

Las Teorías del Comercio Internacional

Bibliografía recomendada:

- Lugones, Gustavo (2008), *Teorías del Comercio Internacional*. Universidad Nacional de Quilmes, Argentina (material de trabajo de la Cátedra "Teorías del Comercio Internacional" de la Universidad Virtual de Quilmes).
- Steimberg, F. (2004) *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Eumed.net.
- Krugman y Obstfeld (1999), *Economía Internacional, Teoría y Política*, McGraw-Hill- Madrid o ediciones posteriores.
- WTO (2008), *Annual Report 2008*, World Trade Organization, Geneva.

Las ideas

Al inicio de este curso hemos propuesto tres conceptos guía para el abordaje del estudio del comercio internacional. El primero de ellos era "de lo más grande a lo más pequeño" y este era el orden en el cual estaban presentados los temas. Pues bien, lo más grande que tenemos para comenzar a estudiar son las ideas vinculadas a nuestra disciplina.

El estudio del comercio internacional como campo disciplinar proviene en realidad del estudio de la economía (de la economía internacional en particular). Pero como sabemos, la economía como otras tantas de las llamadas ciencias sociales proviene en realidad de la filosofía. De hecho, el escocés Adam Smith considerado el padre de la economía moderna¹ era en realidad filósofo². Con esto queremos decir que al igual que en la filosofía, existen en el estudio de la economía y por ello en el comercio internacional una multitud de teorías, corrientes, escuelas y campos disciplinares con una producción académica (y no tanto) realmente muy importante no solo por su variedad sino también por su cantidad y dimensiones. Esto hace imposible abordar en forma acabada el mundo de las ideas vinculadas al estudio del comercio internacional en un curso introductorio, así que para tener una aproximación teórica utilitaria sobre el tema haremos un salvaje recorte y simplificación, no sin antes advertir que las cosas no son necesariamente blancas o negras como las plantearemos aquí, y que es muy importante para el estudio del comercio internacional conocer los matices que la realidad ofrece.

¹ Los temas económicos ya habían sido abordados por los *mercantilistas* y los *fisiócratas* pero sin el carácter científico de la obra de Smith.

² Su campo de estudios era la filosofía y dentro del mismo la ética, en cuyo marco incluía la economía como un aspecto particular.

En estas clases estaremos revisando diferentes teorías sobre el intercambio comercial entre países. En ese sentido, nos interesa tener las respuestas a los siguientes interrogantes:

- ¿Cuáles son las causas por las que los países comercian entre sí?
- ¿Cuáles son los factores que condicionan o determinan el desarrollo de las relaciones comerciales entre países?
- ¿Cómo se establecen los patrones internacionales de comercio? ¿Con quién comercia cada cual y qué es lo que se intercambia en cada caso?
- ¿Cuáles son las consecuencias o beneficios que pueden esperarse del intercambio internacional para las naciones que participan del mismo?

El foco en todas estas cuestiones lo mantendremos considerando los siguientes aspectos de las teorías:

1. Visión de la riqueza: ¿en dónde radica la fuente del valor para cada teoría?
2. Patrón de especialización: ¿qué debe producir cada país?
3. Política comercial: ¿qué enfoque tiene la política comercial resultante de aplicar la visión de la riqueza y el patrón de especialización?

Esta aproximación a las teorías y la necesaria simplificación que haremos para abordarlas de forma introductoria nos llevan a la que consideraremos la discusión fundante del comercio internacional:

PROTECCIONISMO vs. LIBERALISMO

Este es el "superclásico" del comercio internacional, es nuestro "Boca vs. River" pero menos colorido, ya que es el blanco o negro de las teorías. Como dijimos anteriormente, las cosas no son necesariamente así y como veremos más adelante existen matices, pero para ponerlo aún más simple, diremos que el proteccionismo se identifica con una fuerte intervención del Estado en la economía, mientras que el liberalismo se identifica con la posición totalmente contraria, es decir, con la mínima intervención del Estado en el mercado. Para reconocer teóricamente esta primera discusión entre proteccionismo y liberalismo veremos a los Mercantilistas (*team proteccionismo*) y luego a Adam Smith (*team liberalismo*).

El Mercantilismo: un mundo proteccionista

Si bien generalmente no se presentan a los mercantilistas como una escuela o un cuerpo teórico unificado en el sentido tradicional ya que muchos autores no le asignan el status de

teoría sino más bien una serie de consejos o recetas para el comercio exterior, creemos que hay dos motivos por los cuales vale la pena realizar una reseña:

- a) Debido a que las teorías del comercio internacional de los llamados autores "clásicos" están respondiendo o refutando implícitamente a las ideas mercantilistas.
- b) Muchas de los debates actuales o negociaciones comerciales siguen teniendo por detrás pensamientos claramente mercantilistas.

El contexto histórico del Mercantilismo es la etapa de transición de la economía feudal al capitalismo con el surgimiento y consolidación de los Estados Nación. Las expediciones europeas de ultramar pasan a ser regulares y comienza a fluir un nuevo comercio de mercancías basado en la relación metrópoli-colonia y la consolidada corriente inagotable de metales preciosos (oro y plata principalmente) llevado desde los territorios nuevos a Europa. Es el momento del capitalismo temprano o "comercial" de los siglos XVI y XVII; una era de importantes transformaciones de la vida económica de Europa y que contrasta fuertemente con la economía feudal que caracterizó la última etapa de la edad media (siglos II a XV) con actividad rural, artesanos en las ciudades y escaso desarrollo de la moneda.

Se conoce al mercantilismo como el conjunto de ideas económicas que consideran que la riqueza de una nación depende del capital que pueda tener (representado por los metales preciosos que el Estado tiene en su poder) y que se incrementa sobre todo mediante una balanza comercial positiva con otras naciones (o, lo que es lo mismo, que las exportaciones sean superiores a las importaciones, ya sea por volumen, por valor o una combinación de ambas). El mercantilismo sugiere que para elevar la riqueza de una nación se debe mantener una política proteccionista sobre su economía, favoreciendo la exportación y desfavoreciendo la importación, principalmente mediante la imposición de aranceles. Esto se debe a que el mercantilismo considera al sistema económico (y con ello al comercio internacional) como un juego de suma cero, es decir, la ganancia de una de las partes suponía la pérdida de otra, o siguiendo la famosa máxima de Jean Bodin³ en los *Seis Libros para la República*: "no hay nada que alguien gane que otro no pierda".

Como se dijo anteriormente, el mercantilismo no es un cuerpo teórico uniforme y si bien el concepto de riqueza permanece relativamente sin alteraciones, se pueden reconocer distintas etapas en el desarrollo de esta doctrina.

Una primera fase del mercantilismo llamada "monetarista" se da en los siglos XVI y principios XVII con el énfasis puesto en el

³ Jean Bodin (Angers, 1529/1533 - Laon, 1596) Intelectual francés que desarrolló sus ideas en los campos de la filosofía, el derecho, la ciencia política y la economía.

balance monetario, principalmente con un objetivo fiscalista de enriquecer el tesoro, por lo que se imponen aranceles tanto a las importaciones como a las exportaciones. Se intenta bloquear la salida de oro y plata y atraer metales del extranjero. Aquí juega un rol fundamental la apropiación de metales en las colonias: los países que no tienen este acceso a los metales deben obtenerlo de otras formas: robarlo (piratería) u obtenerlo vía balances comerciales positivos, de allí la necesidad de exportar y las recomendaciones mercantilistas en su siguiente etapa llamada "comercial". Así las ideas mercantilistas pasan a tener como centro el obtener balances comerciales positivos como forma de atraer metales, y esto puede darse básicamente de dos formas: que el volumen de exportaciones sea claramente mayor al de importaciones (con valores unitarios similares) o que el valor de las exportaciones sea mayor al de las importaciones (con similares cantidades pero precio unitarios distintos), lo que implica exportar productos con alto valor agregado (p. ej. manufacturas) e importar con bajo valor agregado (p. ej. materias primas). Por lo tanto, se recomendarán una serie de regulaciones restrictivas para las importaciones (aranceles o prohibiciones) y de estímulo para las exportaciones, y a su vez estas medidas diferenciadas según se trate de manufacturas o de materias primas.

Más allá de las distintas etapas y diferencias entre autores, las recomendaciones de política comercial del pensamiento mercantilista pueden sintetizarse de la siguiente forma:

- Minimizar las exportaciones de oro y plata dado que éstos, en cuanto a medio de intercambio como dinero mercancía, representaba en definitiva acumulación de riqueza (expresión tangible de los beneficios de la actividad exportadora).
- Minimizar la importación de bienes, salvo aquellos que participasen en la elaboración de bienes exportables, obstaculizando el ingreso de aquellos que compitan con aquellos producidos internamente.
- Cuando sea indispensable importar, que se haga a cambio de bienes de producción interna y no de su equivalente en oro.
- Lograr mejores colocaciones a los excedentes internos a cambio de valor "duro" (metales preciosos).
- Utilización, de manera preferente, de insumos nacionales en productos exportables, pues el valor agregado queda en el país

Una de las principales críticas al mercantilismo fue que tenían una visión estática de la riqueza consistente en la acumulación de metales preciosos lo cual, en principio, no reflejaba la riqueza de un país. Pero su visión no era tan equivocada en el contexto en que se desarrolla este pensamiento debido a que, como dijimos anteriormente, era la transición de una economía

feudal a una capitalista y se requería de una creciente monetización del sistema para poder pasar de una economía casi de subsistencia a una de intercambio.

Claro está que este proceso de monetización de un sistema económico tiene un límite y una vez alcanzado éste el exceso de moneda genera inflación y pérdida de competitividad. Algo de esto ocurrió en aquellos momentos en España, que al recibir grandes cantidades de oro de las colonias tuvo una permanente suba de precios y perdió competitividad comprando casi todo en Inglaterra, por lo cual transfería el oro de sus colonias y se empobrecía productivamente mientras Inglaterra desarrollaba sus manufacturas. (como señala Eduardo Galeano en *Las venas abiertas de América Latina*, "España tenía la vaca, pero Inglaterra tomaba la leche").

Adam Smith: un mundo liberal

En 1776 ya en pleno desarrollo de la revolución industrial Adam Smith escribe *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*⁴, más conocida como "La Riqueza de las Naciones", e introduce fuertes giros en el pensamiento económico. En primer lugar, señala la idea de la mano invisible del mercado que logra que cada uno guiado por su interés individual contribuye sin proponérselo al interés general, y esto es central ya que implica que prácticamente no deben existir regulaciones por parte del Estado más que aquellas que permitan el buen funcionamiento de los mercados. Por otra parte, la riqueza de una nación ya no pasará por la cantidad de metales preciosos que pueda acumular, sino que será por su nivel de actividad, el grado de división del trabajo que puede implementar y por la cantidad de trabajo productivo que puede realizar, lo cual está relacionado con la teoría del valor trabajo que presenta Smith. Y aquí, en este cambio en la visión de la riqueza, radica el truco de Smith.

