al mundo real, proponiendo nuevas orientaciones en la forma de estudiar el comercio exterior, particularmente, el comercio de tipo intraindustrial realizado entre países desarrollados. De todos modos, debemos advertir que la nueva teoría del comercio internacional no es una doctrina claramente definida y asentada, sino que se encuentra dentro de una fase evolutiva, con las diferentes aportaciones que los economistas actuales están realizando²². Entre los autores más representativos de este nuevo enfoque de la teoría sobre el comercio internacional podemos nombrar a P. Krugman, E. Helpman y D. Greenaway.

Para una presentación más sistemática, a continuación comentaremos algunas de las teorías y modelos más representativos de este nuevo enfoque del comercio internacional, agrupándolos según el diferente grado y tipo de diferenciación de producto que exista: bienes homogéneos (ninguna diferenciación), bienes diferenciados horizontalmente y bienes diferenciados verticalmente. Después, se exponen las posibilidades de complementariedad entre estas nuevas teorías y la escuela neoclásica.

²² Por ejemplo, en Greenaway y Torstensson (1997) se hace una síntesis sobre los avances científicos realizados en los 10 años anteriores y sobre las tareas pendientes en este campo. El período anterior tiene su razón de ser porque en Greenaway y Milner (1987) se había realizado un estudio con las mismas pretensiones.

I.4.1. EL COMERCIO DE BIENES HOMOGÉNEOS

Ya en una de las obras pioneras sobre el comercio intraindustrial, la de Grubel y Lloyd (1975), se apuntaron diferentes situaciones que podían justificar los flujos comerciales bilaterales de bienes idénticos, esto es, perfectamente sustitutivos: comercio de transbordo, comercio de temporada, comercio de bienes con altos costes de transporte e influencia de algunas políticas comerciales.

La primera de estas causas se explica cuando un país que tienen abundancia de trabajo está localizado cerca de otro país insertado en importantes rutas comerciales, que le otorga una nueva ventaja comparativa; de este modo, el segundo país actuará como punto de transbordo. Esta función, por ejemplo, la cumple Singapur para muchas exportaciones originarias de países del sudeste asiático con destino a los países industrializados.

El comercio de temporada es un caso típico de productos agrícolas y supone que, durante un período de tiempo (por ejemplo, ciertos meses del año), un país pueda producir y exportar un bien, mientras que, en otro momento (el resto del año), pueda importarlo.

Los altos costes de transporte también pueden generar comercio intraindustrial, debido al llamado comercio fronterizo. En este caso, puede resultar más barato importar un bien de un lugar cercano de un país vecino que transportarlo desde un lugar lejano del propio país; y esta situación, repetirse, con el sentido de los flujos cambiado, en otro punto de la frontera.

Por último, algunas políticas gubernamentales, como por ejemplo las subvenciones a los productores domésticos cuando exportan, pueden también generar tráfico de carácter intraindustrial.

Varios de los supuestos recogidos por Grubel y Lloyd y que acabamos de comentar son sistematizables en el esquema de costes comparativos del modelo H-O. No ocurre así, en el caso expuesto por Brander y Krugman (1983), que modelizaron el

comercio intraindustrial de bienes homogéneos bajo una estructura de mercado oligopolística, introduciendo la posibilidad del *dumping*. Estos autores parten de dos países con una única empresa en cada uno, que produce el mismo producto homogéneo. Los mercados están segmentados, es decir, el precio en cada mercado viene determinado únicamente por la oferta y demanda internas. La situación de monopolio de la que cada empresa goza en su respectivo mercado interno explica que cada una de las empresas intente penetrar en el mercado de la rival: los monopolios internos provocan que los precios excedan a los costes marginales, lo que atrae a la empresa extranjera, que intentará vender algunas unidades de su producto en el mercado exterior a un precio que cubra su coste marginal y el transporte, pero sin alcanzar el precio del mercado nacional. La apertura de los mercados favorecerá la creación de un duopolio y se desencadenarán decisiones estratégicas en las dos empresas atendiendo al comportamiento presumible de su rival. El modelo demuestra que cada empresa se colocará simétricamente en cada mercado, cubriendo la mitad de la demanda interna y generando comercio intraindustrial. Benson y Hartigan (1984) y Donnenfeld (1986) realizaron determinadas extensiones al modelo anterior, incorporando, respectivamente, otras estructuras de mercado diferentes al duopolio y la posibilidad de que los consumidores posean sesgos en la información.

