

COMERCIO INTERNACIONAL: DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS A LAS VENTAJAS COMPETITIVAS

José Antonio Alonso

*Catedrático de Economía Aplicada
Universidad Complutense de Madrid*

1. INTRODUCCIÓN

Cualquiera que haga una consulta desapasionada a la literatura reciente sobre comercio internacional podrá llegar a la conclusión de que se trata de una de las áreas disciplinarias más dinámicas de la teoría económica de los últimos veinte años. Las aportaciones habidas en este período, si bien no lograron anular la vigencia de alguna de las doctrinas previas, aportaron enfoques y desarrollos analíticos innovadores, que supusieron una profunda renovación en la fundamentación microeconómica de la especialización comercial y del intercambio. Este aparecía tradicionalmente asociado a la explotación de las diferencias entre países –costes comparados o dotaciones relativas–, la “nueva teoría del comercio”; sin embargo, promueve un cambio radical en esta perspectiva, explorando las posibilidades que brinda la concentración de la producción –las economías de escala, en todas sus dimensiones y facetas–, como factor promotor del intercambio. Tal mutación obliga a desplazar el análisis del ámbito de la competencia perfecta, hacia el territorio, sin duda peor definido pero mucho más dilatado, de la competencia imperfecta. Un tránsito que difícilmente se hubiera podido llevar a cabo si con anterioridad, a lo largo de los setenta, no se hubiese desarrollado una modelización apta, consistente y flexible de modelos de competencia imperfecta (Dixit y Stiglitz, 1977). Semejante traslación del marco de análisis no sólo dotó

de mayores dosis de realismo a la indagación teórica, sino también permitió un uso muy provechoso de instrumentos analíticos procedentes de otros ámbitos disciplinarios, muy particularmente de la Organización Industrial, uno de los campos más activos de la investigación aplicada en las últimas décadas.

Ahora bien, en el desarrollo de la “nueva teoría del comercio” no sólo ha influido la disponibilidad de un instrumental analítico más adecuado y refinado, sino también el deseo de dar explicación a fenómenos empíricos relevantes, presentes en la realidad del comercio internacional, que resultaban de difícil interpretación en el marco de análisis heredado. Tal sucede con la constatación de la existencia de comercio cruzado de variedades de un mismo bien –comercio intraindustrial– como rasgo relevante en la especialización de los países desarrollados. La teoría de los costes comparados, en cualquiera de sus versiones, difícilmente podía dar una explicación convincente de semejante fenómeno. El propio postulado de la ventaja relativa conduce a una necesaria disparidad entre la composición de los flujos de exportación y la propia de la corriente importadora. Pues bien, la “nueva teoría del comercio”, nace muy centralmente preocupada por el deseo de justificar el comercio intraindustrial, apelando para ello a factores –como las economías de escala y la diferenciación de productos– propios de mercados imperfectos.

Un segundo rasgo relevante de los mercados internacionales que requería explicación era el sustancial cambio producido en el tiempo en la especialización comercial de algunos países: un cambio que aparecía asociado a alteraciones igualmente notables en la posición competitiva –cuota de mercado internacional– que a cada cual correspondía. El hecho de que una buena parte de los países en cuestión fuesen, así mismo, ejemplos de un comportamiento económico y comercial exitoso –países de la cuenca del Pacífico–, acentuaba el interés por el análisis de semejantes cambios. Se trataba, por lo demás, de alteraciones difícilmente justificables en el marco de una teoría, como la de los costes comparados, en la que el intercambio se explica en función de factores nacionales más bien estables en el tiempo. De nuevo, la consideración de sectores con rendimientos crecientes aporta un posible factor para asociar comportamientos dinámicos diferentes de las corrientes exportadoras –y del producto– a especializaciones de la oferta igualmente

disímiles. Pero junto a este factor, se considera que la expansión del producto aparece asociada a un proceso de ampliación del repertorio de bienes ofrecidos: una dinámica que ha de ser necesariamente estimulada por el esfuerzo innovador. Y, de hecho, una buena parte de los nuevos desarrollos en la teoría del comercio ha estado dirigida a fundamentar el protagonismo que las capacidades tecnológicas –en un sentido amplio– tienen como fundamento de la ventaja comercial. En la medida en que las capacidades tecnológicas están sometidas a una dinámica cambiante, de naturaleza predominantemente acumulativa, se abre espacio a una explicación de ventajas competitivas dinámicas (frente a las ventajas estáticas) en la promoción del comercio. Al tiempo que se crea un espacio teórico para el estudio de la relación existente entre especialización comercial y crecimiento: un campo, sin embargo, que no ha recibido toda la atención que merecería.

Por último, la influencia que una cierta acción deliberada de la política económica ha podido tener en la promoción de ventajas competitivas dinámicas en el comercio internacional promovió la búsqueda de nuevas justificaciones para una política comercial activa. De nuevo, la experiencia de los países de la cuenca del Pacífico constituye un referente para esta búsqueda, cuyo interés queda acentuado por la creciente presencia en sectores estratégicos de mercados con estructuras oligopolísticas. También en este caso los nuevos modelos de comercio internacional aportan un marco analítico fecundo, aunque un tanto restrictivo, en la medida en que asocian la acción de apoyo público a la captación de rentas de los productores nacionales en mercados oligopolistas. Se abre así espacio teórico para el desarrollo de la llamada "política comercial estratégica", que comporta un planteamiento alternativo al propio del libre comercio.

