

5.

PAUL KRUGMAN Y EL NUEVO COMERCIO INTERNACIONAL*

JOSÉ ZACARÍAS MAYORGA SÁNCHEZ**

CLEMENCIA MARTÍNEZ ALDANA***

Universidad Libre, Bogotá, D.C.

Fecha de recepción: febrero 22 de 2008

Fecha de aceptación: marzo 18 de 2008

RESUMEN

Los mercados internacionales son competitivos no solamente por la disponibilidad de los factores de producción básicos, sino por la adaptación y asimilación de nuevos elementos constitutivos de los factores como son los correspondientes al capital y a la mano de obra, en lo pertinente a la formación, preparación, calificación y especialización, así como a la asimilación de tecnologías pertinentes al manejo de los fenómenos macroeconómicos que interfieren en la valoración de los capitales financieros, representados en instrumentos y herramientas que contribuyen a compensar los flujos de caja y hacer realmente competitivas las economías internacionales, incluso las de países con reducidos factores de producción según la connotación tradicional, pero con potenciales elementos innovadores que encajan dentro de la clasificación de los factores a la luz de la posmodernidad económica, ampliando el espectro de la conceptualización de la teoría económica en lo relativo al comercio internacional.

En la presente investigación se plantea la naturaleza de la teoría económica internacional a la luz de David Ricardo (ventajas comparativas), y el modelo de Heckscher-Ohlin (proporciones factoriales), en torno a la integración moderna financiera del factor capital por tecnología y del factor trabajo por especialización, así como del factor tierra por compensación de precios.

* Producto correspondiente al estado de arte, y adelanto de la línea de investigación de desarrollo económico del grupo Economía, Finanzas y Seguridad Social.

** Mg. En Economía y Finanzas. Docente Investigador, jmayorga@yahoo.es, Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables - Universidad Libre, Bogotá D.C.

*** Economista, Magíster en economía, Magíster en Finanzas, Docente investigadora, clemencia.martinez@usantoto.edu.co, Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables - Universidad Libre, Bogotá D.C.

Seguidamente se analizan los aportes del premio Nobel Paul Krugman, producto de sus investigaciones acerca de los patrones comerciales y la localización de la actividad económica, plasmadas en tres artículos, según la Real Academia Sueca de la Ciencia: uno de 1979, donde hace referencia al conocimiento “la gente inteligente” otro de 1980 “donde incorpora el concepto de mercado local y otro de 1991, donde integra el concepto de economías de escala. De donde parten las teorías de Krugman del Nuevo Comercio y la Teoría de Geografía Económica.

La “Nueva teoría del comercio” formulada en 1979, permitió superar la explicación del economista británico David Ricardo, vigente desde principios del siglo XIX, que reducía el comercio internacional a las diferencias entre países básicamente. Esos planteamientos de Ricardo, se perfeccionaron en las décadas de los 20 y los 30 del siglo XX por parte de los suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, que a su vez no fueron suficientes para explicar la dominación progresiva del comercio internacional por países con condiciones semejantes y que a su vez transaban los mismos productos, (EFE Estocolmo, 2008).

Por su parte Krugman montó su teoría partiendo del concepto de las “economías de escala” mediante el cual a mayores volúmenes de producción, menores costos, que a su vez facilitan la oferta de productos, beneficiando a los consumidores. La integración de los citados planteamientos concluyó en la formulación de la especialización y la producción a gran escala con bajos costos y oferta diversificada, denominándose la teoría de la “nueva geografía” económica, gestada desde 1979 por el mismo nobel y desarrollada posteriormente.

ABSTRACT

International markets are competitive, not only by the availability of the basic factors of production, but by the adaptation and assimilation of new elements of the relevant factors such as capital and labor, as relevant to training, preparation qualification and expertise as well as the assimilation of technologies relevant to the management of macroeconomic phenomena that interfere with the valuation of financial capital, as represented in instruments and tools that help to offset the cash flows and really competitive international economies, even in countries with low production factors according to the traditional connotation, but with potential innovations that fit within the classification of the factors in light of the postmodern economy, broadening the spectrum of the conceptualization of economic theory with regard to international trade.