De todos modos, parece sensato pensar que esta casuística que acabamos de relatar sobre el comercio de bienes homogéneos no pueda explicar, por sí sola, el creciente volumen de comercio intraindustrial. Se hace necesario, por lo tanto, investigar otra posibilidad: que los bienes comerciados, aunque semejantes, no sean idénticos. Estamos, entonces, ante el caso de bienes diferenciados o de diferenciación de producto.

I.4.2. EL COMERCIO DE BIENES DIFERENCIADOS

Como acabamos de comentar, más interesante y realista que el caso de los bienes homogéneos es el del comercio de bienes diferenciados, es decir, productos semejantes, pero no idénticos. En este caso, la diferenciación constituye una

preocupación central de los productores. Es decir, las empresas compiten no sólo a través del precio, sino también aportando características genuinas a su producto.

En este tipo de teorías se asume, generalmente, que existe libre entrada en el mercado. Sin embargo la simple diferenciación de producto le otorga al productor cierto poder en la determinación del precio, limitada, de otra parte, por la competencia de bienes sustitutivos próximos que ofrecen otras empresas. Podemos decir, entonces, que en este tipo de mercados aparecen, conjuntamente, elementos de monopolio y de competencia perfecta, razón por la cual, a veces, se designan como mercados de competencia monopolística.

Dentro de las teorías referidas al comercio de productos diferenciados, podemos encontrar dos grupos: las que tratan con productos diferenciados horizontalmente y las que lo hacen con productos diferenciados verticalmente.

I.4.2.1. TEORÍAS CON BIENES DIFERENCIADOS HORIZONTALMENTE

Los bienes diferenciados horizontalmente, además de satisfacer básicamente la misma necesidad, tienen la misma calidad, pero diferentes características o atributos. Un ejemplo sería la oferta de camisas de algodón con diferentes dibujos, colores o estampados. Para este tipo de bienes y el comercio intraindustrial que pueden originar se han planteado dos principales argumentaciones teóricas y varios modelos basados en ellas. Veámoslo brevemente.

Barker (1977) y Dixit y Stiglitz (1977) plantearon que los consumidores tienen “gusto por la variedad”. Estos autores asumen que los consumidores aumentan su grado de satisfacción consumiendo un mayor número de variedades de un producto, sobre todo, conforme crecen sus rentas. También consideran que las preferencias de los consumidores son simétricas, esto es, que tienen una preferencia idéntica por cualquier variedad del mismo producto. Por ejemplo, un consumidor al que le guste un determinado licor y esté dispuesto a comprar las distintas variedades internacionales del

mismo. Con estas hipótesis se explica la existencia de comercio internacional de tipo intraindustrial. Los costes por la multiplicación del número de productos ofrecidos por cada empresa les lleva a limitar su oferta de bienes diferenciados para obtener economías de escala. Pero si existe comercio, el número de variedades de un bien crece, por lo que el consumidor puede aumentar su bienestar. Krugman (1979, 1980) y Dixit y Norman (1980) expusieron modelos de comercio intraindustrial bajo estas hipótesis para dos países con estructuras de costes y patrones de consumo iguales. Si existe comercio entre estos dos países, los consumidores reducirán su consumo de las variedades del producto doméstico para comprar variedades del producto fabricadas en el extranjero, con el fin de incrementar su utilidad.

Lancaster (1979) propuso un comportamiento diferente de los consumidores: la teoría de la “variedad favorita”. Según ella, los consumidores tienen preferencias asimétricas, es decir, no tienen preferencias idénticas por todas las variedades de un producto. Cada bien diferenciado es interpretado como una combinación particular de determinadas características. Así, cada consumidor tiene una variedad preferida del producto diferenciado, pudiendo desear sólo ésa u optar por una variedad que no es la ideal. Cada consumidor escogerá entre las variedades disponibles en función de la relación entre su modelo preferido y los demás. Este comportamiento viene determinado por la función de compensación, que expresa la relación inversa entre el precio de cada variedad y la distancia entre esa variedad y la favorita. Como en el modelo anterior, el comercio se explica por el aumento de bienestar que proporciona a los consumidores. Con comercio, hay más variedades disponibles, apareciendo nuevas opciones que satisfacen con más eficacia a un mayor número de consumidores. En Helpman (1981) se propone un modelo sobre esta cuestión, demostrándose que, en las circunstancias anteriores, ninguna variedad concreta de un producto diferenciado horizontalmente puede ser producida en más de un país.