Los ámbitos temáticos señalados no agotan las nuevas vías de reflexión y análisis abiertas por la teoría del comercio en las dos últimas décadas, pero son suficientes para revelar su interés. A pesar de que –como señala Krugman (1992)– la "nueva teoría del comercio" se desarrolló en un campo más positivo que normativo, el interés de sus aportaciones excede al ámbito propio de la curiosidad teórica. De hecho, de sus prescripciones se derivan importantes implicaciones de política económica, en la medida en que se asocian las ventajas comerciales con ámbitos de la conducta empresarial –sobre los que puede incidir la acción

pública-, que son de creciente relevancia en el entorno de competencia de los mercados actuales. Y es esta característica, la mayor proximidad de sus supuestos a los propios de la economía real, uno de los rasgos que otorga a estos desarrollos teóricos especial fecundidad y riqueza interpretativa. En todo caso, conviene señalar que el espíritu renovador con el que nació la nueva teoría del comercio fue cediendo en su impulso a medida que se avanza en la década de los ochenta, limitando el ámbito de sus prescripciones y revalidando, si bien en condiciones acotadas, la capacidad explicativa de las teorías más tradicionales. Es este proceso de “rescate” de propuestas teóricas previas el que justifica que hoy la “nueva teoría del comercio” parezca menos “nueva” y, desde luego, mucho menos contestataria.

A lo largo de las páginas que siguen se pretende realizar una breve crónica del esfuerzo renovador habido en este campo. No se trata de una revisión exhaustiva, ni de una presentación detenida de sus desarrollos analíticos, puesto que tales propósitos se encuentran fuera de los objetivos que nos convocan en la presente publicación. Más bien de lo que se trata es de subrayar las implicaciones de los cambios habidos en el enfoque y explicación de los intercambios comerciales, aun cuando ello suponga una estricta selección –forzosamente limitada– de los temas abordados.

2. EL PUNTO DE PARTIDA: EL DOMINIO DE LAS VENTAJAS COMPARADAS

La crónica de los cambios habidos en este ámbito disciplinario debe necesariamente comenzar por describir la situación de partida: el dominio de las ventajas comparadas. Tal vez no haya en la teoría económica una proposición tan resistente a la crítica, tan admitida y longeva, como aquella que asocia el comercio entre países a la, así llamada, ley de los costes comparados. Desde Ricardo hasta la actualidad, tras pasar por la revisión neoclásica, esa proposición gobernó el pensamiento económico sobre el comercio internacional.

Como es sabido, Adam Smith había dedicado una buena parte de *La riqueza de las naciones* a demostrar las ventajas que se derivan de la especialización productiva y de la división del trabajo tanto en el ámbito nacional como en el internacional; y

recurrió a las diferencias absolutas de costes como factor explicativo del comercio entre países. Fue, sin embargo, David Ricardo quien, a partir de un simple ejemplo de comercio entre Inglaterra y Portugal, demostró que para que el intercambio se produzca y sea beneficioso para los dos países implicados basta con que exista una diferencia relativa –y no absoluta– en los costes de producción de los bienes. Cada país tenderá a especializarse en aquel bien que obtiene con menores costes relativos antes de establecer relaciones comerciales. De modo que incluso en el caso de que un país goce de ventajas absolutas en la producción de todos los bienes comerciados, podría beneficiarse del comercio especializándose en aquel producto en que su ventaja absoluta fuese mayor.

La consistencia formal del modelo exigía una serie de supuestos restrictivos: un único factor de producción –el trabajo– móvil en el interior de un país pero internacionalmente inmóvil, un marco de competencia perfecta, con funciones de producción de rendimientos constantes e idénticas preferencias de los consumidores. Además, el modelo estaba originariamente formulado para dos países y dos productos, si bien se podían generalizar sus conclusiones a un número más amplio de mercancías. En estas condiciones es posible demostrar que el comercio resulta ventajoso para ambas partes, siempre que los intercambios se adecuen al esquema de las ventajas comparativas. Estas, a su vez, quedan determinadas por las condiciones técnicas que rigen la disímil productividad de trabajo por sectores en cada economía. Ricardo no explicó, sin embargo, a qué se podían deber semejantes diferencias, si bien aludió a factores relacionados con las condiciones climáticas y con los recursos naturales propios de cada país.

El intento de dar explicación a las ventajas comparativas entre países condujo a los economistas suecos Heckscher y Ohlin a formular su hipótesis acerca del comercio (en adelante H-O): en ese caso se hace depender los intercambios internacionales de las diferencias existentes en la dotación relativa de factores –particularmente, capital y trabajo– entre países y de la intensidad, igualmente disímil, en que estos factores se combinan en la producción de cada bien. La diferente dotación de factores es origen de diferencias en su remuneración en el seno de cada país, que transmitidas a los costes de producción de los bienes, generan un perfil contrastado de ventajas comparati-

vas. De esta forma, cada país se especializará en el bien relativamente intensivo en la utilización de aquel factor en el que el país se encuentra relativamente mejor dotado. El comercio aparece así como una suerte de intercambio de los servicios de los factores productivos entre países que son corporeizados en los bienes que se comercian.