In the present investigation is the nature of international economic theory in the light of David Ricardo (comparative advantage), and the model of Heckscher-Ohlin (factor proportions) on the integration of the modern financial capital and technology by labor by specialization and factor price compensation for land.

Then we analyze the contributions of Nobel laureate Paul Krugman, a product of his research on trade patterns and location of economic activity, reflected in three articles, according to the Royal Swedish Academy of Science: a 1979, which refers to knowledge "intelligent people" another 1980 "where the concept of local market and another 1991 which integrates the concept of economies of scale. From where the theories of Krugman New Trade Theory and Economic Geography.

"New trade theory" in 1979, overcame the explanation of the British economist David Ricardo, in force since the early nineteenth century, which reduced international trade to the differences between countries basically. These approaches Ricardo were refined in the decades of 20 and 30 of the twentieth century by the Swedish Eli Heckscher and Bertil Ohlin, which in turn was not sufficient to explain the progressive domination of international trade for countries with similar condicioOnes and who in turn traded the same products, (EFE Stockholm, 2008).

For its part Krugman rode his theory on the concept of "economies of scale" by which a higher production volumes, lower costs, which in turn facilitates the supply of products, benefiting consumers. The integration of these approaches found in the formulation of specialization and mass production with low cost and diversified, so-called theory of the "new geography" economic, managed since 1979 by the Nobel and developed later.

PALABRAS CLAVES:

Globalización, comercio internacional, geografía económica, factores de producción.

KEYWORDS:

Globalization, international trade, Periphery, economic geography, factors of production, comparative advantage, free trade.

CLASIFICACIÓN JEL:

F13, F41, F43.

INTRODUCCIÓN

La economía de mercado se caracteriza por poseer intercambios que son competitivos, transparentes, mientras el capitalismo es monopolístico y dominante. Este último, para poderse desarrollar “se apoya sucesiva o simultáneamente en el comercio, en la usura, en el comercio a larga distancia, en el cargo administrativo y en la tierra, valor seguro y que por añadidura, mucho más de lo que se piensa, confiere un evidente prestigio de cara a la misma sociedad (Braudel, 1984; citado por Rodríguez, 2001)

Braudel en su obra “Civilización material, economía y capitalismo” publicada en 1984, introduce el concepto de economías mundo en donde existe un centro y una periferia. “La economía mundo tiene tres rasgos que le son propios: ocupa un espacio geográfico determinado, acepta siempre un polo representado por una ciudad dominante y toda economía mundo se divide en zonas sucesivas llamadas periféricas” (Braudel, 1984)

Retomando el concepto de economías mundo de Braudel, en un mundo en que el carácter global de la economía es el fenómeno central y en torno al cual se creó un sistema económico pos nacional, la importancia del Estado no disminuyó, sino que se acentuó, se profundizó la interdependencia y aumentaron las tensiones. En este contexto, la proximidad y las fricciones son cualitativamente superiores, por lo que se puede afirmar que vivimos en un mundo cada vez más conflictivo.

La globalización vista como un proceso de desarrollo de fuerzas productivas a través de la historia de la humanidad, es la fase actual del desarrollo capitalista mundial, con un carácter geográfico que tiene un significado geopolítico, en donde los mapas se mueven en términos de poder, y la esencia de éste es la capacidad para proyectarse a grandes distancias; por eso en el mundo globalizado, la

defensa de las distintas economías se ejerce en los cuatro extremos del planeta.

Al analizar el nuevo comercio internacional en un contexto global, nos lleva necesariamente a mencionar la teoría de la dependencia, como análisis sociopolítico por que se deriva del uso de una posición dentro del sistema internacional como factor determinante en las relaciones de poder y términos de intercambio. En estas condiciones son evidentes aspectos como el intercambio desigual, las consecuencias adversas de la inversión privada extranjera y la desarticulación de la economía capitalista de la periferia debido a los cambios en los patrones de consumo orientados por los mercados globales.