I.4.2.2. TEORÍAS CON BIENES DIFERENCIADOS VERTICALMENTE

Los bienes diferenciados verticalmente tienen las mismas características, pero

difieren en calidad (o en diseño, presentación, etc.). Se trata de sustitutivos cercanos, aunque no perfectos. Siguiendo el ejemplo anterior de las camisas, la diferenciación podría venir dada por el tejido con que está hecha (algodón, poliéster, lana, seda), por los elementos relacionados con la moda, la marca, etc.; a pesar de que en cada una de estas variedades podríamos encontrar camisas de iguales características (dibujos, colores o estampados).

Estas teorías entroncan con las aproximaciones alternativas neotecnológicas a la teoría del comercio internacional. Según se va avanzando en la vida de un producto, se irán desarrollando elementos diferenciales de mayor calidad, demandados en mercados de rentas elevadas. El comercio internacional permitirá que las producciones de variedades de alta calidad se realicen en países desarrollados, mientras que las variedades de menor calidad sean elaboradas en otros países. De este modo, los consumidores de baja renta de los países desarrollados (demandantes de variedades de baja calidad) y los consumidores con alta renta de los países no desarrollados (demandantes de variedades de alta calidad) podrán elevar su bienestar comprando la variedad deseada en el exterior, generando comercio intraindustrial. Téngase en cuenta que, a diferencia de las teorías para productos diferenciados horizontalmente, si las variedades reflejan distintos grados de calidad (y, por consiguiente, de precio) el nivel de sustituibilidad entre ellas para los consumidores será mucho menor, dado que, probablemente, éstos mostrarán siempre preferencia por las variedades de mayor calidad, quedando el consumo de las variedades de menor calidad (baratas) reservado para casos de restricciones presupuestarias.

Con las consideraciones anteriores, se expusieron modelos de especialización vertical en Falvey (1981), Falvey y Kierzkowski (1987), Flam y Helpman (1987) y Motta (1990). El patrón de comercio a que dan lugar estos modelos coincide en sus rasgos fundamentales. Algunos países disfrutaban de ventajas comparativas en la producción de variedades de alta calidad y otros países, en las de baja calidad. Estas ventajas dependerán de las dotaciones factoriales de los países y de los requerimientos tecnológicos. Así, se asume que las variedades de alta calidad de un bien precisan de una mayor dotación de capital, mientras que las variedades de baja calidad son relativamente intensivas en trabajo, con lo que se determinará la localización geográfica

de la producción. En este tipo de modelos, entonces, tanto las diferencias en la dotación factorial entre países, como las desigualdades en la distribución de la renta dentro de ellos, explicarán la naturaleza y cuantía del comercio intraindustrial de bienes diferenciados verticalmente. Además, dado que son asumibles la mayoría de las hipótesis neoclásicas, cabría interpretar el comercio intraindustrial diferenciado verticalmente como un caso de especialización más fina del modelo H-O, puesto que estos intercambios vendrían determinados por las diferentes dotaciones factoriales.

Shaked y Sutton (1984) propusieron un acercamiento diferente a la explicación de esta tipología de comercio. Estos autores parten de la idea de que para llevar a cabo estrategias de diferenciación vertical, las empresas necesitan aumentar sus esfuerzos en investigación, con un importante incremento de costes. Ante ello, optarán por la estrategia de concentrarse en la producción de una variedad del producto, pero tratando de capturar una mayor parte del mercado correspondiente a dicha variedad. El crecimiento de la producción permitirá el descenso de los costes fijos. El resultado de este tipo de estrategias favorecerá la conversión del mercado de tal producto en uno de tipo oligopolístico.

I.4.3. LAS VIEJAS TEORÍAS Y LAS NUEVAS TEORÍAS: ¿HACIA UNA SÍNTESIS?