También en este caso la formalización del modelo exige una serie de supuestos restrictivos: inmovilidad internacional de factores y movilidad plena en el interior del país, competencia perfecta en el mercado de bienes y de factores, libre disponibilidad de tecnología e idénticas preferencias entre los consumidores. El modelo estaba originariamente planteado para dos países, dos factores de producción y dos bienes, si bien es posible generalizar las prescripciones a un número más amplio de bienes, aunque con costes en su capacidad predictiva siempre que el número de mercancías consideradas supere al propio de los factores contemplados. A partir de su planteamiento básico, buena parte del esfuerzo teórico posterior en este campo se centró en la confección de modelos singulares en los que se investiga las consecuencias de modificar alternativamente alguno de los supuestos restrictivos iniciales, manteniendo el resto constante. Resulta necesario apuntar que las conclusiones que se derivan de buena parte de estos intentos alteran sustancialmente –cuando no contradicen– las prescripciones originarias del modelo.

Si bien sus supuestos de partida no coinciden, no cabe decir que sean muy diferentes las prescripciones que se derivan del modelo H-O respecto de las que emanan de la propuesta de Ricardo. En ambos casos se argumentan los efectos beneficiosos del libre comercio para ambos participantes, y se fundamentan las ventajas comerciales en las diferencias existentes en la estructura de costes entre países, remitan éstas a niveles de productividad del trabajo diferenciados –Ricardo– o a la dispar disponibilidad de factores –H-O–. El ámbito en el que se realiza la ventaja comercial es, por tanto, el de los costes; y éstos remiten a rasgos propios de la economía en su conjunto.

En correspondencia, en esta visión del comercio apenas queda margen para la acción autónoma de las empresas, que se configuran como meras transmisoras de las ventajas de costes del país, un agente pasivo frente al mercado, un ente abstracto donde se realiza la función de costes. El portador de las ventajas

es, en última instancia, el país y no la empresa. Es el país al que se asocia la dotación de factores o las condiciones naturales que condicionan la productividad; la empresa se limita a "transmitir" al mercado las condiciones dadas de una economía. Al tiempo, el tipo de factores al que remiten las ventajas otorgan a éstas una naturaleza predominantemente estática: ni las condiciones y recursos naturales propios del país –al modo en que lo plantea Ricardo–, ni la dotación relativa de factores –al modo de H-O– es esperable que se modifiquen en el corto y mediano plazo. Aun cuando hoy parezca algo alejado a la realidad de los mercados, esta visión del comercio resulta acorde con las características de un intercambio comercial de carácter predominantemente interindustrial, como el que podía existir entre países con dotaciones de factores y niveles de desarrollo disímiles: un tipo de intercambio como el que regía el comercio en la primera mitad de este siglo.

3. EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

La elegante formalización del modelo H-O y su mayor cercanía respecto a la modelización neoclásica hizo que pasase a ocupar un lugar central en la explicación teórica de la especialización comercial. Este protagonismo no se correspondía, sin embargo, con la consistencia empírica del modelo. Los intentos de contrastar su validez dieron resultados más bien ambiguos. La primera y más famosa de las investigaciones al respecto dió origen a la paradoja de Leontief, al comprobar éste que la especialización de Estados Unidos contrariaba las prescripciones que se derivan del modelo H-O. Otras investigaciones posteriores, entre ellas buena parte de las referidas al caso español, dieron a la paradoja de Leontief un alcance superior al del mero hallazgo casual.

Pero más allá de los limitados niveles de confirmación alcanzados en su contrastación, el modelo H-O presenta otras debilidades relacionadas con sus inconsistencias respecto a ciertas regularidades empíricas del comercio internacional. En concreto, sus prescripciones resultan poco acordes con la preponderancia adquirida por el comercio mutuo entre los países desarrollados, que son los que, en principio, presentan dotaciones factoriales más próximas; cuando, según la explicación de H-O, lo que cabría esperar sería una relación inversa entre similitud

de los países y volumen de comercio entre ellos. Y, de forma complementaria, son igualmente poco consistentes con la constatación de que una parte del comercio entre los países desarrollados adopta la forma de comercio intraindustrial; de nuevo en contra de las previsiones del modelo H-O, que, para un país determinado, predice que los sectores exportadores y los sustitutivos de importaciones deben diferir significativamente entre sí.

En respuesta a la limitada consistencia empírica del modelo H-O y a la falta de realismo de alguno de sus supuestos, surgieron desde comienzos de los años sesenta diversas explicaciones alternativas del comercio. No obstante, no será hasta finales de los años setenta cuando se produzca una inusitada y profunda renovación de este cuerpo de la doctrina, asociada al trabajo de diversos investigadores que pretendieron dotar de un fundamento microeconómico sólido a modelos explicativos del comercio en mercados con estructuras propias de competencia imperfecta.