La dimensión espacial surge como referendo de la globalización, como la descripción de las nuevas estructuras geográficas, como resultado de un mundo sin fronteras comerciales (O'Brien, R, 1999). En este sentido, las variables espaciales relativas a localización de la producción, los flujos comerciales y los aspectos-socio-políticos del desarrollo, son cada vez más determinantes para que una región pueda desarrollar ventajas competitivas aprovechando sus ventajas comparativas.

La dotación de factores de una región cada vez son más afectados por fuerzas exógenas, por lo que para propiciar un desarrollo regional competitivo y armónico, es necesaria la creación de nuevo conocimiento que debe ser orientado y desarrollado desde la perspectiva de estados región y vinculado a circuitos económicos internacionales, en palabras de Porter, “pensar globalmente y actuar localmente”, para lo cual se requiere identificar los sectores económicos que han generado mayor ventaja competitiva basada en una comparativa, para poder impulsarlos, teniendo como objetivo desarrollo Regional.

1 . LA PROBLEMÁTICA ACTUAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Para académicos y expertos en economía internacional, el comercio internacional se fundamenta en la teoría ricardiana, la cual plantea el hecho de que las ganancias dependen de las ventajas comparativas y el argumento es válido siempre y cuando no se llegue al extremo de fijar las posiciones aventajadas y privilegiadas en el concepto de la ventaja absoluta, porque en la evolución de los mercados la exclusividad no es posible. Estos planteamiento son adversos a Ricardo porque si bien él define la ventaja comparativa en su modelo, asume que con el comercio internacional todos los países obtienen beneficios y por ende los agentes participantes mejoran sus condiciones, porque el comercio no incide en la distribución del ingreso según lo particulariza, luego no genera diferenciación o da lugar a que unos aventajen a los otros.

Actualmente estas teorías se abordan desde el concepto de globalización, que para el Banco Mundial es vista, "como un cambio general que está transformando a la economía mundial, un cambio que se refleja en vinculaciones internacionales cada vez más amplias e intensas del comercio y las finanzas y el impulso universal hacia la liberación del comercio y los mercados de capital por la creciente internacionalización, y por un cambio tecnológico que está erosionando con rapidez las barreras que obstaculizan el comercio internacional de bienes y servicios y la movilidad del capital" (Banco Mundial, 1998). Esta creciente internacionalización de los procesos económicos (producción, inversión, comercio y finanzas), políticos y culturales, dan como resultado una acelerada interdependencia a nivel mundial y la generación de poderes y dinámicas que tienden a rebasar la capacidad de acción de los Estados y de los actores tradicionales condicionando claramente sus intervenciones" (Sáenz, 1998), como tal, constituye sin lugar a

dudas un fenómeno complejo que afecta de distinta manera a todos los países del mundo en los ámbitos económico, político, social, cultural, ambiental y tecnológico.

Actualmente existe gran preocupación a todo nivel, debido a que la globalización económica está aumentando el poder de los mercados y reduciendo el de los Estados, lo que hace cada vez más urgente acordar nuevas reglas de juego para el mercado mundial, pues el paso de la cooperación al conflicto en las relaciones comerciales mundiales responde a profundos cambios en el equilibrio de poder dentro del sistema económico y político internacional, y cómo los principales países se están adaptando a dichos cambios.

Lo anterior conduce a reflexionar respecto de sí ¿La Teoría del nuevo comercio y geografía económica de Paul Krugman, corrige aspectos errados de teorías del comercio internacional, desarrolladas a través de la historia económica, y plantea correctivos que explican el comportamiento real del comercio internacional en el marco de la globalización?

Los integrantes del grupo de investigación en Finanzas y seguridad social abordan el tema desde una investigación realizada a la obra de Paul Krugman Investigación que fue reconocida con el premio nobel de Economía, por esta razón se realizó una exploración y recopilación de la información, acerca de los desarrollos teóricos del comercio internacional a través de la historia, así como de los desarrollos conceptuales e impactos producidos por la globalización, nuevos conceptos, definiciones y evidencias empíricas relacionadas con las variables culturales, económicas y sociales y como estas producen cambios nacionales y regionales.