Simplificando la teoría del valor trabajo, para Smith la eficiencia se mide de acuerdo a cuántas horas se necesita para producir una unidad de un determinado bien, el país que tiene menores requerimientos laborales por unidad de producto se dice que tiene *ventajas absolutas* en dicho producto. En otras palabras, ese país tiene un menor costo. Así, si cada uno de los países se especializa en producir sólo aquello para lo cual es más eficiente exportando lo que no consume, y con lo que obtiene se dedica a importar el bien en el que el otro país se especializó, ambos países se verán beneficiados.

⁴ Es considerada una de las obras más importantes de la disciplina económica. El economista Amartya Sen, lo ha definido como "el libro más grande jamás escrito sobre la vida económica". Podemos decir que es el documento fundacional de la economía clásica y del liberalismo económico.

Estas ideas van a tener su correlato en el comercio internacional, donde se plantea que el comercio no es un juego de suma cero (como sostenían los mercantilistas), sino que puede ser mutuamente beneficioso para ambos países, pues la riqueza ya no depende de una cantidad de metales (que son fijos) sino que depende del trabajo productivo que genera cada país... milagrosamente el pastel ya no tiene límites en sus porciones. Esta situación genera un cambio radical en la política de comercio exterior ya que, en el mundo mercantilista (proteccionista) los países debían protegerse del comercio internacional pues la ganancia de uno representaba la pérdida del otro, mientras que en el mundo delineado por Smith ya no es necesario protegerse pues existe la posibilidad del beneficio mutuo en el intercambio. El acto de magia de Smith es transformar un mundo proteccionista en un mundo de libre comercio. Por supuesto que algo de esto tiene que ver con las necesidades Gran Bretaña de colocar los excedentes cada vez más cuantiosos generados por el avance de la Revolución Industrial que, en el mundo proteccionista legado por el mercantilismo, se hacía difícil de lograr. Como indica Lugones (2008) "pese a su enorme fuerza seductora, la idea de una división internacional del trabajo a partir de especializaciones nacionales complementarias no resultaba suficientemente convincente como para provocar un abandono generalizado de las prácticas proteccionistas, principalmente porque el librecambio aparecía como una propuesta a la medida de las conveniencias de Inglaterra, el país más desarrollado por esa época y, por lo tanto, en mejores condiciones de contar con ventajas absolutas en un amplio número de productos, particularmente en manufacturas. En el marco de las ideas mercantilistas antes reseñadas, esto despertaba enormes suspicacias en el resto de las potencias europeas".

Para clarificar la potencia transformadora de la idea de Smith veremos un ejemplo similar al que se encuentra en los libros de economía, pero enfocado exclusivamente a la cuestión del comercio internacional. Como en todo modelo, existen algunos supuestos que citaremos a continuación:

- Existen dos países. En nuestro caso los llamaremos país A y país B.
- Existen dos productos. El queso, al que denotaremos con la letra C, y el vino, al que denotaremos con la letra W.
- Existe un solo factor productivo: el trabajo, al que denotaremos con la letra L.
- Cada país tendrá una cantidad de horas de trabajo productivo disponibles las que podrá aplicar indistintamente a la producción de cada bien.
- Para producir una unidad de queso o vino existirán requerimientos específicos de factor productivo de forma tal que notaremos a esos requerimientos como αL_C para el

queso y αLw para el vino los cuales serán además diferentes para cada país.

Podemos resumir entonces estos supuestos de la siguiente forma:

País A	Requerimiento	Disponibles: 120 horas	País B	Requerimiento	Disponibles: 180 horas
αLc	1 hora	C: 60	αLc	6 horas	C: 120
αLw	4 horas	W: 60	αLw	2 horas	W: 60

Lo primero que podemos decir es que, según la situación inicial, el país A claramente tiene ventajas absolutas en hacer queso (1 hora contra 6) y el país B en hacer vino (2 contra 4).

Dado que la cantidad de horas disponibles para el trabajo en cada país son fijas, en una situación de autarquía se presentan las posibilidades de producción dada una determinada asignación de horas a cada producto. Así se calcula la producción de cada país (que será igual a su consumo dado que es en situación de autarquía) y la mundial.

En situación de autarquía			
Mercancía	País A	País B	Total mundo
C	60	20	80
W	15	30	45

Luego se plantea una situación similar pero ahora con comercio internacional y vemos que, si cada país se especializa donde tiene las ventajas absolutas, la producción mundial es mayor a la anterior de modo que cada país puede intercambiar bienes y consumir más que antes. Los dos países pueden estar mejor (en términos de cantidades y precios) y el comercio no es un juego de suma cero.

Con comercio internacional				
Mercancía	País A	País B	Total mundo	Excedente del comercio
C	120	0	120	40
W	0	90	90	45

Más allá del modelo de ventajas absolutas, Smith también señala otros argumentos del tipo "dinámicos" que se relacionan con el aumento de escala de producción que permite el comercio, y cómo esto aumenta la división del trabajo y la productividad. Estos temas se desarrollan en el estudio del comercio internacional y son el basamento teórico de muchas explicaciones actuales del comercio.

Cuando Adam Smith planteó esta idea alternativa al Mercantilismo abrió al mismo tiempo el debate entre dos posiciones enfrentadas

que dominarán la discusión teórica, económica y política sobre el comercio internacional. Proteccionismo o liberalismo serán los extremos de una gran cantidad de visiones sobre el comercio internacional que, de acuerdo a su potencia, se transformarán en modelos, políticas, regulaciones, etc. que le darán forma al intercambio comercial de la humanidad a partir del siglo XIX.

David Ricardo y las ventajas comparativas

Luego de algo más de cuarenta años que Adam Smith cambiara radicalmente las ideas económicas, será David Ricardo⁵ quien tome las ideas de Smith y, manteniendo los supuestos básicos, superará unos de los límites de aquel modelo ya que, en él, si un país tiene ventajas absolutas en la producción de ambos bienes no existiría posibilidad de comercio mutuamente beneficioso.

Ricardo señalará que lo que se debe comparar no es el *costo absoluto* (la ventaja absoluta) sino el *costo de oportunidad* de cada uno de los países para producir un bien en términos del otro bien, que no es otra cosa que el *costo relativo* o lo que llamaremos *ventaja comparativa*. Este concepto es central y es desarrollado exhaustivamente en el texto de Paul Krugman (1999). En términos generales significa cuánto sacrificio de algo al utilizar mis recursos para otra cosa, por ejemplo, cuanta satisfacción o placeres dejamos de lado cuando decidimos invertir nuestro tiempo en estudiar el comercio internacional. Probablemente en un día lluvioso el costo de oportunidad de estudiar sea menor que el de un día soleado si lo considero en términos de actividades al aire libre. En relación a estos modelos, el costo de oportunidad es cuanto dejo de producir de un bien cuando utilizo esos recursos para producir otro bien.

Además de los supuestos básicos delineados en el modelo de Smith, siguiendo a Lugones (2008) es importante considerar que el modelo ricardiano requiere de los siguientes supuestos, que son coherentes con mercados que operan en condiciones de competencia perfecta:

- ausencia de rendimientos crecientes (economías de escala).
- el factor de producción (el trabajo) es empleado en proporciones fijas.
- el factor de producción es homogéneo, es decir que, una hora de trabajo de cierta calidad es equivalente a un número dado de horas de trabajo de otra calidad.

⁵ Fue Ricardo en su obra *Principios de economía política y tributación* de 1817 quien sentó las bases teóricas que explican las ventajas que las naciones pueden lograr por medio del comercio internacional, pero es justo decir que fue J.S. Mill quien explicó cómo se distribuyen estas ventajas entre los países. Además formuló la ecuación de demanda internacional y la teoría de la demanda recíproca, que superaba y corregía en ciertos aspectos la teoría de Ricardo y que quedó sintetizada en el capítulo XVIII de sus *Principios de economía política* de 1848 (Steimber, 2004).

- hay movilidad interna y competencia entre los trabajadores de un mismo país.
- los precios de oferta de los productos son proporcionales a los costos dentro de cada país.

Para ilustrar el modelo de David Ricardo utilizaremos el mismo ejemplo que utilizamos para el modelo de Smith pero haremos solo un cambio en el αLw del país A (pasamos de un requerimiento de 4 horas a uno de 2), de forma tal que ese país es más productivo, es decir, tiene ventaja absoluta en la producción de ambos bienes; recordemos que esta situación no representaría comercio mutuamente beneficioso en el modelo de Smith.

Podemos resumir entonces estos supuestos de la siguiente forma:

País A	Requerimiento	Disponibles: 120 horas	Costo de oportunidad	País B	Requerimiento	Disponibles: 180 horas	Costo de oportunidad
αLc	1 hora	C: 60	c/w: 1/2	αLc	6 horas	C: 120	c/w: 2
αLw	2 horas	W: 60	w/c: 2	αLw	2 horas	W: 60	w/c: 1/2

Como dijimos anteriormente, el costo de oportunidad es cuánto dejo de producir de un bien cuando utilizo esos recursos para hacer otro bien. Así, si se necesita una hora para producir un queso y dos horas para producir un vino, el coste de oportunidad del queso en términos del vino es $\frac{1}{2}$. Si comparamos para ambos países el costo de oportunidad veremos que el país A tiene un menor costo de oportunidad en queso y por lo tanto conviene que se especialice en queso y el país B tiene un costo de oportunidad menor en vino y es conveniente que se especialice en la producción de ese bien.

En situación de autarquía			
Mercancía	País A	País B	Total mundo
C	60	20	80
W	30	20	50

Con un razonamiento similar al que se hizo anteriormente, planteamos la situación en autarquía y con comercio, y observamos nuevamente que aparece un excedente del comercio internacional ya que la producción mundial con intercambios supera a la de autarquía.

Con comercio internacional				
Mercancía	País A	País B	Total mundo	Excedente del comercio
C	120	0	120	40
W	0	60	60	10

La novedad de este modelo es que el país A tiene ventajas absolutas en ambos bienes y de acuerdo a Smith no habría

posibilidad de comercio mutuamente beneficioso, sin embargo, Ricardo demuestra que sí lo hay en la medida que cada país se especializa en el producto donde tiene la ventaja comparativa.

Decir que un país tiene menor costo de oportunidad que el otro (aunque haga ambos bienes en menos tiempo) implica decir que debe sacrificar menos del otro bien para hacer este, por lo tanto, es relativamente más eficiente en este bien que en el otro. A su vez, el otro país es relativamente menos ineficiente en producir vino que queso (aunque en términos absolutos es más ineficiente en los dos), por lo tanto, debe producir vino. De esta manera, si ambos se especializan donde tienen ventajas comparativas (ya sea por eficiencia o ineficiencia relativa) habrá comercio mutuamente beneficioso.