Una buena parte de los esfuerzos de esta "nueva teoría del comercio" se dirigió a investigar el comercio intraindustrial entre países en desarrollo. Aun cuando tal tipo de comercio puede ser explicado –si bien con ciertas indeterminaciones– mediante la presencia de economías de escala externas a la empresa –sean nacionales o internacionales–, el cuerpo de la doctrina básico se ha generado para un marco de competencia monopolista, asumiendo la existencia de economías de escala internas a la empresa en la producción de bienes diferenciados. La presencia de economías de escala justifica la concentración de la producción, a la búsqueda de los rendimientos crecientes; al tiempo que alienta que una parte importante de la oferta de la empresa se oriente hacia los mercados exteriores, tratando de amplificar la capacidad de absorción de la demanda. A su vez, la diferenciación del producto hace que el consumidor no sea indiferente ante las diversas variedades, pudiendo establecer sus preferencias respectivas. El modo en que estas preferencias se incorporan a la demanda difiere según el tipo de función de utilidad que elija, de acuerdo con las propuestas clásicas de Lancaster (1980) o de Dixit y Norman (1980), si bien las conclusiones básicas del modelo no se alteran. Dado que no cabe esperar que tenga que haber una necesaria coincidencia entre las preferencias de los consumidores de un país y las variedades

producidas por su oferta nacional, la lógica del modelo conduce a un intercambio entre países de variedades de un mismo bien. Así pues, los rendimientos crecientes y las preferencias disímiles justifican el comercio cruzado de variedades distintas de un mismo producto, incluso aunque la tecnología y la dotación de factores de los países implicados sean idénticas. En el desarrollo de este cuadro teórico básico, en sus muy diversas vertientes, tuvieron un papel crucial, además de los citados Lancaster (1980) y Dixit y Norman (1980), autores como Krugman (1979, 1980 y 1981), Helpman (1981) o Ethier (1982).

Conviene llamar la atención sobre el hecho de que el desplazamiento producido en los supuestos que se establecen sobre la estructura del mercado –de competencia perfecta a competencia imperfecta– permite que la empresa adquiera un mayor papel como generadora de ventajas comerciales. La capacidad para diferenciar productos no es un atributo genérico del país, sino un recurso específico que la empresa debe desarrollar y hacer valer en el mercado, a través de una política adecuada de segmentación de la demanda por medio de la innovación y de los recursos del marketing, como puedan ser la publicidad, el diseño o la atención al cliente, entre otros. Es verdad, sin embargo, que dada la preferencia por modelos que presuponen competencia monopolística en la explicación del comercio intraindustrial, las holguras estratégicas para las empresas, en un marco analítico por lo demás notablemente estilizado, son todavía reducidas. Lo importante es señalar que en esta ocasión es la empresa –y no el país– el agente portador de las ventajas comerciales; y que éstas comportan una posición activa de la empresa, en tanto que generadora de estrategias frente al mercado. Un rasgo este último que se verá amplificado en los modelos de competencia oligopolística, como aquellos en los que descansa la justificación de la política comercial estratégica.

Los modelos de comercio intraindustrial conducen a un patrón de especialización comercial indeterminado, si bien es posible demostrar que la apertura al intercambio resulta mutuamente ventajosa para los países implicados. El patrón comercial es indeterminado porque no cabe prever en qué variedades se especializará cada uno de los países implicados, si bien se sabe que cada uno de ellos reducirá la gama de variedades ofrecida respecto a las condiciones previas a la apertura comercial. Al tiempo, ese proceso de especialización es ventajoso para los

dos países participantes, dado que ambos se pueden beneficiar de la mayor eficiencia que permite la explotación plena de las economías de escala en una variedad determinada del bien, cuanto del incremento en el número de variedades a las que tienen acceso los consumidores.

Los resultados anteriores exigen, como supuesto previo, una cierta similitud en el nivel tecnológico de los países, de modo que ambos tengan la posibilidad de acceder, en condiciones de eficiencia, a la producción de cualquiera de las variedades del bien. En general, son modelos concebidos para explicar el comercio entre países desarrollados en bienes horizontalmente diferenciados, pero difícilmente se ajustan a las condiciones de intercambio, con diferenciación de productos, entre países con niveles de desarrollo disímiles. Para captar este fenómeno, se ha recurrido a modelos de comercio con variedades verticalmente diferenciadas de un bien; es decir, donde las gamas se escalonan de acuerdo a los niveles de calidad y contenidos tecnológicos de las variedades. En un caso –Falvey (1981)– se recurre a un modelo del tipo H-O, en el que las variedades están asociadas a relaciones capital–trabajo dispares, de modo que es la dotación de factores de los respectivos países la que condiciona la especialización en gamas superiores e inferiores del producto. En otros casos, sin embargo, se recurrió a modelos en donde la ventaja tecnológica juega un papel determinante en la distribución entre países de las diversas gamas del bien. Tal es el caso de la propuesta de Flam y Helpman (1987), en el que el intercambio se asienta sobre la existencia de diferentes niveles de eficiencia entre países del único factor productivo considerado –el trabajo–; o el más reciente de Stokey (1991), en el que se asocian las variedades verticalmente diferenciadas con los diversos niveles de cualificación del trabajo entre países.