Seguidamente se analizan los aportes del premio Nobel Paul Krugman, producto de sus investigaciones acerca de los patrones comerciales y la localización de la actividad económica, plasmadas en tres artículos, según la Real Academia Sueca de la Ciencia: uno de 1979, donde hace referencia al

conocimiento “la gente inteligente” otro de 1980 “donde incorpora el concepto de mercado local y otro de 1991, donde integra el concepto de economías de escala. De donde parten las teorías de Krugman del Nuevo Comercio y la Teoría de Geografía Económica.

2. REFERENTES TEÓRICOS

La teoría plantea que los países deben especializarse en los bienes y servicios que está en capacidad de producir de manera más eficiente y a su vez adquirir de otras economías aquellos que produce con menor eficiencia, la producción prácticamente se torna ilimitada por el libre comercio, es decir que la teoría de Ricardo asume que los consumidores en cualquier continente están en capacidad de adquirir más bienes sin restricciones comerciales. Hay economistas teóricos que refutan las generalidades ricardianas argumentan que en el mundo real, existe gran número de bienes, pero también hay restricciones por el transporte, por los costos de intercambio, las volatilidades cambiarias, los rendimientos marginales decrecientes de la especialización y la tecnología y los cambios dinámicos. Son aspectos que han cuestionado la teoría no exclusivamente de las ventajas comparativas, sino de las expectativas de mercados ilimitados (Dornbusch, S Fischer y Samuelson 1977), argumentos consolidados en los postulados de la “nueva teoría del comercio” la cual estipula que los rendimientos decrecientes de la especialización se generan por las economías de escala.

La hipótesis de la proliferación sobre los componentes financiero y tecnológico como elementos integrantes de los factores de producción que contribuyen a identificar un país diferenciador y dinamizador, también se soporta en el modelo de factores específicos desarrollado por Paul Samuelson y Ronald Jones (Samuelson y Right, 1971), quienes argumentan que existen factores de producción adicional al trabajo y que éste se desplaza entre

los demás sectores, denominándose “factor móvil”, en relación a otros factores llamados “específicos”, es decir el trabajo forma parte de varios sectores económicos, mientras que la tierra y el capital, tan sólo se emplean en la producción de un solo bien. Interpretando el modelo cabe determinar en cuánto se incrementa la producción, cuando el trabajo se desplaza de un sector económico a otro, llegando a los conceptos de “producto marginal del trabajo”, “rendimientos decrecientes” y “frontera de posibilidades” o “curva eficiente”, estos conceptos que indican cómo se mueve la producción cuando el factor trabajo se mueve (Krugman, 2004).

Michael Porter, de la escuela de negocios de Harvard, en 1990 publicó una investigación basada en la evidencia empírica de 100 empresas ubicadas en 10 países diferentes y las divulgó en el libro *The Competitive Advantage of Nations*, en el cual manifiesta las causas de éxito y de fracaso de empresas, según las competencias internacionales, es decir por qué un país obtiene éxito internacional en una empresa en particular, y argumenta que son cuatro las características: la dotación de factores, las especificaciones de la demanda, las industrias conexas y las estrategias, la estructura y la competencia de las empresas. A estos elementos los denominó los “Componentes del Diamante” y sostuvo que el éxito va en función directa a la interrelación entre todos los componentes. Adicionalmente planteó que hay dos elementos muy contundentes que refuerzan la teoría y son: la innovación y el gobierno (Porter, 1990).

Porter analiza en detalle las características de los factores de producción, reconociendo diferenciación y jerarquía entre los factores, haciendo distinción entre los factores básicos (recursos naturales, clima, localización, topografía, y población), y los factores de vanguardia (mano de obra calificada, conocimientos tecnológicos). A estos les dio la mayor preponderancia y afirmó que son los de mayor relevancia para la determinación de la ventaja competitiva, porque él considera son producto de la inversión tanto de la misma empresa como de terceros, e incluso del gobierno. Al respecto se plantea que si los factores básicos son débiles, un país con industrias competitivas, para optimizar su posición ventajosa, destina más recursos a los factores fundamentales, con el fin de aprovechar la ventaja competitiva que se posee. Con esta inversión enfocándola hacia la tecnología de punta, se logra el posicionamiento de una empresa y se avanza en la identificación de la ventaja comparativa en un sector que la identifica como competitiva dentro de un mercado maduro, desarrollado y eficiente (Hill, 2006).