Como afirma Lugones (2008) "en las décadas que siguieron al trabajo de Smith, la producción industrial se fue afianzando en Inglaterra de la mano de espectaculares incrementos de la productividad en las fábricas, que derivaron en sucesivas disminuciones de los precios relativos de las manufacturas en relación con las materias primas provenientes de las zonas rurales inglesas, donde los aumentos de productividad eran menores. Los requerimientos de alimentos para el sostén de los trabajadores industriales (o, lo que es lo mismo, los salarios necesarios para mantener la fuerza de trabajo) y de insumos y materias primas para la producción fabril, amenazaban convertirse en un cuello de botella para la industria, y podían conspirar en su contra. Estas circunstancias llevaron a que adquiriera importancia estratégica para la industria inglesa la promoción de la adopción generalizada del librecambio a nivel internacional, lo que ampliaría tanto las posibilidades de colocación externa de manufacturas (ensanchando así los mercados), como las de importación de materias primas y de bienes-salario, tendientes a obtener reducciones en los costos de producción industrial, adicionales a las derivadas de los incrementos de productividad"⁶.

Los Neoclásicos

Hasta aquí hemos analizado las ideas mercantilistas, luego desarrollamos la crítica que se les hace desde los autores clásicos (Adam Smith y David Ricardo) y analizamos cuales eran

⁶ Es importante recordar que las "Leyes de Granos" (o Corn Laws, en inglés) fueron aranceles a la importación de cereales en Gran Bretaña, vigentes entre 1815 y 1846, establecidas para proteger los precios del grano británico doméstico contra la competencia del exterior. Estas leyes son a menudo vistas como ejemplos de mercantilismo británico. El arancel subía los precios de los productos alimenticios y los empresarios industriales afirmaban que provocaban un incremento de los salarios de los trabajadores y presionaban al alza los precios de sus productos manufacturados con la consecuente pérdida de competitividad de las exportaciones que esto suponía. Así, su abolición marcó un avance significativo hacia el libre comercio y fue David Ricardo uno de sus detractores.

sus explicaciones alternativas en relación al comercio internacional. El primer rasgo común a los clásicos era el tema de ver la riqueza y el valor como fruto del tiempo de trabajo. Recordemos que Smith desarrolla el concepto de ventajas absolutas y explica que hay posibilidades de comercio mutuamente beneficioso a partir de que cada país tenga una mayor productividad laboral en uno de los dos bienes. Ricardo va más lejos aún y, a partir de la ventaja comparativa, señala que puede existir comercio mutuamente beneficioso aunque uno de los países sea más eficiente en la producción de ambos bienes y las ventajas del comercio derivarán de que cada país se especialice en aquel producto en donde tenga el menor costo de oportunidad. En otras palabras, se pasa de una idea de costos absolutos a una idea de costos relativos.

Hacia 1870, un siglo después de Smith, surge un enfoque diametralmente opuesto en cuanto a la teoría del valor, pero con una clara continuidad en cuanto a la idea de la "mano invisible del mercado". Debido a que estos autores mantienen esta tradición del *laissez faire*, se los denominó "Neoclásicos". Adoptan una visión subjetiva del valor, y por lo tanto unifican el concepto de valor y precio, y estos se determinan en el mercado mediante la interacción de la oferta y la demanda, teniendo esta última el mayor componente de subjetividad. El valor de un bien dependerá de su escasez y abundancia en un determinado momento, que se reflejará en los cambios de los precios del mercado.

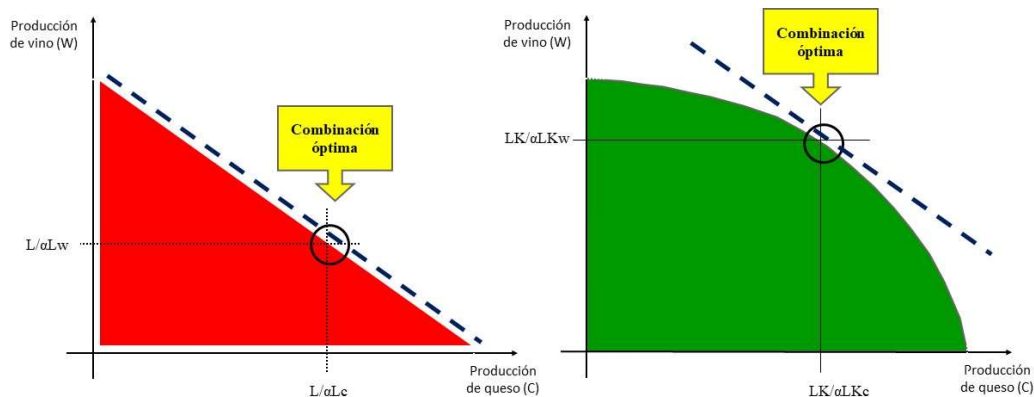
Más allá del precio determinado en cada mercado individual, resulta importante para nosotros analizar cómo las condiciones de equilibrio determinan los precios relativos de autarquía de un país, para lo repasaremos el concepto de Frontera de Posibilidades de Producción (en adelante FPP), que son todas las combinaciones (máximas) de producción que puede realizar una sociedad, utilizando todos los factores que posee. Es una forma de mostrar gráficamente que una sociedad tiene que elegir para satisfacer sus necesidades una combinación de bienes sujeta a la restricción del uso alternativo de los recursos que posee.

Recordemos que la FPP del modelo ricardiano es una recta, que implica que el costo de oportunidad de un bien en términos del otro es constante; para producir cualquier cantidad de cualquiera de los dos bienes siempre necesito los mismos requerimientos de insumos por unidad. Otra forma de decirlo es que el costo marginal es constante y esto está asociado a que existe un solo factor de producción en el modelo, por lo tanto, dentro de una tecnología dada hay sólo una técnica.

Es importante entender mejor las diferencias entre el modelo ricardiano y el de los neoclásicos en general. Como se aprecia en la Figura 2.1, en el modelo de Ricardo, al tratarse de un solo factor la FPP es recta, lo cual señala que el costo de oportunidad entre los bienes es constante para cualquier

combinación de los mismos, mientras que en el modelo Neoclásico (como veremos más adelante) aparecerán dos factores de producción y la FPP será cóncava hacia el origen. ¿Qué implica esta forma?: implica que hay un costo de oportunidad creciente, cada vez tengo que resignar más de un bien para obtener lo mismo del otro, lo cual implica que la cantidad de recursos que se requieren por unidad de bien no son constantes para cualquiera de las cantidades que se pueden producir en esta sociedad.

Figura 2.1 La Frontera de Posibilidades de Producción “clásica” y “neoclásica”



Así, cuando se plantean los modelos neoclásicos en general, al considerar más de un factor productivo aparece una FPP cóncava al origen, lo que lleva a que los costos de oportunidad (que gráficamente son la tangente a la FPP y que representa a los precios relativos en cada punto) varíen de acuerdo al mix de bienes elegidos, y en la medida que quiero producir más de un bien el costo de oportunidad en términos del otro bien irá aumentando. Si seguimos con el ejemplo que usamos anteriormente, vemos en la Figura 2.1 que si consideramos el queso en el eje vertical y el vino en el horizontal, a medida que voy de izquierda a derecha la tangente a la FPP se va haciendo vertical, señalando el aumento del precio relativo de Pc/Pw , o sea, el costo de oportunidad.

¿Por qué la FPP es cóncava al origen y no recta? Existen algunas explicaciones alternativas a esto. Por ejemplo, Gottfried Haberler dirá que los factores tienen cierta especificidad y por lo tanto al reasignar los primeros son más adaptables, pero a medida que quiero reasignar todos estos ya tienen poca "productividad" y me agregan poco producto (de alguna manera se anticipa el problema de los "Factores Específicos", aunque en dicho modelo la rigidez de ciertos factores es extrema). Por otro lado, Paul Samuelson expondrá que las industrias tienen distinta intensidad en el uso de los factores y existen rendimientos constantes a escala, entonces, si parto de cualquier extremo y traslado la mitad de K (capital) y L

(trabajo) al otro bien, como tengo rendimientos constantes a escala obtendré el doble de uno y la mitad de otro, pero en la práctica la reasignación no se da en forma proporcional, sino que se busca la mayor eficiencia, por lo tanto, en realidad puedo obtener más producto.

Más allá de las justificaciones de cada autor a la forma cóncava al origen de la FPP, tengamos en mente sus implicancias en términos del rendimiento de los factores productivos para entrar de lleno al próximo modelo en donde este tema es central.

El modelo de Heckscher-Ohlin y la dotación factorial

Eli Heckscher y Bertil Ohlin son dos autores suecos (el segundo fue alumno del primero) que en la primera mitad del siglo XX en forma separada (1919 y 1933 respectivamente) y luego complementaria desarrollaron una explicación del comercio internacional a partir de la diferente dotación de factores productivos que existen entre los distintos países.

En primer lugar, señalaremos que el análisis de Heckscher y Ohlin (en adelante H-O) se puede inscribir como un caso particular del modelo neoclásico del comercio internacional, en el cual las diferencias entre los precios relativos de autarquía en cada país derivan de la interacción de dos FPP distintas (a causa de la diferente dotación de factores) y similares curvas de indiferencia o demanda social, aunque explica la composición del comercio internacional a partir de las ventajas comparativas, por lo que se asemeja en ese sentido al modelo ricardiano. "Sin embargo, en este enfoque esas ventajas ya no tienen origen exclusivamente en cuestiones tecnológicas sino que resulta también relevante la dotación de factores de la producción. En otras palabras, las ventajas comparativas aparecen como resultado de la relación entre recursos y tecnología, es decir, entre la abundancia o escasez relativa de los factores de producción y la intensidad en el uso de los mismos en la producción de un bien" (Lugones, 2008).

Antes de continuar nos detendremos en los conceptos de "abundancia relativa" y "uso intensivo". Un país con abundancia relativa de mano de obra puede tener una cantidad absoluta mayor o menor de trabajadores que otro país. La abundancia relativa estaría dada por la relación trabajo/capital y no por las cantidades absolutas del factor. Por otro lado, un producto mano de obra intensivo es un producto cuya fabricación requiere una alta relación trabajo/capital.

Al igual que en los casos anteriores, para avanzar en la comprensión del modelo primeramente plantearemos sus supuestos básicos:

- Existen dos bienes, dos países y dos factores de producción.

- Cada uno de los países tiene distinta dotación de factores productos de modo que uno es relativamente abundante en capital (K) y el otro relativamente abundante en trabajo (L).
- Inmovilidad internacional de factores de la producción.
- La producción de los bienes tiene distinta intensidad en el uso de cada factor.
- Ambos países tienen funciones de producción similares para cada bien, es decir, tienen igual tecnología.
- Rendimientos decrecientes para cada factor productivo.
- Ausencia de economías de escala.
- Ambos países tienen la misma demanda.
- Los bienes circulan libremente entre países.
- Información perfecta y racionalidad de los agentes.