4. LA INCLUSIÓN DE LA TECNOLOGÍA

Cualquiera que sea el contenido de un comercio verticalmente diferenciado, sea de bienes diferentes o de variedades de un mismo bien, las ventajas tecnológicas juegan un papel determinante en el comercio mundial. Y no sólo porque condicionan los contenidos de las corrientes comerciales, dado el contenido tecnológico disímil de los bienes intercambiados, sino también, y muy centralmente, porque determinan el peso que le corres-

ponde a cada economía –cuota de mercado– en el total comercializado a nivel mundial.

De hecho, los primeros ensayos de una interpretación de la especialización comercial alternativa a los costes comparados encuentran su justificación en el papel que la innovación tecnológica tiene en la promoción de las ventajas comerciales. Bien sea porque las capacidades tecnológicas pueden propiciar en el mercado un poder monopolístico sostenido, siempre que el esfuerzo innovador compense la dinámica de difusión y apropiación tecnológica por parte de los rivales –Posner (1961)–, bien porque la innovación acorta el ciclo de vida del producto, permitiendo al promotor de las innovaciones una más sólida posición exportadora –Vernon (1966)–. En ambos casos, la aceleración del cambio técnico hace del proceso de generación de nuevos bienes y de desarrollo de nuevos mercados un resorte para la obtención de una ventaja cuasimonopolista, que se transforma en ventaja comercial en la medida en que se ejerce en el mercado internacional.

La ventaja tecnológica tendría escasa relevancia si la innovación fuese un fenómeno aleatorio en su distribución por países o si la tecnología fuese un recurso inmediatamente accesible –y sin costes– para el conjunto de los competidores. Existen, sin embargo, suficientes pruebas que revelan que no son estos los rasgos propios del proceso innovador. En concreto, las capacidades tecnológicas están compuestas por un conjunto heterogéneo de conocimientos, algunos explícitos y codificables – “transferibles”; por tanto– otros más sutiles y específicos, incorporados al proceso productivo, a la cualificación de la mano de obra y a las formas de organización de la producción y del comercio, que resultan de muy difícil transacción comercial. A su vez, el desarrollo tecnológico –como todo proceso de conocimiento– se revela como predominantemente acumulativo, de modo que está en mejores condiciones para innovar aquél que parta de niveles tecnológicos superiores, reforzándose, por esta vía, las situaciones de liderazgo internacional. A mantener este mismo liderazgo contribuye la apropiabilidad de los conocimientos, a través de los mecanismos disponibles para la defensa de los derechos de propiedad intelectual. Y, en fin, a ese mismo propósito colabora el carácter integrado de la tecnología, gobernado por fuertes interdependencias técnicas, por la jerarquías entre sistemas tecnológicos y sectores productivos y por las externalidades. Todos estos factores dificul-

tan los procesos de difusión internacional de la tecnología. De tal modo que el "gap" previsto por Posner se puede sostener –y aún incrementar– en el tiempo, si los países más avanzados desplazan la frontera tecnológica a mayor ritmo que aquel al que discurren los procesos de difusión tecnológica. Como es obvio, esta dinámica dispar es más pronunciada en los sectores de mayor intensidad tecnológica; y, al contrario, la dinámica se puede invertir en el caso de los sectores más maduros.

Un enfoque de este tipo, basado en el "gap tecnológico", ha servido a Krugman (1990) para construir un modelo formalizado del comercio Norte–Sur. Se supone un mundo constituido por dos áreas, una innovadora –el Norte– y otra que asimila las innovaciones con un cierto retraso temporal –el Sur–: el proceso innovador se reduce a la generación de nuevos productos, sin afectar a los niveles de eficiencia en la producción de los ya existentes; y se considera que los bienes envejecen a medida que se difunde la tecnología al Sur. El Norte se beneficia de su posición de monopolio en los productos nuevos, lo que le permite mantener unos salarios superiores a los existentes en el Sur. En estas condiciones, y a partir de unos supuestos restrictivos, se demuestra que el Norte se verá obligado a renovar continuamente su especialización en productos nuevos, resultado de la innovación, a medida que el Sur accede, con más bajos salarios, a la producción de los bienes maduros. La especialización del Norte se asienta sobre su liderazgo tecnológico, que ha de ser continuamente renovado si se quiere defender la ventaja comercial de la erosión que origina el proceso continuado de transferencia de tecnología hacia el Sur. En el modelo resultan cruciales las relaciones entre los costes laborales de ambas áreas y la dinámica existente entre la innovación y la difusión tecnológica.

De nuevo, en este caso, es a la empresa a la que le corresponde desarrollar la ventaja comercial, trasladando al mercado el esfuerzo innovador. El entorno nacional puede estimular o retardar el esfuerzo tecnológico, pero su traslación al ámbito competitivo le corresponde a la empresa, que es la que corporeiza en nuevos productos o procesos la actividad innovadora. Y en la medida en que las capacidades tecnológicas siguen una senda predominantemente acumulativa, las ventajas adquieren un carácter dinámico, que se proyecta sobre el tiempo en forma de un proceso irreversible.