Retomando la idea central objeto de la presente investigación, la movilidad de los factores de producción realmente es una ventaja competitiva, cuando estos se tecnifican en torno al capital y específicamente al capital financiero, porque estos flujos de capital ingresan inmediatamente a la corriente monetaria con impactos de corto plazo en la balanza de pagos y en tasa de cambio, más no en la corriente de producción (Appleyard y Field, 2003).

Como complemento a lo enunciado el soporte teórico que permite la asimilación tecnológica

financiera convierte en ventaja comparativa los factores de producción, mediante la atomización del riesgo de mercado y del riesgo financiero, estabilizando los precios y haciendo más competitiva un empresa dentro del entorno a que pertenece. Esta es la teoría de Black and Scholes que hace frente al creciente reconocimiento del papel fundamental que representa el manejo del riesgo, innovando financieramente en los mercados internacionales de capitales, hasta el punto que los riesgos elementales se pueden descomponer dando cabida a los llamados mercados derivados, y a su vez reduciendo los montos de capital que los agentes intermediarios deben disponer para hacer frente a las fluctuaciones y a los impactos negativos del mercado (Stephen, 2002).

Finalmente es importante mencionar la teoría pertinente a la estabilización de los precios de los commodities, planteada por Joseph Stiglitz, premio Nóbel de Economía 2001, quien plantea que los mercados de futuros son una herramienta para la estabilización de los precios, sin que ello excluya los efectos de la oferta y la demanda. Otra teoría de Stiglitz, por la cual recibió el premio Nóbel, fue la referente a la Información Asimétrica en los Mercados, postulando que los agentes del mercado no disponen de toda la información de manera precisa, y oportuna, razón por la cual se requiere de una intervención del gobierno, regulando políticas para racionalizar y estructurar los mercados, contrarrestando los monopolios, los carteles, los acuerdos de precios, la manipulación de información y muchas estrategias que propenden por el bienestar de demandantes y oferentes (Stiglitz, 1981).

3. PAUL KRUGMAN

Paul Krugman obtuvo el premio Nobel por sus investigaciones acerca de los patrones comerciales y la localización de la actividad económica,

plasmadas en tres artículos, según la Real Academia Sueca de la Ciencia: uno de 1979, otro de 1980 y otro de 1991. De ahí partieron las teorías de

Krugman del Nuevo Comercio y la Teoría de Geografía Económica.

La “Nueva teoría del comercio” formulada en 1979, permitió superar la explicación del economista británico David Ricardo, vigente desde principios del siglo XIX, que reducía el comercio internacional a las diferencias entre países básicamente. Esos planteamientos de Ricardo, se perfeccionaron en las décadas de los 20 y los 30 del siglo XX por parte de los suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, que a su vez no fueron suficientes para explicar la dominación progresiva del comercio internacional por países con condiciones semejantes y que a su

vez transaban los mismos productos (EFE, Estocolmo 2008)

Por su parte Krugman montó su teoría partiendo del concepto de las “economías de escala” mediante el cual a mayores volúmenes de producción, menores costos, que a su vez facilitan la oferta de productos, beneficiando a los consumidores. La integración de los citados planteamientos concluyó en la formulación de la especialización y la producción a gran escala con bajos costos y oferta diversificada, denominándose la teoría de la “nueva geografía” económica, gestada desde 1979 por el mismo nobel y desarrollada posteriormente.

4. TEORÍA DEL NUEVO COMERCIO Y GEOGRAFÍA ECONÓMICA

La necesidad de explicar el comportamiento real del comercio internacional, llevó a Paul Krugman a investigar sobre nuevas teorías que complementan planteamientos ortodoxos y heterodoxos sobre el comercio internacional. Dentro de estas teorías tradicionales se encuentra las hipótesis de Adam Smith en relación a las ventajas absolutas, teoría surgida a mediados del siglo XVII, fundamentada en que los países deben especializarse y exportar aquellos bienes en los cuales posee una ventaja absoluta, es decir, en cuya relación valor de producción/trabajo fuera menor en relación con otros países, en una situación en la que los bienes se intercambian entre sí en proporción al tiempo de trabajo relativo incorporado en ellos (Appleyard y Field, 2003).