La tesis central del modelo H-O "es que los países tienden a especializarse y a exportar bienes que hacen uso intensivo de los factores en que tienen oferta relativamente abundante, mientras que tenderán a importar productos que utilizan intensivamente sus factores relativamente escasos. Vale decir que un país que dispone en mayor medida de mano de obra que de capital (un país con abundancia relativa de mano de obra) encontrará conveniente especializarse en bienes en cuya producción se haga uso intensivo de mano de obra" (Lugones 2008).

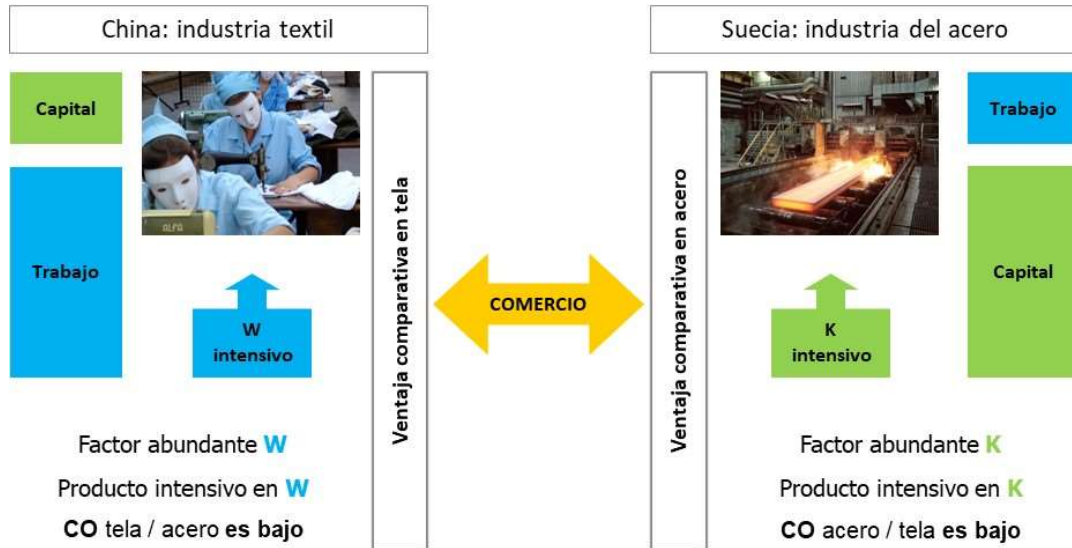
Veamos esto con un ejemplo. Supongamos que los dos países son China y Suecia y los productos son acero y tela. A su vez sabemos que:

- a) China es relativamente abundante en trabajo.
- b) Suecia es relativamente abundante en capital.
- c) El acero utiliza para su producción con mayor intensidad el factor capital.
- d) La tela utiliza para su producción con mayor intensidad el factor trabajo.

Dado que la demanda es la misma (o sea la forma de la curva de utilidad social) y en China el trabajo es relativamente abundante y por lo tanto barato, el costo de oportunidad de fabricar tela en términos de acero es bajo. Alternativamente en Suecia, el capital es relativamente abundante y por lo tanto barato, entonces el costo de oportunidad de fabricar acero en términos de la tela será bajo. Esto nos muestra que existe una relación proporcional entre el precio de los factores y el precio de los bienes, la cual es bastante intuitiva. El precio relativo de la tela que utiliza intensivamente el trabajo es menor en China donde este factor es barato (como consecuencia de ser relativamente abundante), y a su vez pasa lo mismo con el acero en Suecia. Por lo tanto, queda claro que los precios de los bienes expresan la ventaja comparativa derivada de la

abundancia relativa de los factores. De esta forma China exportará tela e importará acero, y Suecia viceversa.

Figura 2.2 Esquema general del modelo H-O



Como conclusión vemos que es la dotación factorial la que explica los patrones de comercio, y en la medida que se haga referencia a una dotación factorial natural o dada, por ejemplo, recursos naturales, o tierra y trabajo, se hablará de ventajas comparativas estáticas o naturales. Sin embargo, si hablamos de capital, debido a que el capital no viene dado naturalmente sino que es el resultado de la acumulación del proceso económico, la ventaja comparativa puede ser adquirida mediante esfuerzos de acumulación de capital, lo cual puede señalar que no siempre es lo mejor especializarse en las ventajas comparativas iniciales.

Es importante señalar que en el modelo de H-O y ciertas ideas complementarias se indican cuáles serán los efectos en la distribución del ingreso al interior de los países que se abren al comercio. Si bien no es objetivo de este trabajo desarrollar ese aspecto, podemos decir que en esa línea de conclusiones del modelo de H-O el comercio internacional provoca la igualación de los precios relativos de los bienes y, a su vez, la igualación de los precios de los bienes provoca la igualación de las retribuciones a los factores, lo que implica cambios en la distribución del ingreso en cada país como consecuencia del comercio internacional. Concretamente, el modelo permite apreciar que, cuando un país comercia, los propietarios de los factores relativamente abundantes se benefician de incrementos en sus ingresos, mientras que se perjudican los propietarios de los restantes factores. En otras palabras, el comercio internacional provoca una redistribución del ingreso en cada

país, desde los propietarios de los factores menos abundantes hacia los propietarios de los factores más abundantes (Lugones, 2008).

Las críticas y contrastaciones al modelo H-O

Durante muchos años la visión del intercambio y especialización internacional estuvo dominada por los conceptos e ideas de H-O y otros autores neoclásicos. Sin embargo, a mediados del siglo pasado el economista Wassily Leontief hizo la primera contrastación al modelo dominante y abrió un interrogante acerca de la validez de esta teoría. Seguirían otros economistas dando nuevas pruebas que la realidad del comercio internacional no podía interpretarse bajo los postulados del modelo de H-O.

Con datos de la matriz insumo-producto de 1947 de los Estados Unidos Leontief descubrió que los bienes que compiten con las importaciones de Estados Unidos eran cerca de 30% más intensivos en capital que las exportaciones de ese mismo país. Puesto que los Estados Unidos eran la nación con mayor abundancia relativa de capital, este resultado era lo opuesto de lo que pronosticaba el modelo H-O y por ello se denominó la "paradoja de Leontief"⁷.

Siguiendo con las contrastaciones al modelo H-O, los economistas Herb Grubel y Peter Lloyd propusieron en 1971 un índice que permitía conocer el comercio intrasectorial o "interindustrial" de un producto determinado, conocido como el índice de Grubel - Lloyd (GL_i).

El índice GL se calcula de la siguiente forma:

⁷ El resultado de la investigación fue sorprendente y Leontief trató de buscar una explicación a esa cuestión. Su conclusión fue que los países más desarrollados tenían una oferta de mano de obra más formada. Así, los países más avanzados invertían capital para aumentar las cualificaciones de sus trabajadores y de ese modo conseguían que fuesen más productivos. Al ser más productivos conseguían una ventaja competitiva frente al resto del mundo. Entonces las exportaciones de los países industriales suponen una mayor proporción de profesionales, como científicos e ingenieros, y de técnicos, lo que significa que tales países aprovechan estos factores de producción más abundantes. Las exportaciones de los países menos desarrollados son muy intensivas en manos de obra, pero menos cualificada y en ocasiones pueden ser intensivas en capital, en parte como resultado de las inversiones de las empresas transnacionales. El trabajo de Leontief recibió también varias críticas. Algunos economistas aludieron a que el resultado se debía a un mal entendimiento de lo que implica la intensidad de los factores. Otra de las grandes críticas a la paradoja de Leontief se centró en que no se pueden confirmar o demostrar un principio haciendo un solo estudio sobre un único país en un determinado periodo de tiempo. Es decir, que para demostrar aquello habría que realizar un estudio mucho más extenso teniendo en cuenta un periodo de tiempo más amplio.

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad ; \quad 0 \leq GL_i \leq 1$$

Donde X_i denota las exportaciones y M_i las importaciones del bien "i".

Si GL_i es igual a 1, solo existe comercio intrasectorial, sin comercio intersectorial. Esto significa que el país en cuestión exporta la misma cantidad del bien "i" que la que importa. Si GL_i es igual a 0, no hay comercio intrasectorial; todo el comercio es intersectorial. El país en cuestión solo exporta o importa el bien "i".

A modo de ejemplo, en la Tabla 2.1 se presenta el índice de Grubel - Lloyd para Alemania y Estados Unidos (países que tienen una dotación factorial relativa similar, en los términos del modelo H-O) en los diez principales productos y en los diez últimos productos de intercambio internacional. El índice G-L para los principales rubros comerciados es cercano a 1, lo que indicaría un comercio casi completamente intrasectorial. Por el contrario, en los diez últimos productos, es decir, los menos intercambiados, el índice G-L se aproxima más a cero, lo que estaría indicando presencia de comercio intersectorial.

De acuerdo con lo observado hasta aquí, el patrón de intercambio internacional que se esboza en los modelos de la economía clásica y neoclásica es de carácter intersectorial o interindustrial, es decir, los países comercian bienes de distintas ramas "complementando" sus industrias. Pero si se analiza el intercambio de las principales ramas de comercio de dos países con dotaciones factoriales similares bajo la lógica del índice de Grubel - Lloyd veremos el índice se acerca a 1, lo que implica que esos países compran y venden cantidades similares de bienes en esas ramas de mayor intercambio. Este hecho se aleja por completo del patrón de intercambio interindustrial de los modelos tradicionales⁸.

Desde mediados del siglo pasado distintas miradas alternativas sobre el comercio internacional han formulado grandes cuestionamientos a los enfoques tradicionales. Así como lo visto con la Paradoja de Leontieff y el índice de Grubel - Lloyd estos enfoques alternativos han mostrado, estadísticas en mano, que muchos de los intercambios (una parte cada vez mayor) entre países con semejanzas en su dotación relativa de factores productivos, niveles de eficiencia y capacidades tecnológicas se compone de comercio intraindustrial, con exportaciones e importaciones en las mismas ramas de actividad (por ejemplo, la industria automotriz, la electrónica de consumo masivo, etc.) situación que es imposible de explicar para los modelos tradicionales. Esta falta de capacidad explicativa está en gran

⁸ Ver esto en pág. 24 a 27 del texto de Steimberg (2004) o cap.4 de Krugman (1999).

parte motivada por el elevado nivel de rigidez de los supuestos básicos, los cuales se muestran bastante alejados de la realidad, o al menos forzándola excesivamente.