En todos los casos anteriormente señalados la innovación tecnológica remite a la innovación de producto: esto es, a la generación de nuevos bienes o nuevas variedades de bienes. No obstante, la innovación de procesos, particularmente referida a la existencia de economías de escala, constituye una fuente adicional para el intercambio reconocida desde los primeros esfuerzos conceptualizadores de la teoría del comercio. Tradicionalmente –y para salvar los requisitos del equilibrio en competencia–, el análisis se centró en las economías de escala internas a la industria y externas a la empresa. Los efectos que derivan de la apertura al comercio en el caso de existir este tipo de economías de escala dependen crucialmente de las condiciones iniciales de que parten los países y del tamaño de los mercados de los productos afectados. De modo que, bajo determinados supuestos, no excesivamente forzados, los efectos del comercio pueden ser manifiestamente asimétricos para los países participantes. Tal sucede cuando un país se especializa en el sector con economías de escala, mientras el otro mantiene una especialización no plena en el sector de rendimientos constantes. En ese caso, planteado inicialmente por Graham (1923), el primer país se beneficia de la apertura comercial, mientras el segundo resulta sometido a una dinámica regresiva, tanto más perjudicial cuanto abierto esté el país a la competencia exterior. La consideración de este supuesto no es un mero divertimento intelectual: constituyó el fundamento último de los planteamientos de List frente al librecambismo a ultranza preconizado por los británicos en el pasado siglo. Y, como Kaldor (1979) argumenta, constituye hoy una base desde la que interpretar el desigual comercio entre países industriales –cuya especialización comercial gravita sobre sectores con rendimientos crecientes– y los países en desarrollo –con un perfil exportador más centrado sobre sectores tradicionales de muy bajas o nulas economías de escala.

No obstante, lo más caracterizador de la “nueva teoría del comercio” es afrontar un tratamiento de las economías externas más plausible y realista que en el pasado, superando la anterior reducción del fenómeno al ámbito propio de las externalidades tecnológicas. En concreto, la propuesta de Ethier (1982) supone un avance notable al integrar el tratamiento de las economías externas en el seno de un modelo persuasivo de comercio internacional, sin necesidad de remitir a un difuso –y poco tratable analíticamente– efecto de derrame. En concreto, la existencia de

un sector productor de bienes intermedios en régimen de competencia monopolística puede generar economías externas en la industria en su conjunto, que serán de carácter internacional si los bienes intermedios son objeto de comercio. A su vez, Helpman y Krugman (1985) argumentan que semejante situación puede conducir a una especialización del país en los bienes finales, si los bienes intermedios no son comerciados. Aun cuando estas aportaciones tuvieron limitado impacto sobre el desarrollo del núcleo central de la "nueva teoría del comercio", abrieron espacio a la consideración del efecto que la historia o el azar, además de la dotación de factores, puede tener en la consolidación de una determinada especialización comercial. Un ámbito al que se referirán las aportaciones más recientes de Krugman, relacionadas con la distribución espacial de la actividad productiva y con el efecto de los fenómenos de organización espontánea en economía.

5. LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

Una de las prescripciones más nítidamente fundadas de la teoría del comercio alude a las ventajas de eficiencia y bienestar que se asocian al libre comercio. No importa que la práctica negociadora de los países en el ámbito comercial pareciese negar, una y otra vez, el reconocimiento de semejantes virtudes asociadas al librecambio, la construcción teórica era lo suficientemente persuasiva como para limitar al ámbito de lo excepcional la pertinencia de un activismo en materia de política comercial. El desplazamiento que la "nueva teoría del comercio" provoca en el marco analítico, admitiendo los supuestos propios de la competencia imperfecta, no parecía que tuviese que alterar las prescripciones de política comercial propias del modelo más tradicional. De hecho, diversos autores, entre los que sobresale Bhagwati (1965), habían argumentado las ventajas que en el clima de competencia en los mercados podía suponer la apertura al comercio internacional. Más recientemente, autores identificados con la "nueva teoría del comercio", como Venables y Smith (1986) o Harris y Cox (1984), desarrollaron modelos para captar las ventajas asignativas que se derivan de los procesos de integración de mercados vigentes tanto en Europa como en Norteamérica. En ambos casos, los beneficios del libre comercio superan con creces los que contemplaba la teoría tradicional.

Pese a estos antecedentes, la práctica reiterada de los países a la búsqueda de un cierto intervencionismo público en el ámbito comercial –más allá de lo sugerido como conducta racional por la teoría– requería de la debida justificación. Una justificación tanto más necesaria cuanto ese mismo intervencionismo había acompañado la experiencia de alguno de los casos nacionales de mayor éxito en su capacidad competitiva. Pues bien, a mediados de los ochenta, Brander y Spencer (1985), en un modelo sencillo y elegante, proporcionaron un argumento para el activismo comercial: un argumento que se parecía corresponder con la interpretación intuitiva que la opinión no económica tiene acerca de las razones que amparan la actuación de los gobiernos en este campo.