Los enfoques de la nueva escuela del comercio internacional, “si bien no constituyen todavía una alternativa a la teoría ortodoxa, sirven al menos para introducir en el análisis aspectos descuidados por dicha teoría que han contribuido apreciablemente a mejorar nuestro conocimiento sobre los determinantes de los patrones comerciales”²³. Y, quizás, más que en una alternativa haya que pensar en un complemento, siguiendo la línea iniciada en Helpman y Krugman (1985), de tal modo que sea posible integrar las aportaciones realizadas desde la perspectiva de la competencia imperfecta (la nueva escuela) con aquéllas que asumían la existencia de

²³ Bajo (1991), p. 72.

competencia perfecta (la escuela neoclásica)²⁴. Bajo este planteamiento integrador, por lo tanto, resulta recomendable reconocer dos formas básicas y con características contrapuestas que puede revestir el comercio entre naciones. Cada una de estas formas de comercio recoge una realidad diferente y precisa, por consiguiente, explicaciones diferentes. Pero ambas coexisten en el marco actual del comercio mundial. Así, hablaríamos de:

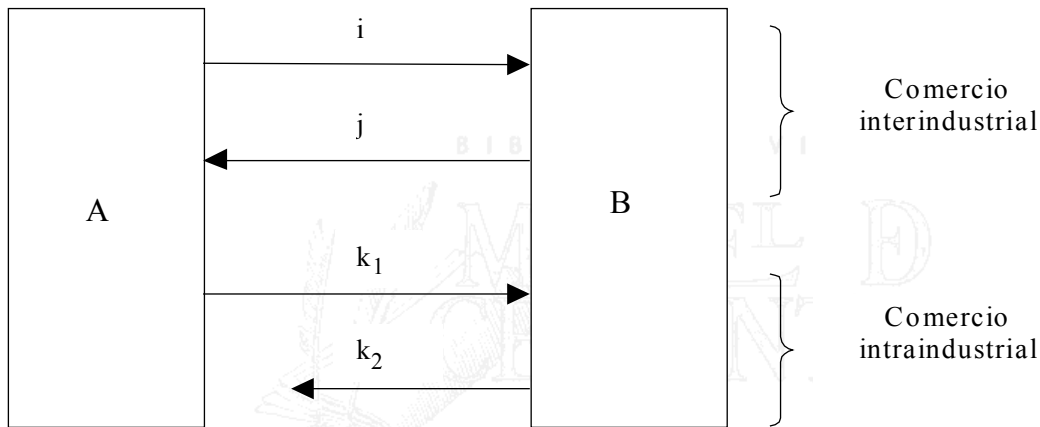
- A) Comercio interindustrial, cuando los intercambios se realizan entre diferentes sectores o industrias, o sea, cuando los bienes comerciados no son, en absoluto, sustitutivos. Para este tipo de comercio la teoría neoclásica mantendría su validez, de modo que el principio de la ventaja comparativa y las diferencias en las dotaciones factoriales de los países justificarían la existencia de estas relaciones comerciales. Dicho de otro modo, las diferencias en costes y precios entre países se originan en distintos niveles de productividad, de posesión de recursos o de dominio tecnológico, lo que permite que el comercio sea una fuente de ganancias. Esta clase de comercio internacional sería más notoria entre naciones económicamente alejadas, esto es, cuanto mayor fuesen las diferencias en las dotaciones factoriales de los países.
- B) Comercio intraindustrial, en el caso de que los intercambios se produzcan dentro de una misma industria o sector, o lo que es lo mismo, si los productos son idénticos o muy semejantes (diferenciados). En la producción de estos bienes las economías de escala juegan un papel relevante y los mercados se caracterizan por la concurrencia imperfecta. Este tipo de comercio sería más característico entre países de similar nivel de desarrollo económico y, por lo tanto, de similares dotaciones factoriales. En este caso, entonces, lo que provee las fuentes de ganancias del comercio internacional son, precisamente, estas similitudes, que permiten un mayor aprovechamiento de las economías de escala en mercados más amplios y una mayor variedad de productos a disposición de los demandantes.