La teoría de Smith fue reforzada con los trabajos de David Ricardo en el siglo XVII, postulando el Modelo Ricardiano, que introduce el concepto de ventaja comparativa, y de esta forma explica que en un mercado de competencia perfecta, donde los vendedores son precio aceptantes, es decir que no influyen en el precio del producto debido

a que no representan una fracción importante del mercado, y donde el único factor de producción es el trabajo, un país tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior frente al de n otros países (Ricardo D, 1817).

Sin embargo, Paul Krugman y Maurice Obstfeld plantean que este modelo posee cuatro debilidades con relación al mundo real: el Modelo Ricardiano predice un grado de especialización extremo que no se observa en la realidad, es decir, que los países se especializan en la producción de bienes y servicios en donde posean mayores ventajas comparativas, pero en el mundo real cada país produce una variedad diversificada de productos para exportar y para abastecer su propia demanda; el modelo hace abstracción de los efectos del comercio internacional sobre la distribución de la renta en cada país, con lo cual predice que los países siempre ganan con el comercio. En la realidad, las barreras de entrada a las importaciones como los aranceles, y los subsidios de los gobiernos

a las exportaciones, hacen que exista mayores ventajas para los países que aplican este tipo de mecanismos proteccionistas, así que el comercio no siempre es benéfico para ambas partes; el modelo no otorga ningún papel a las diferencias de recursos entre países como causa del comercio, es decir, no tiene en cuenta otros factores productivos, como la tecnología, la tierra, la cualificación del personal, la ubicación geográfica, entre otros. Por último, el Modelo Ricardiano ignora la inclusión de las economías de escala como causa del comercio, lo que lo hace ineficaz para explicar los grandes flujos comerciales entre naciones aparentemente similares (Krugman, Obstfeld, 2001).

Otros modelos posteriores intentan complementar el modelo de David Ricardo en los aspectos mencionados anteriormente, como el modelo de factores específicos, desarrollado por Paul Samuelson y Ronald Jones, (Samuelson y Jones, 1971), que permite la existencia de otros factores de producción específicos para determinadas industrias y en el cual el trabajo es el único recurso que puede desplazarse libremente entre sectores; adicionalmente es ideal para entender la distribución de renta, y otro modelo es el de Heckscher-Ohlin, basado en el hecho de que la ventaja comparativa está influenciada por la interacción entre los recursos de las naciones (abundancia relativa de los factores de producción), y la tecnología de producción (que influye en la intensidad relativa con la que los diferentes factores de producción son utilizados en la producción de diferentes bienes y servicios), por lo tanto los factores pueden desplazarse entre sectores (Krugman y Obstfeld, 2001).

Sin embargo, estos modelos se aplican a mercados de competencia perfecta, y solo se analizan las ventajas comparativas de cada nación, asumiendo que cada país producirá los bienes o servicios en donde posee una ventaja comparativa, y mediante el intercambio los distintos países se complementarán, sacando provecho de sus diferencias de recursos,

capacidades de la fuerza laboral y características del factor capital. Esta complementariedad en la producción introduce el concepto de comercio interindustrial, en el cual se intercambian productos y servicios para diferentes industrias, promoviendo la especialización de cada país en los productos donde posee ventajas comparativas, por ejemplo, manufacturas por alimentos o viceversa (Información Comercial Española, ICE No. 2765, 2003).