En esencia, el modelo supone la existencia de dos países que ofertan al mercado internacional –pero no consumen– un determinado producto. El mercado internacional tiene una estructura oligopolista, de modo que cada firma fija su producción tomando como dada la producción de la empresa rival (competencia de tipo Cournot). En ausencia de intervención gubernamental, cada empresa elegirá su producción de acuerdo con lo que supone que es la oferta del rival, dando origen a dos funciones de reacción cuyo corte determina el punto de equilibrio. Es claro que una de las empresas podría salir beneficiada si hiciese creíble una mayor oferta en el mercado, incrementando su cuota e induciendo al rival a disminuir su propia oferta. El modo de hacer creíble ese incremento de la cuota exige un movimiento estratégico por parte de la empresa implicada, por ejemplo, mediante la inversión en exceso de capacidad. Brander y Spencer (1985) demuestran que un subsidio a la exportación puede tener similar efecto, desplazando la función de reacción en beneficio de la empresa subsidiada. Así pues, una política comercial activa puede contribuir a hacer creíble un comportamiento agresivo por parte de la empresa nacional, transformando un equilibrio de tipo Cournot en un equilibrio de tipo Stakelberg, que permite la captación de rentas del mercado, por encima del coste del subsidio, en beneficio del agente subsidiado.

Sin duda, el modelo propuesto aportaba un argumento a favor del activismo comercial, si bien el alcance heterodoxo de su propuesta era más bien limitado. En primer lugar, porque los beneficios del subsidio exigían que la acción estuviese limitada a uno de los participantes en el comercio. Si el conjunto de los riva-

les pretendiesen optar por semejante forma de proceder, todos terminarían en peores condiciones. Cabría decir que el intervencionismo se presentaba como una opción individual pertinente, pero no como una propuesta para ser generalizada: el librecambismo seguía siendo la mejor opción de tipo multilateral. En segundo lugar, el modelo fue diseñado para unas condiciones más bien estrictas, alterándose sus resultados en cuanto aquellos supuestos eran modificados. Así, por ejemplo, Eaton y Grossman (1986) demostraron que si la competencia era en precios y no en cantidades, la política óptima no es un subsidio sino una tarifa a la exportación; y, Hotsmann y Markusen (1986) hicieron ver que los efectos de una política estratégica podían disiparse ante la entrada de nuevos rivales. Más allá de estas críticas, lo que se evidencia es el convencimiento de que es todavía poco lo que se sabe, con cierto grado de determinación, acerca de la competencia en mercados oligopolistas; y de que los resultados que cabe esperar de una intervención dependen muy crucialmente de los supuestos de partida que se consideren. Ambos factores –desconocimiento del funcionamiento del mercado e indeterminación de resultados– apuntan en la dirección de incrementar el grado de escepticismo con el que la doctrina asumió la conveniencia de una política comercial estratégica: sus riesgos eran demasiado manifiestos y sus eventuales ventajas en exceso azarosas como para que pudiera ser objeto de recomendación.

6. CONSIDERACIÓN FINAL

En el ámbito del comercio, la teoría económica ha orientado gran parte de sus esfuerzos pretéritos a demostrar la validez y eficacia de los costes comparados como esquema analítico desde el que interpretar la orientación, composición y magnitud que alcanza el intercambio entre los países. La elegancia y sutileza intelectual de sus proposiciones resultan, todavía hoy, altamente seductoras. Sobre ese edificio formalmente perfecto se ha venido proyectando, sin embargo, la molesta sombra de unos supuestos poco acordes con la realidad. Hasta el punto de hacer difícilmente contrastable la teoría, si se respetan sus supuestos; o, peor aún, de provocar resultados calificados como paradójicos cuando se trata de forzar su contrastación.

No es extraño, por tanto, que una gran parte del trabajo teórico en estas cuatro últimas décadas se haya dedicado a comprobar los efectos que resultan de modificar –o relajar– alguno

de los supuestos inicialmente previstos. Particularmente relevante ha sido la aplicación al comercio internacional de modelos propios de competencia imperfecta. Esta misma traslación de los supuestos básicos en los que descansa la construcción teórica ha permitido que se aplicasen al comercio los desarrollos analíticos e instrumentales propios de la Organización Industrial. Es difícil, sin embargo, mantener el nivel de certeza propio de los modelos pretéritos en entornos como los que definen los mercados imperfectos. Los resultados en este caso están sometidos a un cierto grado de incertidumbre, ya sea porque se desconoce el patrón de intercambios resultante, aun cuando se conozca el balance de los efectos sobre el bienestar, ya porque el signo de dicho balance esté sujeto a los supuestos específicos que se atribuyen al mercado. Como resultado, se ha ido erigiendo un cuerpo de doctrina conformado por una colección de modelos parciales, con resultados diversos –y, a veces, contradictorios–. No es posible, desde luego, calificar tal esfuerzo como baldío, ni desconsiderar sus logros intelectuales. La imaginación desplegada en alguna de las propuestas, así como su elegancia formal son notables, hasta el punto de conformar un instrumental analítico sin el que sería difícil reflexionar hoy sobre el comercio. Al tiempo, en alguno de los casos, se lograron aproximaciones más convincentes a la realidad. Si bien ello se ha producido a costa de convertir la teoría del comercio en un repertorio de casos “ad-hoc”, de modelos parciales con prescripciones dispares, cuando no abiertamente enfrentadas, según cuáles sean los supuestos de partida. Para los espíritus deseosos de certezas y acostumbrados a prescripciones dotadas de cierto determinismo esto constituye un pasivo en el proceso descrito.