Ilustremos la anterior diferenciación entre comercio interindustrial e

²⁴ Sobre los enfoques integradores puede verse, también, Krugman (1995) y Sequeiros (2000a).

intraindustrial con un ejemplo (gráfico nº I-1). Sean dos países A y B que comercian 3 productos i, j, k , de modo que, para los productos i y j sólo hay tráfico comercial en un sentido (A exporta a B o B exporta a A) y, en cambio, el producto k , se exporta e importa simultáneamente (A exporta por un valor k_1 a B y B exporta k_2 a A). Los comercios de los productos i y j serían de tipo interindustrial, mientras que el comercio de k sería de tipo intraindustrial. Respecto a la cuantificación de este último, existen dos alternativas: considerar k_1+k_2 como comercio intraindustrial o bien considerar k_1-k_2 como interindustrial y el montante estrictamente solapado como intraindustrial²⁵.

Gráfico nº I-1: Patrones de comercio internacional.



Fuente: adaptado de Martín y Orts (1996).

Y todavía podríamos ir más allá en el intento de conciliar las nuevas teorías con la neoclásica. En efecto, si tenemos en cuenta el tipo de diferenciación de producto predominante en el comercio intraindustrial, podemos alcanzar un nuevo nexo de unión. Esto es así en la medida en que el comercio intraindustrial con diferenciación vertical de producto tiene ciertas semejanzas con el comercio interindustrial y nos devuelve, al menos en parte, a la consideración de la interpretación neoclásica. “Efectivamente, el desarrollo del comercio intra industrial introduce «anomalías» importantes en los enfoques neoclásico (y marxianos) sobre el comercio internacional. Ahora bien, en la medida en la cual el comercio intra industrial está, en su mayoría, diferenciado verticalmente, es necesario retroceder a la ortodoxia inicial y recuperar la distinta

²⁵ Precisaremos esta cuestión en V.3.1.

dotación de factores como uno de los mecanismos explicativos básicos en el comercio internacional. Los países (regiones) exportarían productos (calidades) intensivos en el factor abundante, de tal modo que se mantendría una división internacional (interregional) del trabajo que, en la práctica, sería muy semejante a la que existía cuando el comercio inter industrial era el dominante”²⁶.

En Davis (1995) se ofrece una nueva visión para integrar el comercio intraindustrial en el esquema tradicional del comercio. Este autor, respecto a las variedades homogéneas de un mismo bien (bienes perfectamente intraindustriales, en su denominación), entiende que sus diferencias vienen explicadas por la localización de la producción (ya que, por definición, no difieren en calidad). Las variedades de estos bienes utilizan la misma proporción de capital y trabajo, aunque la existencia de diferencias de productividad entre países justifica el comercio intraindustrial horizontal.

Por último, la diferenciación entre comercio interindustrial y comercio intraindustrial cobra aún una mayor relevancia en presencia de procesos de integración económica, que, además, es el caso que atañe a este trabajo. En efecto, se supone que los costes de ajuste para las economías nacionales de un proceso de integración pueden variar ostensiblemente en función del tipo predominante de intercambios comerciales generados. La integración económica (y/o monetaria), al potenciar la movilidad de bienes y factores, provocará desplazamientos de la producción en busca de una mayor eficiencia, con los consiguientes efectos redistributivos en aspectos reales de las economías (nivel de ocupación, salarios y otras rentas). Los costes de ajuste vendrán asociados a la correspondiente reordenación de cada aparato productivo, teniendo una incidencia desigual a lo largo de sectores económicos y grupos sociales.

En este punto resulta vital distinguir los dos tipos ya enumerados de comercio, puesto que se considera que estos costes de ajuste serán superiores en un escenario en donde predomine el comercio interindustrial que en otro donde sean los tráficos intraindustriales los que se intensifiquen. Si ocurre lo primero, los sectores (y los factores empleados en ellos) afectados por las importaciones se verán sometidos a

²⁶ Sequeiros (2000a), p. 171.

reconversiones más profundas. Si ocurre lo segundo, estos cambios serán más ligeros por realizarse dentro del mismo sector (por ejemplo, facilitará que un trabajador que pierda su empleo sea contratado nuevamente para realizar una tarea similar).