Krugman se percató de estas falencias, e incorporó en su teoría el concepto de "economías de escala o rendimientos de escala crecientes". Según él, donde existen rendimientos crecientes, al duplicar los insumos o recursos de una industria, la producción aumentará en más del doble, disminuyendo el costo por unidad producida. A diferencia de la teoría tradicional del comercio, explicada anteriormente, en donde se supone que los mercados son perfectamente competitivos, cuando existen economías de escala, las grandes empresas tienen ventajas sobre las pequeñas, lo que trae como consecuencia que los mercados tiendan a estar dominados por monopolios u oligopolios, que tienen influencia directa sobre los precios de los productos, y los mercados se convierten entonces en mercados de competencia imperfecta. Krugman explica su teoría con base en un tipo de mercado de competencia imperfecta, la competencia monopolística, en la cual cada empresa puede diferenciar su producto del de sus rivales, y además supone que cada empresa toma los precios de sus rivales como dados, ignorando el efecto de su propio precio sobre los precios de las otras empresas.

Adicional a estos aspectos, Krugman entendió que el comercio internacional en la realidad no era sólo "interindustrial", como lo refleja la teoría tradicional, sino que los países también realizan intercambios de bienes y servicios para las mismas industrias, lo que se denomina comercio "intraindustrial". Para Krugman y Helpman, en la práctica, el comercio de

casi medio mundo consiste en el comercio entre los países industriales que son relativamente similares en sus dotaciones de factor relativas (Steinberg, 2004). Un ejemplo de este tipo de comercio es el que realiza Estados Unidos y Japón, que importan y exportan automóviles; Colombia y Estados Unidos los hacen con frutas, Japón e India con tecnología. Krugman explica este comportamiento de los mercados en razón a las economías de escala, la diversidad de los productos y los costos del transporte, fundamentalmente.

A partir de estos conceptos, Krugman basó su teoría en la hipótesis de que los consumidores aprecian la diversidad en su consumo y por el lado de la oferta o de los productores explica que el comercio intraindustrial es benéfico para un país, al permitir que cada país tome ventaja de las economías de escala y que los consumidores en un contexto global se beneficien de los precios bajos y de la diversidad de productos. Un ejemplo claro de cómo el comercio intraindustrial ha incrementado su importancia en las últimas décadas son los intercambios entre Estados Unidos, Canadá y México, mediante el tratado comercial del NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), (Información Comercial Española, ICE No. 2765, 2003). Casos semejantes se visualizan en el Tratado de Libre Comercio entre Chile- Estados Unidos, el Tratado de Libre Comercio entre los países de Centroamérica y los Estados Unidos, el Acuerdo suscrito en 1988 entre Canadá y los Estados Unidos entre otros (Rey, 2004).

Esta teoría del "nuevo comercio", llevó a Krugman a realizar nuevos planteamientos sobre la "geografía económica", enfocados, por el lado de la oferta, en explicar las fuentes del crecimiento económico en un contexto regional, y en analizar los resultados que se obtienen de la integración de regiones al comercio internacional sobre la estructura de las actividades económicas. La teoría de la nueva geografía económica de Krugman parte fundamentalmente del concepto centro-periferia,

que ya había sido utilizado antes por Myrdal (1957) y Hirshman (1958). Este modelo supone que existen dos sectores productivos, la agricultura y la manufactura, y dos tipos de empleados, los agricultores y los trabajadores. Cada empresa del sector de las manufacturas utiliza economías de escala para producir una variedad de productos diferenciada, y utiliza a los trabajadores como único insumo para la producción. Mientras que el sector agrícola produce bienes homogéneos, y no utiliza economías de escala; asimismo utiliza los agricultores como único insumo para la producción. El modelo supone que los trabajadores se pueden movilizar de una región a otra, dependiendo de donde obtengan mayor bienestar, en términos salariales y de diversidad de bienes que puedan obtener. Sin embargo, los agricultores no se suelen movilizar entre las regiones, pero están distribuidos por igual en las dos regiones. Por último, el modelo supone que los bienes agrícolas se transportan sin costo entre las regiones, mientras que transportar los bienes manufacturados entre las regiones implica un costo elevado (Fujita, y Krugman, 2004)