Tras los primeros aires contestatarios con los que se presentaron alguna de las propuestas teóricas más recientes en este campo, se pasó a una actitud más condescendiente e integradora con respecto a las doctrinas precedentes. Se respeta la capacidad interpretativa de los modelos de ventaja comparada, si bien se limita su eficacia a una parte del comercio –el de carácter interindustrial– de un país. Ambos enfoques, pues, más que alternativos, han pasado a considerarse como complementarios: opciones explicativas diferentes, aplicables de acuerdo con el ámbito de estudio que se considere. De modo tal que la “nueva teoría del comercio” perdió no sólo su carácter novedoso –algo que cabía esperar con el paso del tiempo–, sino también su inicial aureola de heterodoxia.

Queda, no obstante, entre sus aportaciones un importante cambio de perspectiva desde el que afrontar el estudio del comercio, resultado de otorgar una mayor relevancia al estudio del intercambio en mercados imperfectos, dando cabida en sus supuestos a la existencia de economías de escala, barreras de entrada y diferenciación de productos. Los factores explicativos que emergen de estas nuevas corrientes teóricas están asociados a las prácticas innovadoras de la empresa, sea en el proceso de producción, mediante el ejercicio de las ventajas que proporcionan las economías de escala, sea en la definición del producto, por la innovación tecnológica o por las prácticas de singularización del bien. Las ventajas que estos factores otorgan pueden ejercerse, sin duda, en el ámbito de los costes; pero no tiene por qué ser sólo, ni siquiera fundamentalmente, en este ámbito. Los mecanismos de competencia adquieren en tal caso una complejidad mayor, otorgando una mayor relevancia a las decisiones estratégicas de la empresa. Y, en consecuencia, se le otorga a ésta un papel activo, si no protagonista, en la conquista y en el sostenimiento de las ventajas comerciales. En la teoría del comercio, la empresa ha dejado de ser un ente abstracto, el locus lógico donde se realiza la función de costes, para pasar a convertirse en un agente que traza respuestas estratégicas ante las estructuras cambiantes de la competencia. Dicho de otro modo, en este caso el portador de las ventajas no es exclusivamente, ni tal vez principalmente, el país, sino la empresa. Es en ésta donde radican básicamente las capacidades innovadoras –de proceso o de producto– sobre las que se sustentan las ventajas competitivas. Como balance del tránsito, se ha trasladado parte de la atención de las ventajas comparativas del país a las ventajas competitivas de la empresa. Un tránsito por el que, sin duda, seguirá discutiendo la teoría en los próximos años.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bhagwati, J. (1965): "On the equivalence of Tariffs and Quotas", en R. Baldwin (ed.) *Trade Growth and the Balance of Payments*, Rand McNally, Chicago.
- Brander, J. y Spencer, B. (1985): "Exports Subsidies and Market Share Rivalry", *Journal of International Economics* 18, 83-100.

- Cox, D. y Harris, R. (1985): "Trade Liberalization and Industrial Organization: Some Estimates for Canada", *Journal of Political Economy*, 93, 115-45.
- Dixit, A. y Grossman, G. (1986): "Targeted Export Promotion with Several Oligopolistic Industries", *Journal of International Economics*, 21, 233-50.
- Dixit, A. y Norman, V. (1980): *Theory of International Trade*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Dixit, A. y Stiglitz, J. (1977): "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity", *American Economic Review*, 67, 297-308.
- Eaton, J. y Grossman, G. (1986): "Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly", *Quarterly Journal of Economics*, 101, 383-406.
- Ethier, W. (1982): "National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade", *American Economic Review*, 72, 389-405.
- Falvey, R. (1981): "Commercial policy and intra-industry trade", *Journal of International Economics*, 11.
- Flam, H. y Helpman, E. (1987): "Vertical product differentiation and North-South trade", *American Economic Review*, 77, dic.
- Graham, F. (1923): "Some Aspects of Protection Further considered", *Quarterly Journal of Economics*, 37, 199-227.
- Helpman, E. (1981): "International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale, and Monopolistic Competition— a Chamberlinian-Heckscher-Ohlin Approach", *Journal of International Economics*, 11, 305-40.
- Helpman, E. y Krugman, P. (1985): *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge M.A .
- Krugman, P. (1979): "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade", *Journal of International Economics*, 9, 469-79.

- Krugman, P. (1980): "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade", *American Economic Review*, 70, 950-9.
- Krugman, P. (1981): "Intraindustry Specialization and the Gains from Trade", *Journal of Political Economy*, 89, 959-73.
- Krugman, P. (1990): "A technology gap model of international trade", en *Rethinking International Trade*, MIT Press, Cambridge Mass.
- Lancaster, K. (1980): "Intraindustry Trade under Perfect Monopolistic Competition", *Journal of International Economics*, 10, 151-75.
- Posner, M. (1961): "International Trade and Technological Change", *Oxford Economic Papers*, 13.
- Smith, M. y Venables, A. (1988): "Completing the Internal Market in the European Community: Some Industry Simulations", *European Economic Review*, 32, 1501-25.
- Stoey, N. L. (1991): "The volume and composition of trade between rich and poor countries", *Review of Economic Studies*, 58.
- Venables, A. y Smith, M. (1986): "Trade and Industrial Policy under Imperfect Competition", *Economic Policy*, 1, 622-72.
- Vernon, R. (1966): "international investment and international trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80.