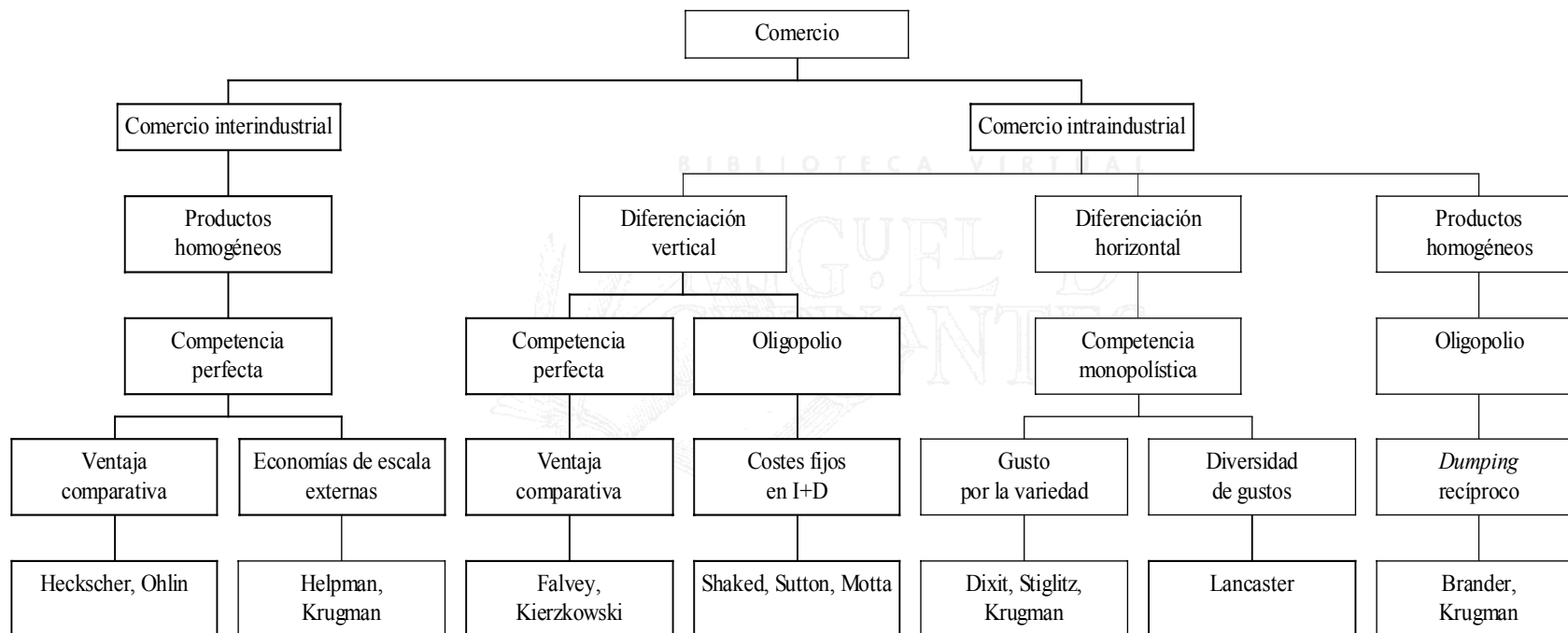
De todos modos, esta última afirmación debería matizarse dependiendo del tipo de diferenciación de producto que llevase implícito el aumento de comercio intraindustrial. Efectivamente, resultaría oportuno discernir si el crecimiento del comercio intraindustrial se ha basado en una diferenciación horizontal o vertical de los productos, dado que los costes de ajuste derivados de la segunda opción tenderían a ser más elevados que los de la primera y parecidos a los derivados del comercio interindustrial. El argumento para justificar esta situación no es nuevo, sino el mismo que se ha utilizado para el comercio interindustrial, pero con otra graduación: si la intensificación de comercio provocada por el proceso de integración se da, sobre todo, en bienes diferenciados verticalmente, dado que estos procesos se realizan con diferentes proporciones factoriales²⁷, los costes de ajuste derivados de la especialización productiva se elevarían. Así, un país especializado en productos de baja calidad, ante un proceso de integración económica, puede verse sometido al cierre de algunas de sus empresas, con la consiguiente pérdida de empleo (siguiendo el ejemplo anterior, al trabajador despedido le será más difícil encontrar un nuevo empleo, porque su cualificación no será adecuada para producir bienes de mayor calidad). Ello podría ocurrir si existe desplazamiento de los productos locales por importaciones, ya que éstas, de mayor calidad, se habrán abaratado respecto a aquéllos debido a la liberalización comercial²⁸.

Nos gustaría terminar esta exposición sobre las teorías del comercio internacional con la inclusión del gráfico nº I-2, que sintetiza las principales aportaciones en este campo. .