Tabla 2.1 Índice de Grubel - Lloyd para Alemania y Estados Unidos (2006)

Estados Unidos		Alemania	
10 primeros productos			
Producto (CUCI-2)	Índice G-L	Producto (CUCI-2)	Índice G-L
Máquinas para trabajar metales	0,9980	Abonos /minerales en bruto	0,985
Productos lácteos y huevos de aves	0,9941	Manufacturas de cuero	0,975
Manufacturas de cuero	0,9915	Equipo para ferrocarriles /tranvías	0,970
Equipo generador de fuerza	0,9876	Azúcar/preparaciones de azúcar/miel	0,966
Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos	0,9740	Metales no ferrosos	0,953
Perfumería /preparados de tocador/...	0,9479	Carnes y preparados de carne	0,947
Abonos /minerales en bruto	0,9405	Muebles y sus partes	0,946
Aceites y grasas de origen animal/vegetal elaborados	0,9393	Café /té /cacao/especias	0,946
Maquinarias especiales para industrias	0,9186	Piensos para animales	0,937
Plásticos en formas no primarias	0,9009	Productos químicos orgánicos	0,935
10 últimos productos			
Manufacturas de corcho/madera	0,2876	Materias tintóreas/curtientes	0,55
Muebles y sus partes	0,2830	Máquinas para trabajar metales	0,54
Gas natural /artificial	0,2727	Aceites/grasas fijas de origen vegetal	0,47
Petróleo y sus productos	0,1798	Maquinarias especiales para industrias	0,45
Artículos de viaje/bolsos de mano /etc.	0,1612	Legumbres y frutas	0,45
Cueros /pieles /pieles finas, sin curtir	0,1590	Pulpa y desperdicios de papel	0,44
Semillas /frutas oleaginosas	0,1384	Petróleo y sus productos	0,40
Prendas de vestir/accesorios	0,1135	Gas natural /artificial	0,24
Calzado	0,1110	Semillas /frutas oleaginosas	0,18
Abonos manufacturados	0,0789	Hulla /coque /briquetas	0,13

Nota: Los resultados son similares a nivel de la CUCI-3.

Fuente: WTO, 2008. Cálculo de los autores basado en la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas (2007).

Podemos sintetizar el grueso de las críticas formuladas a los enfoques tradicionales de la siguiente manera:

- Inexistencia de rendimientos crecientes: impide analizar los efectos de las economías de escala.
- No se tienen en cuenta las externalidades tecnológicas: procesos de innovación que modifican las ventajas comparativas estáticas.
- Inmovilidad de factores: desconoce el papel de las multinacionales y su incidencia en las relaciones internacionales.
- Competencia perfecta: impide el análisis de la economía internacional en base a las teorías de organización industrial e innovación y con ello el patrón de especialización internacional con empresas innovadoras que operan en mercados imperfectos.

Las Nuevas teorías del Comercio Internacional

Dado que los modelos tradicionales sobre el comercio no resultaban aptos para explicar el tipo de intercambio que mostraba el comercio internacional, a lo largo de los últimos treinta años del siglo pasado se fue desarrollando una "nueva" teoría sobre el comercio. Lo que estas nuevas teorías ponen de manifiesto es que el comercio internacional no funciona como las teorías tradicionales nos indican. La crítica general de la que parten es la existencia de múltiples y diversos fallos de mercado, y que exigen por una parte volver a analizar los patrones que dominan el comercio internacional. Estos nuevos enfoques plantean que no podemos conformarnos con explicaciones que sabemos que son excesivamente simplistas⁹, no por el mero hecho de que sean simples, sino porque puede que nos estén llevando a conclusiones erróneas, y lo que es más grave, que estén justificando políticas comerciales incorrectas.

El modelo de competencia monopolística de Krugman¹⁰ es tal vez el enfoque más conocido, aportando una teoría sencilla y, no obstante, convincente, de las razones por las que países

⁹ El irrealismo y la simplificación del modelo neoclásico no se deben a la poca sofisticación de los economistas que lo formularon sino a que éstos, al igual que todos los demás economistas que los siguieron, intentaron crear modelos para explicar una realidad demasiado compleja y fueron conscientes de que emplear supuestos simplificadores era tan sólo un pequeño sacrificio que había que hacer en pos de una mayor capacidad explicativa. De hecho, las simplificaciones que hacen los economistas en sus modelos es considerada como un arma útil y legítima y es un hecho indiscutible que la metodología del análisis económico se vale de supuestos irreales conscientemente para lograr sacar conclusiones que ayuden a comprender la realidad aunque no la describan con absoluta fidelidad. Para mayor detalle véase Blaug, M (1985) "La metodología de la economía". Alianza Editorial, Friedman, M. (1953). "La metodología de la economía positiva". Ed. Gredos 1967 y Gibbard, A y Varian, H.R. (1978): "Economic models". The journal of Philosophy, 75, pág. 664-670. (Steimberg, 2004).

¹⁰ Krugman, P. R. (1979), *Increasing returns, monopolistic competition, and international trade*, Journal of International Economics 9, 4: 469-479. Citado en WTO (2008).

similares (en cuanto a dotación factorial y capacidades tecnológicas) se benefician de comerciar entre sí y de que una parte importante de ese comercio sea de carácter intraindustrial. En el modelo de Krugman son fundamentales dos hipótesis básicas, que pueden observarse con facilidad en el mundo real, a saber, que existen rendimientos crecientes a escala¹¹ y que existe preferencia del consumidor por la variedad, o lo que se llama "diferenciación de productos".

Economías de escala

La existencia de rendimientos crecientes a escala resulta fundamental en el análisis del comercio internacional por dos motivos. En primer lugar, son la causa fundamental (junto con la diferenciación de productos) de la existencia de comercio intraindustrial y, en segundo lugar, son causantes de "barreras de entrada"¹². Siguiendo a Lugones (2008), los rendimientos crecientes a escala internos a la firma "pueden ser definidos apelando a la formalización en términos de la función de producción, que expresa las combinaciones de recursos necesarias para la fabricación de un bien determinado. Supongamos que una firma emplea K unidades del factor capital y L unidades del factor trabajo para obtener una cantidad Q del producto que fabrica. En términos formales diríamos que $Q = f(K,L)$, es decir que la cantidad de producto obtenida es una función del capital y el trabajo empleados. Esta función de producción presenta rendimientos crecientes a escala (economías de escala) si se comprueba que:

$$f(\lambda K, \lambda L) > \lambda f(K, L) \text{ siendo } \lambda > 1$$

En otras palabras, existen economías de escala cuando ante incrementos en el input (el empleo de factores de la producción) se obtienen incrementos más que proporcionales en el output (producto). En presencia de economías de escala, las empresas que duplican sus insumos aumentan más del doble su producto. "Situaciones como esa son bastante frecuentes. Para poder poner en marcha un negocio (o mantener las operaciones), las empresas

¹¹ En particular refiere a las llamadas economías de escala internas, propias de la empresa, vinculadas al tamaño y función de producción propia de cada unidad productiva.

¹² "El análisis pionero en esta materia corresponde a Bain (1956), que definía las barreras de entrada como aquello que permite a las empresas establecidas lograr beneficios extraordinarios elevando el precio por encima del nivel competitivo sin inducir a nuevas empresas a entrar en el sector. Bain señalaba que hay cuatro factores que no permiten la eliminación de los beneficios, y que, por lo tanto, perpetúan la imperfección del mercado: 1) la existencia economías de escala, 2) las ventajas absolutas de costes 3) las necesidades iniciales de capital y 4) la diferenciación del producto... Las barreras a la entrada son uno de los requisitos indispensables para considerar un sector como estratégico. La no existencia de estas barreras es una de las condiciones para que se dé competencia perfecta; si existen nos encontramos ante un mercado imperfectamente competitivo en el que habrá beneficios extraordinarios, con lo que el gobierno podrá tener incentivos para realizar una política industrial activa que intente desplazar beneficios hacia las empresas nacionales" (Steimber, 2004). Nos referiremos a estos temas más adelante.

suelen enfrentarse a los llamados "costos fijos", es decir, tienen que pagar determinados bienes o servicios con independencia de lo que a la larga produzcan. Esos costos pueden referirse al tiempo que los empleados dedican a cuestiones administrativas o a inversiones en maquinaria y equipo. Además, las empresas soportan costos variables que aumentan en proporción al nivel de producción -por ejemplo, un trabajador sólo puede producir un número dado de unidades por hora y todo aumento de la producción exige la contratación de más trabajadores a la tarifa salarial vigente. Los costos marginales, es decir, los costos de producir una unidad adicional de producción, son pues constantes, pero si aumenta el nivel global de producción, los costos fijos se distribuyen entre un número mayor de unidades y, por ende, los costos medios de producción de la empresa disminuyen" (WTO, 2008); cuanto mayor sea una instalación industrial, tanto menores serán sus costos medios y, como cada vez resulta más barato producir las mercancías (es decir, puede producirse cada vez más con los mismos costos), desde luego es económicamente eficiente producir a mayor escala.

La presencia de economías de escala destruye la competencia perfecta al proporcionar ventajas a las unidades productivas de mayor tamaño sobre las demás, por lo que los mercados tienden a convertirse en monopolísticos u oligopólicos. Como vemos, el levantamiento del supuesto de ausencia de rendimientos crecientes a escala pone en serio cuestionamiento las conclusiones obtenidas por los enfoques tradicionales sobre el comercio internacional, elaboradas a partir del análisis de mercados operando en condiciones de competencia perfecta y bajo la influencia del supuesto mencionado. Esas conclusiones deben, por tanto, ser revisadas, sobre todo en relación con las posibles consecuencias de la presencia de economías de escala en las tendencias de especialización internacionales (Lugones, 2008).

Diferenciación de productos

Dentro de los supuestos adoptados por los modelos tradicionales de comercio internacional que hemos visto, la consideración que los mercados operan en competencia perfecta lleva implícito el hecho de que los bienes intercambiados son homogéneos, es decir, perfectamente sustituibles. La noción de *diferenciación de productos*¹³ supone lo contrario: "los productos ofrecidos en un

¹³ La obra de Edward Chamberlin (1933) sobre la *competencia monopolística* mencionó la teoría de la diferenciación que dice que, para los productos disponibles dentro de la misma industria, los clientes pueden tener preferencias diferentes. Posteriormente, a partir de los años sesenta, las referencias a la diferenciación de productos en los estudios sobre economía internacional se hicieron más frecuentes. En 1966, por caso, Raymond Vernon da a conocer su teoría del "ciclo de vida del producto" según la cual para cualquier artículo que se introduce en un mercado la diferenciación de producto es fuerte durante la fase inicial de penetración del bien. En las fases siguientes, en la medida que la demanda se ensancha

mercado determinado no son considerados por los consumidores como perfectamente sustituibles o, dicho de otra manera, los consumidores encuentran que esos bienes son sustituibles, pero no iguales. Esto puede deberse a causas diversas, que pueden ser de orden objetivo o de carácter subjetivo" (Lugones, 2008). La situación de que no exista solamente una empresa que produzca un solo tipo de bien obedece a que los consumidores prefieren elegir entre distintas variedades de cada producto que compran en lugar de comprar siempre el mismo, es decir, tienen "preferencia por la variedad". En ese sentido, la diferenciación debe entenderse como *diferenciación de la competencia*, es decir, la posibilidad de ofrecer un producto que es semejante a otros con los que se compite. Esto lleva a que las posibilidades de avanzar en el proceso de diferenciación solo estén limitadas o condicionadas por las capacidades de la firma de introducir novedades en los productos, lo que deriva básicamente en sus capacidades de innovación (tema que veremos más adelante).