²⁷ Véase el epígrafe I.4.2.2.

²⁸ El libro editado por Greenaway y Tharakan contiene varios trabajos que profundizan en las relaciones entre las políticas económicas y el comercio internacional; entre ellos, con especial atención al tema de los costes de ajuste derivados del comercio inter e intraindustrial, se pueden citar Greenaway y Tharakan (1986) o Lundberg y Hansson (1986).

Gráfico nº I-2: Diferenciación de productos, estructura de mercados, determinantes del comercio y autores representativos.



Fuente: Fontagné y Freudenberg (1997).

I.5. CONCLUSIONES

En este capítulo hemos realizado un repaso del desarrollo de la teoría del comercio internacional. Partiendo de la inicial e incompleta visión del mismo que ofrecieron los mercantilistas, hemos identificado las explicaciones de los clásicos como primeras aportaciones con verdadero rigor. De ellas se derivaron dos nuevas escuelas de pensamiento con líneas metodológicas y resultados bien diferentes: la neoclásica y la heterodoxa. La escuela neoclásica, sobre todo con la plasmación del teorema H-O-S, logró un elevado reconocimiento académico, convirtiéndose en la dominante para explicar el fenómeno del comercio internacional.

Sin embargo, desde mediados del siglo XX, la observación de la realidad económica comenzó a mostrar, por una parte, contradicciones con las predicciones de la teoría neoclásica y, por otra, alejamiento respecto de los restrictivos supuestos de los que ésta partía. Este panorama estimuló el desarrollo de nuevas aportaciones teóricas, alternativas al esquema neoclásico, caracterizadas por la relajación de determinados supuestos del mismo.

Todo ello ha desembocado en el nacimiento de lo que se ha dado en conocer como la nueva escuela del comercio internacional, que ha desarrollado, especialmente en las últimas tres décadas, modelos formales más compatibles con la realidad actual del comercio internacional, sobre todo, cuando predominan los flujos intraindustriales y se asume que los mercados funcionan bajo competencia imperfecta. A pesar de ello, estas nuevas doctrinas no han llegado a cristalizar en un cuerpo teórico claramente definido, sino que se encuentran en plena evolución. Prueba de ello es su mayor o menor acercamiento a los planteamientos neoclásicos. Así, al principio, se pretendió buscar una alternativa al enfoque neoclásico; en cambio, últimamente esta nueva escuela parece más interesada en encontrar puntos de conciliación con el paradigma neoclásico y reconocer la vigencia actual del mismo. De un modo muy gráfico, “en la teoría del comercio internacional de estos últimos años, se observa una dinámica circular –un viaje de ida y vuelta– en donde el punto de partida, y el destino, coinciden en la teoría

neoclásica, viaje con una estación intermedia en los modelos del comercio intra industrial”²⁹.

Por lo tanto, ¿qué acercamiento propone, actualmente, la teoría del comercio internacional para estudiar este fenómeno? Pues, al menos, mediante una doble aproximación: el empleo de la teoría neoclásica para el estudio del comercio interindustrial y un acercamiento basado en los nuevos enfoques teóricos para el estudio de los flujos intraindustriales³⁰. Utilizando una terminología bastante familiar, la propia teoría del comercio internacional se ha especializado: el esquema neoclásico tendría ventajas comparativas para el estudio del comercio interindustrial, mientras que las nuevas teorías del comercio mostrarían sus ventajas comparativas en el estudio del comercio intraindustrial.

²⁹ Sequeiros (2000a), p. 159.

³⁰ Y decimos “al menos” por la propia dinámica evolutiva de la teoría del comercio internacional. Por ejemplo, dentro del análisis del comercio intraindustrial diferenciado verticalmente podría resultar útil el paradigma neoclásico para discernir el patrón de comercio de cada país. Otro ejemplo, el comercio intrafirma de las empresas multinacionales tiene especificidades tales que resulta de difícil encuadre en cualquiera de los dos campos anteriores, con lo que a veces se propone su estudio de modo independiente. O, incluso, teniendo en cuenta la complejidad del fenómeno del comercio intraindustrial, algunos autores proponen abandonar su estudio globalizado y realizar acercamientos de un modo sectorial (países, industrias, empresas, etc.).