El gusto de los consumidores por la variedad propicia que existan muchas pequeñas empresas, cada una de las cuales produce un producto algo diferenciado, mientras que la explotación de las economías de escala rentabiliza organizar la producción en empresas de mayor tamaño. Con estas tendencias contrapuestas, Krugman ha armado un marco sencillo de competencia monopolística. Al tener las firmas de mayor tamaño una ventaja competitiva sobre las más pequeñas, cabe la posibilidad de que el mercado deje de ser perfectamente competitivo. Para poder abstraerse de la compleja cuestión de la interacción empresarial¹⁴ en un contexto de esa índole, la estructura de competencia monopolística del mercado supone que cada empresa produce una variedad de productos que se diferencia de las variedades que producen otras empresas. En consecuencia, cada empresa tiene cierto margen para fijar los precios sin tener que temer que los consumidores se pasen inmediatamente a un proveedor competidor por pequeñas diferencias de precio. Como una empresa ostenta un "monopolio" en esta variedad concreta en la rama de producción, puede fijar su propio precio, y como cada empresa es pequeña en comparación con todo el mercado, no tiene en cuenta las repercusiones de su propio precio en los precios de las demás. Al mismo tiempo, aunque estas variedades no sean exactamente iguales, se sustituyen mutuamente, y cada empresa

y el producto logra conquistar crecientes franjas de mercado, se tiende a una estandarización cada vez mayor. Tomado de Lugones (2008).

¹⁴ "El modelo de competencia monopolística capta algunos elementos clave de los mercados en los que hay economías de escala y, por tanto, competencia imperfecta. Sin embargo, pocas industrias son bien descritas por la competencia monopolística. Por el contrario, la estructura de mercado más común es la de oligopolio de grupo pequeño, donde sólo un pequeño número de empresas toman parte en la competencia activamente. En esta situación el supuesto clave del modelo de competencia monopolística, el de que cada empresa se comportará como si fuera un verdadero monopolista, probablemente no se cumpla. Por el contrario, las empresas serán conscientes de que sus acciones influyen en las acciones de las otras empresas y tendrán en cuenta esta interdependencia" (Krugman, 1999).

sigue haciendo frente a la competencia de otros productores de la rama de producción. (WTO, 2008).

Como indica Lugones (2008), "esto abre la posibilidad de competir en los mercados sobre bases muy distintas a las imaginadas en los modelos de competencia perfecta: las ventajas competitivas no se buscan ya, exclusivamente, procurando ofrecer un bien con similares propiedades e igual calidad que los de la competencia, pero a un precio menor. Se trata, en cambio, de procurar captar las preferencias de los consumidores a partir de cualidades o propiedades específicas que caracterizan al producto, diferenciándolo de sus competidores".

¿Qué ocurre si dos países, cada uno de los cuales cuenta con una rama de producción monopolísticamente competitiva, se abren al comercio? Según los modelos tradicionales de comercio internacional no podría existir comercio. En cambio, con diferenciación de productos y economías de escala, al abrirse los países al comercio las empresas pueden atender a un mercado más amplio reduciendo sus costos medios y los consumidores tienen acceso a una mayor gama de variedades de productos.

En síntesis, los beneficios del comercio en esa hipótesis son triples. Las empresas producen mayores cantidades y aprovechan mejor sus economías de escala (el "efecto escala"). Los consumidores de ambos países pueden elegir entre una variedad más amplia de productos en una rama de producción dada (el efecto "preferencia por la variedad"). Al mismo tiempo, en un mercado integrado, pagan un precio más bajo (el "efecto favorable a la competencia"). Debido a esos beneficios, es sensato que países similares comercien entre sí y exporten/importen diferentes variedades de la misma mercancía (WTO, 2008).

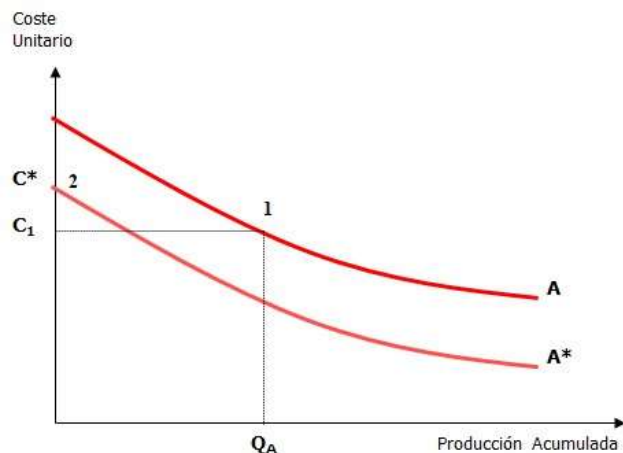
La curva de aprendizaje

Como indica Steimberg (2004), las curvas de aprendizaje, también llamadas "economías de escala dinámicas", hacen referencia al aumento de la productividad que se produce a través de la experiencia acumulada¹⁵. Cuando una empresa lleva más de un periodo produciendo un bien aprende a producirlo mejor, se hace con el *know how* del proceso productivo, lo que se traduce en una disminución del coste unitario a medida que aumenta la producción acumulada. Lo que sucede es que el coste esperado de

¹⁵ Este concepto fue introducido por K.J. Arrow en "The economic consequences of learning by doing", *Review of economic studies*, 29:153-176 (1962). Como referencia fundamental véase Fundenberg, D. y Tirol, J.: "Learning by doing and market performance", *Bell Journal of Economics* 14 (1983). Pág. 522-530 (citado en Steimber, 2004).

la producción para los periodos futuros pasa a ser función de las cantidades producidas en los periodos pasados¹⁶.

Figura 2.3. La curva de aprendizaje



Fuente: tomado de Steimberg (2004)

La Figura 2.3 ilustra esta situación. Siguiendo con la explicación de Steimberg (2004), "la curva de aprendizaje A es la de un país que cuenta con cierta experiencia acumulada en la producción de un bien, mientras que la A* corresponde a otro país que todavía no ha empezado a producir, pero que puede hacerlo con menores costes (lo que se refleja en que su curva de aprendizaje está por debajo que la del otro país). Siempre que el país pionero cuente con una ventaja lo suficientemente grande, la experiencia acumulada (el haber bajado por su curva de aprendizaje) significa una barrera de entrada para el otro país, incluso aunque sus costes sean menores. Tal y como se aprecia en la gráfica, el país pionero ha acumulado una producción Q_A , por lo que su coste unitario es C_1 (punto 1), mientras que el segundo no tiene ninguna experiencia acumulada (por lo que su coste unitario sería C^* , correspondiente al punto 2). El país que se plantea empezar a producir deberá analizar cuidadosamente si le conviene o no sabiendo que su coste unitario será mayor que el de su competidor. Si el mercado del bien en cuestión no es perfectamente competitivo y no hay indicios de que las curvas de aprendizaje (A y A*) vayan a cortarse en un futuro próximo, la empresa que se plantea entrar

¹⁶ La importancia de esta relación puede llevar a que determinadas empresas produzcan más que la cantidad de equilibrio durante los primeros periodos con el fin de bajar por su curva de aprendizaje más rápidamente que sus competidores, es decir, para crear una barrera de entrada (Steimberg, 2004).

no tendrá incentivos para hacerlo¹⁷. Existirá una barrera de entrada derivada de las economías de escala dinámicas”.

Diferencias en las capacidades tecnológicas

A partir de los desarrollos teóricos originados en el trabajo de Wassily Leontief de 1953 (que desembocó en la llamada “paradoja de Leontief”, vista anteriormente), durante la década de 1960 se fue constituyendo una corriente de trabajos sobre el comercio internacional que introdujeron en el análisis de la determinación de los flujos comerciales el rol cada vez más presente de la tecnología¹⁸. Aunque con una concepción demasiado “lineal” de los procesos de innovación, estos enfoques acertaban en la consideración de la incidencia que los esfuerzos en investigación y desarrollo (I+D) realizados por firmas privadas e instituciones públicas puede tener en la aparición de innovaciones, ya sea que estén referidas a los procesos de fabricación (tecnología de proceso) o a las características de los bienes (tecnología de producto) (Lugones, 2008). Estas nuevas ideas han generado un valioso aporte al considerar el papel de los aspectos tecnológicos en el comercio internacional que llevan a contradecir los modelos tradicionales al abandonarse el supuesto de que el conocimiento y la información fluyen libremente en el mercado y son bienes de libre acceso.

Como indica Steimberg (2004), suelen distinguirse tres categorías de la investigación: la básica (destinada a la obtención de conocimientos científicos no orientados a un fin o aplicación práctica específica), la aplicada (que incluye los trabajos con una finalidad práctica concreta que parten de la investigación básica) y la investigación para el desarrollo o I+D (que resulta de la utilización de los trabajos de las investigaciones anteriores para la explotación de nuevos productos o procedimientos o para mejorar los ya existentes). La primera de estas categorías, que suele realizarse en universidades u otros centros de producción de conocimiento pero no en empresas privadas, reviste la forma de bien público, y

¹⁷ Para que tuviera incentivos el gobierno del país en el que se localiza debería asegurarle, mediante el proteccionismo, que el mercado interno queda reservado para ella. Sólo así podrá bajar por su curva de aprendizaje y competir a nivel internacional. Pero este argumento no es más que una reformulación de la justificación del proteccionismo mediante la industria naciente (Steimberg, 2004).

¹⁸ En este sentido, son destacables las contribuciones de Michael Posner y, sobre todo, la de Vernon con su *Teoría del ciclo de vida del producto*. Más recientemente, Grossman y Helpman (1992) se sumaron a este enfoque al destacar la noción de que los esfuerzos en I&D e innovación que cada país realiza tienen fuertes implicancias en la determinación de las corrientes del comercio internacional. Simultáneamente, se fueron multiplicando los trabajos desarrollados en esta misma línea de pensamiento, tales como los de Pavit (1984), Dosi y Soete (1988), Dosi (1991), Alavi (1991), Lundvall (1992), Guerrieri (1993), García (1995), Reinert, (1996), Kosacoff (1998), Fagerberg y Verspagen (2002), Lall (2004), Chudnovsky et al. (2004), Ocampo (2005) y Lugones y Suárez (2006), que ponen el acento en la distribución internacional de las capacidades tecnológicas, que podría influir decisivamente en el patrón de especialización del comercio de cada país y determinar una jerarquía de las economías nacionales en el comercio internacional (todos citados en Lugones, 2008).

cómo tal, a falta de intervención pública, existe una tendencia a una producción insuficiente. En esta primera etapa resulta lógico pensar que el Estado debe financiar parte de la investigación para corregir este fallo de mercado, más aún si tomamos en cuenta los efectos externos positivos que tiene para el conjunto de la economía. En las otras dos categorías la investigación ya no se adapta necesariamente a la definición de bien público y además a lo largo de la historia estas innovaciones sí han partido del seno de las empresas privadas.

Dentro de las implicancias de estos enfoques se encuentra el papel potencial que los Estados podrían tener en la determinación de las tendencias de especialización internacional. "Si los gastos en I+D que realiza cada nación pudieran explicar los flujos comerciales (o una parte de ellos, al menos) las respectivas políticas públicas en apoyo de las actividades de I+D instrumentadas en diferentes naciones podrían tener incidencia en los patrones de comercio internacional... la política científica y tecnológica de un país, consistente en el apoyo e impulso a la investigación científica y tecnológica, a las actividades de innovación de las firmas, a la capacitación de recursos humanos y a la difusión de conocimiento, podrían tener como resultado la aparición de nuevos productos y nuevas ventajas competitivas y, por tanto, incidir en la creación de nuevos flujos comerciales. (Lugones, 2008).

Existe actualmente un gran consenso respecto a que la competitividad y los patrones de especialización de los países en el comercio internacional se explican por el desarrollo diferencial de sus capacidades tecnológicas y de innovación. La tecnología determina los rasgos estructurales de las diferentes industrias y sus ventajas en el comercio se explican cada vez más por sus capacidades para desarrollar diferencias tecnológicas a lo largo del tiempo. Desde esta perspectiva, "la distribución internacional de las capacidades tecnológicas influye decisivamente en el patrón de especialización del comercio de cada país y determina una jerarquía de las economías nacionales en el comercio internacional. En ese contexto, la innovación ocupa un lugar central en la explicación de la posición relativa de cada país en la economía mundial, debido a que las ventajas competitivas solo se pueden sustentar en el mediano plazo a partir de una renovación continua de las competencias de las firmas... Desde esta concepción, la innovación es visualizada como la producción y transformación de conocimiento simbólico y genérico en conocimiento específico para resolver problemas y mejorar el posicionamiento competitivo de las firmas en el mercado" (Yoguel, 1996).

En esta dirección, Miotti y Quenan (1994) argumentan que los cambios en la producción y el comercio internacional se explican por el proceso de globalización impulsado por la revolución tecnoindustrial que se aceleró a partir de los años 1980 y se sustentó en una renovación permanente de los procesos de

producción y en una generalización de las innovaciones tecnológicas y organizacionales y en el desarrollo de las tecnologías de la información. Por lo tanto, el patrón de especialización de cada país en el comercio internacional se centra en la innovación tecnológica.

Siguiendo a Yoguel (1996), "los patrones de especialización de cada país en el comercio internacional dependen de las capacidades tecnológicas e innovativas de las firmas, por lo que las acciones de política que se desprenden de este enfoque apuntan a favorecer el desarrollo y la renovación continua de las competencias y de los procesos de aprendizaje. Estas acciones se ubican tanto a nivel de la firma como en el plano del ambiente en el que tiene lugar el juego competitivo. El ambiente se entiende como el conjunto de instituciones, agentes y relaciones existentes entre ellos que influyen de manera decisiva en el grado de desarrollo que alcanzan las actividades innovativas. Estas son concebidas como un proceso social e interactivo (Johnson Lundvall, 1994)". Las acciones que se desprenden de estos enfoques apuntan a fortalecer el conjunto de elementos que influyen sobre la capacidad innovativa de la firma y sobre la diferenciación de conductas empresariales. Es decir, fortalecen lo que se denomina Sistema Nacional de Innovación (SNI), que es la red de instituciones del sector público y privado cuyas actividades e interacciones contribuyen a lanzar, importar, modificar y difundir nuevas tecnologías.

A pesar de que nadie diría que es mejor tener una baja inversión en I+D que una alta, no debemos dejar de mencionar que el argumento que utilizan los defensores de la "Política Comercial Estratégica" (tema que veremos seguidamente) para reivindicar el aumento de los subsidios a la I+D se basa, una vez más, en el supuesto de que existen o existirán beneficios extraordinarios en sectores de alta tecnología (debidos a la imperfección de los mercados) y que a una nación le interesa que estos beneficios vayan a parar a su interior y no a sus competidores extranjeros (Steimberg, 2004).

La Política Comercial Estratégica

Como hemos visto, la teoría tradicional sostiene que no son necesarias las políticas comerciales activas porque en todas las industrias existe competencia, por lo que no hay fallos de mercado que deban ser corregidos por el Estado. Cualquier intervención del Estado en el mercado es considerada básicamente una distorsión en el proceso de asignación óptima de recursos que asegura el *laissez faire*. Para que la competencia perfecta sea una realidad deben cumplirse una serie de supuestos, pero si observamos la realidad comprobamos que para ciertos bienes (generalmente los *commodities*) estos supuestos se cumplen, pero en la mayoría de los casos vemos que algunos o todos los supuestos de la competencia perfecta no se cumplen.

A partir de la década de 1960, comenzó a desarrollarse una nueva disciplina dentro de la microeconomía que se ocupó de intentar explicar cómo funcionan esos mercados imperfectos. Se trata de la "Teoría de la Organización Industrial". Esta teoría no ha logrado dar respuesta a cómo se comportan exactamente los mercados imperfectamente competitivos, pero sí ha desarrollado algunos modelos concretos que permiten plantear temas hasta entonces casi imposibles de abordar con las herramientas de la teoría clásica, entre ellos el papel que debe jugar el Estado mediante la política industrial en los mercados imperfectamente competitivos (tanto a nivel nacional como internacional), tema que nos lleva directamente a la Política Comercial Estratégica (PCE) y al modelo de Brander y Spencer (B-S).

Podemos definir a la PCE como "aquella política comercial que un gobierno instrumenta mediante la intervención y la regulación y que va destinada a modificar la interacción estratégica que se produce en determinados sectores entre empresas nacionales y extranjeras en el ámbito internacional. Estas acciones, que suelen instrumentarse a través de la política industrial, intentan favorecer a las empresas nacionales frente a sus rivales extranjeras. Quienes apoyan estas prácticas defienden que, dadas las imperfecciones de los mercados, hay buenos motivos que justifican una política industrial activa" (Steimberg, 2004).

El modelo de Brander y Spencer

El modelo fue desarrollado originalmente por James Brander y Barbara Spencer a principios de la década de 1980. "Este modelo¹⁹, el más famoso y extendido de los que se refieren a la política comercial estratégica, presenta un resultado espectacular, además de ser asombrosamente sencillo y riguroso" (Steimberg, 2004). El modelo muestra una situación en la que, bajo ciertos supuestos, un gobierno puede subsidiar a las empresas nacionales para ayudarlas en su competencia contra los productores extranjeros y, al hacerlo, mejora el bienestar nacional. Esta conclusión es contraria a los resultados de la mayoría de los modelos de comercio internacional que hemos visto, en los que la intervención del gobierno en el mercado no es deseable. Existen dos abordajes que generalmente se utilizan para comprender este modelo. El primero es un abordaje matemático y el segundo es utilizando "Teoría de los Juegos" (equilibrios múltiples de Nash). La claridad y contundencia que proporciona el segundo enfoque ha hecho que, en su difusión, el enfoque de la teoría de juegos haya desplazado al gráfico-matemático por lo que será el que abordemos aquí. Tomaremos

¹⁹ Brander, J y Spencer, B.: International R&D Rivalry and Industrial Strategy. Review of Economic Studies 50 (1983), pág 707-722 y Brander, J y Spencer, B.: "Export Subsidies and International Market Share Rivalry". Journal of International Economics 16 (1985), pág. 83-100 (citado por Steimberg, 2004).

además la explicación del modelo directamente del texto de Steimberg (2004) por lo que todo lo que sigue proviene de ese texto.

Supongamos una industria en la cual, al no existir competencia perfecta, se produce un fallo de mercado: esta industria es un duopolio mundial, donde operan una empresa nacional (empresa B) y otra extranjera (empresa A). Al encontrarnos en un mercado imperfectamente competitivo en esta industria habrá beneficios extraordinarios. Las empresas intentarán hacerse con la mayor porción posible de beneficios y habrá una competencia internacional para capturarlos. Supongamos también que ambas empresas venden sus productos en un tercer mercado que no es ni la nación A ni la B (dónde se localizan las empresas A y B respectivamente). En principio, nada nos permite suponer que una de las empresas vaya a lograr hacerse con un mayor monto de beneficios si parten de situaciones iguales. Supongamos que ambas empresas son capaces de producir un nuevo avión que está siendo demandado por multitud de líneas aéreas (por ejemplo, un jet de pasajeros que incorpora determinada nueva tecnología), además supongamos que son las únicas en el mundo capaces de producirlo. Por simplicidad, supongamos que las empresas deben decidir entre entrar (producir) y no entrar (no producir) en el mercado; no caben opciones intermedias.

Resumiendo, los supuestos del modelo son:

- Mercado de competencia imperfecta: duopolio mundial
- Existen beneficios extraordinarios
- Las empresas venden su producto en un tercer mercado
- Ambas empresas son capaces de fabricar un nuevo producto que incorpora tecnología nueva y son las únicas capaces de incorporar esa nueva tecnología
- Las opciones posibles en el mercado son "entrar" o "no entrar"

Las condiciones del juego en el inicio se reproducen en la Tabla 2.2 y representa los beneficios o pérdidas que ambas empresas pueden obtener dependiendo de cómo se comporten; nos dice que si ambas empresas producen el avión ambas incurrirán en unas pérdidas de 10 (casilla superior izquierda), esto significa que no hay "espacio suficiente" para dos empresas en este mercado. Si la empresa A entra y la B no, entonces A se lleva todos los beneficios (100) y B no se lleva nada. Si por el contrario B entra y A no, es B quien se hace con los beneficios. Y si ninguna entra, el resultado es (0,0) y el avión no será producido.

	Empresa B
--	-----------

Tabla 2.2: Ambas empresas compiten en igualdad de condiciones		Entrar: producir	No entrar: no producir
		Empresa A	Entrar: producir
No entrar: no producir	(0,100)		(0,0)

En principio ninguna de las dos empresas entraría ya que correrían el riesgo de incurrir en pérdidas. Pero como el avión no va a quedar sin construir (la historia nos ha mostrado muchas veces que finalmente alguna de las dos encontrará incentivos suficientes para empezar a producir) supongamos que la empresa A cuenta con una pequeña ventaja inicial que consiste en mover primero, es decir, en decidir antes que B si entra o no. En este caso, la empresa B no tendrá incentivos para entrar (una vez que A entra la estrategia dominante de B es no entrar) y será A quien obtenga unos beneficios de 100 (el resultado sería la casilla superior derecha del juego).

Consideremos ahora que la empresa B encuentra un modo de producir más eficientemente, con lo que logra reducir sus costes en 20. ¿Cómo afecta esto al juego? Habrá que sumar 20 a los resultados que obtiene B cuando entra en el mercado. La nueva situación queda descrita en la Tabla 2.3. En esta nueva situación aparece una estrategia dominante para la empresa B: producir haga lo que haga la empresa A. Cuando la empresa A se dé cuenta de que B producirá en todo caso (produzca o no A) desistirá, porque su mejor resultado si B produce es no entrar para no incurrir en pérdidas (0 es mejor que -10). Por lo tanto, el equilibrio del juego (con el nuevo y más eficiente método de producción de la empresa B que logra reducir sus costes) es la casilla inferior izquierda, en la que B obtiene unos beneficios de 120.

	Empresa B
--	-----------

Tabla 2.3: La empresa B recibe un subsidio de 20 (A se ve obligada a abandonar el mercado)		Entrar: producir	No entrar: no producir
		Entrar: producir	No entrar: no producir
Empresa A	Entrar: producir	(-10,10)	(100,0)
	No entrar: no producir	(0,120)	(0,0)

La empresa B, mediante la reducción de costes logra en primer lugar, un aumento de su capacidad productiva y de su rentabilidad. En segundo lugar, se beneficia de que la empresa A, al darse cuenta de que B está en mejor situación para producir, se retire del mercado dejando que B capture todos los beneficios. Es crucial señalar que A renunciará a entrar no porque se vea intimidada temporalmente, sino porque cree que la ventaja alcanzada por B responde a causas estables y duraderas.

No hemos explicado aún cómo reduce sus costes B, aunque sí hemos visto que es esa reducción de costes lo que expulsa a A del mercado. Pero como dice J. Brander: "Lo importante es que, por lo que toca a la empresa nacional, un subsidio a la exportación (o a la producción) tiene el mismo efecto que el aminoramiento de los costes". Si aceptamos el razonamiento, también debemos aceptar que si las 20 unidades adicionales que modifican el juego provienen de un subsidio estatal en vez de derivarse una innovación tecnológica el resultado (que A abandona mientras que B se queda con todos los beneficios) continúa siendo el mismo. Si fuera ese el caso, es decir, que B recibe un subsidio estatal, la intervención del gobierno ha cambiado el juego y ha anulado la ventaja inicial que tenía la empresa A (mover primero): el equilibrio final ha pasado de la casilla superior derecha de la Tabla 2.2 a la casilla inferior izquierda de la Tabla 2.3.

El problema de este ejemplo, es que es relativamente fácil pensar en otro en el cual el subsidio gubernamental no sólo no beneficie a la empresa y al país B, sino que la perjudique, y lo que es más importante, que perjudique el bienestar nacional. La Tabla 2.4 muestra una situación muy similar a la que planteaba la tabla 2.3, con la diferencia de que esta vez la empresa A parte con una ventaja mayor. En este caso la empresa A producirá haga lo que haga la empresa B (producir es una estrategia débilmente dominante para A) mientras que B

no producirá: el resultado (sin subsidio) será la casilla superior derecha de la tabla 2.4.

Tabla 2.4: Ambas empresas compiten pero A cuenta con una ventaja inicial		Empresa B	
		Entrar: producir	No entrar: no producir
Empresa A	Entrar: producir	(10,-10)	(120,0)
	No entrar: no producir	(0,100)	(0,0)

Si ahora suponemos, al igual que en el ejemplo anterior, que hay un subsidio de 20 unidades del gobierno a la empresa B, el juego pasa a ser el que describe la Tabla 2.5.

Tabla 2.5: La empresa B recibe un subsidio cuando A contaba con la ventaja inicial (el subsidio no expulsa a A del mercado)		Empresa B	
		Entrar: producir	No entrar: no producir
Empresa A	Entrar: producir	(-10,-10)	(100,0)
	No entrar: no producir	(0,100)	(0,0)

En este caso ambas empresas producen; el resultado es la casilla superior izquierda de la tabla 2.5. Pero no es cierto que ambas obtengan unos beneficios de 10, ya que la empresa B ha recibido un subsidio de 20 que tenía como objetivo persuadir a A para que no produjera, pero que, al no lograr su objetivo, hace que B, en lugar de ganar 120 (lo que ganaría si ella produce y A no entra), gane 10 que además no son reales sino "regaladas" por el

gobierno. Por tanto, cuando los beneficios son menores que el subsidio (como ocurre en este caso), el subsidio reduce el bienestar de la nación B, que podía haber invertido las 20 unidades en otra actividad más productiva.

A pesar de que el modelo expuesto es teórico, permite suponer que el gobierno puede subsidiar a las industrias nacionales sin ningún tipo de restricción, pero debe tenerse en cuenta que el comercio internacional está regido por los acuerdos multilaterales alcanzados en la Organización Mundial del Comercio (OMC), los cuales suelen imponer trabas a los subsidios a la exportación por considerarlos obstáculos indeseables para la consecución del libre comercio. A pesar de que en la práctica estos acuerdos son a veces incumplidos y no existe ningún poder internacional capaz de sancionar a aquella nación que no los cumpla, no sería muy elegante basar un resultado teórico en la violación de los acuerdos multilaterales en los que se enmarcan los intercambios comerciales. Por ello Brander y Spencer introducen en su modelo la posibilidad de que sean subsidios a la I+D y no subsidios a la exportación los que modifiquen el juego estratégico en el que se desenvuelven las empresas. Apuntan que como el gasto en I+D es un dato público y que se da a conocer antes de que las empresas tomen sus decisiones, puede ejercer de modo eficaz el papel que en el modelo se daba a los subsidios a la exportación, es decir, hacer creíble la amenaza de la empresa nacional de que va a producir independientemente de lo que haga su rival extranjera porque esa es su estrategia dominante.

Como señala Steimberg (2004), la PCE aparece entonces como una de las posibles acciones que pueden llevar a la práctica los gobiernos de los países más desarrollados en cuanto a su política comercial favoreciendo a las empresas nacionales mediante la modificación de la competencia estratégica que se produce a nivel internacional. Este tipo de políticas pueden implementarse de distintas formas. En ciertos casos puede tratarse de acciones puntuales (como los subsidios a la exportación descritos en el modelo Brander-Spencer) que estén destinadas a la captura de beneficios por parte de empresas nacionales cuando éstas compiten en un determinado sector y por un determinado bien en los mercados internacionales (recuérdese el ejemplo de los jets comerciales). Sin embargo, también pueden instrumentarse mediante programas más generales y duraderos que incluyen políticas de apoyo público a la I+D (cuya justificación es que no se produzca una insuficiente inversión privada por parte de las empresas en investigación en sectores de alta tecnología), coordinación de las acciones de las empresas privadas y de los centros de investigación con el gobierno (como el caso de Silicon Valley que veremos más adelante), protección parcial del mercado interno frente a determinados productos extranjeros mediante aranceles o cuotas para que los sectores nacionales puedan desarrollarse y bajar por su curva de

aprendizaje, o incluso subsidios a las empresas nacionales mediante transferencias a través de la política industrial.

Seguidamente listamos los aspectos de mayor importancia a comprender del modelo B-S:

1. ¿Tiene sentido la intervención del Estado en el mercado?
2. Si esa intervención tiene sentido ¿bajo qué condiciones se justifica?
3. ¿Cuáles son los mecanismos de intervención?
4. ¿Cuáles de los mecanismos de intervención están aceptados por la OMC y cuáles no?

En referencia a las dos últimas cuestiones, consideren la política de subsidios de Argentina en los últimos 50 años. ¿Han sido subsidios directos o indirectos? Esto es clave para saber si la política comercial estratégica aplicada por nuestro país tiene o tendrá efectos sobre el bienestar general en el mediano/largo plazo.

El Comercio Justo

Desde mediados de los años sesentas en el marco de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNTCAD) y en particular en los últimos 20 años se ha ido instalando una serie de ideas alternativas al comercio convencional, impulsada por una gran cantidad de organizaciones de base en diferentes países. El comercio justo es una forma alternativa de comercio promovida por varias organizaciones no gubernamentales, por la Organización de las Naciones Unidas y por movimientos sociales y políticos que promueven una relación comercial voluntaria y justa entre productores y consumidores.

La Organización Mundial del Comercio Justo (WFTO) fue creada en 1989 y es una asociación de carácter global de 324 organizaciones en más de 70 países. Los miembros son cooperativas de productores de comercio justo, empresas de comercialización de exportaciones, importadores, comerciantes, redes nacionales y regionales de comercio justo y las organizaciones de apoyo al comercio justo.

Según la WFTO (World Fair Trade Organization), el Comercio Justo es una relación de intercambio comercial basada en el diálogo, la transparencia y el respeto que busca una mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye al desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de los pequeños productores y trabajadores.

La WFTO prescribe 10 estándares que deben seguir las Organizaciones de Comercio Justo en su rutina de trabajo diaria y sigue un sistema de monitoreo constante que asegure el cumplimiento de los mismos:

1. Creación de oportunidades para los productos en desventaja para combatir la pobreza y lograr un desarrollo sustentable.
2. Transparencia y responsabilidad en la administración y en las relaciones comerciales.
3. Construcción de capacidades para desarrollar la independencia de los productores.
4. Promoción del Comercio Justo a través de la difusión de información sobre sus prácticas.
5. Pago de un precio justo acordado a través del diálogo y la participación, que permite una producción socialmente justa y ambientalmente amigable.
6. Equidad de género en la remuneración y en las oportunidades de trabajo.
7. Condiciones de trabajo favorables en un ambiente seguro y saludable para los productores.
8. Respeto a los derechos de los niños y niñas garantizados por la Convención de la ONU y por leyes y normas sociales locales.
9. Conservación del medio ambiente por medio de prácticas ambientalistas y utilización de métodos de producción responsables.
10. Relaciones de comercio basadas en el interés por el bienestar social, económico y ambiental de los pequeños productores en desventaja, en un marco de solidaridad, confianza y respeto mutuo.

En general existe una gran diferencia entre el precio que recibe un productor y el precio que paga el consumidor final. Esa diferencia queda en manos de una gran cadena de intermediarios que casi no agregan valor en el proceso. El esfuerzo de las organizaciones de comercio justo estará puesto en eliminar la mayor parte de los intermediarios y lograr que los productores reciban un mejor precio y, al mismo tiempo, evitar que los consumidores paguen precios mayores.

El comercio justo ha recibido críticas por traducirse en un precio final más caro que los productos tradicionales y por exigir a los productores complejos sistemas organizativos, que muchas veces no se corresponden con el sistema productivo originario y con las tradiciones de los agricultores locales. Los economistas ortodoxos argumentan que el término "comercio justo" es falaz, puesto que las transacciones comerciales sólo pueden ocurrir si las partes implicadas las aceptan libremente, haciendo que sea intrínsecamente justo.

Como verán, es un tema muy sencillo y podrán comprenderlo leyendo la bibliografía sugerida o directamente desde la web de la WFTO (<https://wfto.com>)