De esta forma, los trabajadores se ubicarán en la zona donde tengan salarios relativos más elevados, así como una mayor variedad de productos, lo que se traduce en mayor bienestar para los empleados. Esta zona se denomina centro, y las empresas decidirán ubicarse dependiendo de la relación entre la utilización de economías de escala y el ahorro por los costos de transporte. Según Krugman, este comportamiento producirá un efecto llamado causalidad "circular" (Myrdal, 1957), que consiste en que la región centro, que utiliza alta tecnología y proporciona mayor bienestar, tendrá mayor población y mercados más amplios, lo que atraerá a las empresas ubicarse allí, dejando de lado la zona de periferia. En consecuencia, se presentará una mayor aglomeración de personas y empresas en la zona centro, provocando mayor urbanización y la aparición de grandes ciudades. A este fenómeno se le denomina Fuerza Centrípeta,

concepto que adaptó Krugman de Alfred Marshall y las fuentes clásicas de economías externas (tamaño del mercado, mercados laborales densos y economías externas puras). Por el contrario, factores que incentiven la dispersión de la actividad industrial de una región a otra, como la competencia de las empresas, la demanda de bienes industriales del sector agrícola, el menor costo de la mano de obra, o al aumento o disminución de los costos de transporte, entre otras, provocan un fenómeno denominado Fuerza Centrifuga (Información Comercial Española, ICE, No. 2954, 2008)

Según Krugman, las fuerzas centrifugas se dan por los siguientes aspectos: los factores inmóviles, como las regiones, los recursos naturales y en determinados casos, las personas, a nivel de "oferta", ya que cierta producción debe ubicarse en zonas de alta concentración de los trabajadores, y a nivel de "demanda", ya que alguna modalidad de producción tiende a localizarse en cercanía a los consumidores, buscando entre otros aspectos el aumento de las rentas como consecuencia de la demanda de una región local. Sin embargo hay fenómenos como la contaminación ambiental, la polución y la congestión que actúan en contra de la concentración de la producción (Krugman, 2004)

Krugman y Fujita explican que la fuerza centrípeta se genera a través de la causalidad circular de conexiones hacia delante, que consisten en el incentivo de los trabajadores de permanecer cerca de los productores de bienes de consumo, y de conexiones hacia atrás, que es el incentivo de los productores de concentrarse en zonas donde el mercado es mayor. Si estas dos conexiones superan la fuerza centrifuga generada por la inmovilidad de los agricultores, se produce un patrón de centro-periferia en el que toda la actividad industrial se concentra en una región. Según estos autores, el patrón centro – periferia probablemente ocurra cuando el costo de las manufacturas sea

suficientemente bajo, cuando las variedades son suficientemente diferenciadas, y cuando el gasto de las manufacturas sea suficientemente grande (Fujita, y Krugman, 2004)

En sus propias palabras, Krugman resume su aporte a la nueva geografía económica con las siguientes ideas:

"La primera, es que en un mundo en donde tanto los rendimientos crecientes como los costos de transporte son importantes, los encadenamientos hacia atrás y hacia delante pueden generar una lógica circular de aglomeración. Es decir, *ceteris paribus*, los productores quieren situarse cerca de sus proveedores y de sus clientes, lo cual explica que van a terminar estando cerca los unos de los otros. La segunda, consiste en que la inmovilidad de algunos recursos – la tierra, ciertamente, y en algunos casos la fuerza laboral – actúa como una fuerza centrifuga que se opone a la fuerza centrípeta de la aglomeración. La tensión entre éstas dos fuerzas moldea la evolución de la estructura espacial de la economía" (Fujita, y Krugman, 1999)

Estas teorías que le otorgaron el premio Nobel a Krugman fueron materializadas en tres artículos, en 1979, 1980 y 1991. Donde se refleja que el nobel basó su método investigativo en cuatro (4) pilares de gran simplicidad lógica dentro del pensamiento y actuar humano (Pañeda, 2008)

Krugman plantea en su primer artículo de 1979, (Krugman, 1979) que se debe prestar atención a la gente inteligente, aunque no sean técnicos en la materia. Krugman parte de esta premisa para poner atención a los planteamientos de Stefan Burehstam Linder, quien explica que las personas consumen según sus ingresos, y como consecuencia los países que tienen niveles similares de renta per cápita tienden a consumir bienes de las mismas características de calidad. De esta manera, Linder planteaba que se exporta lo que se produce y

se produce lo que se consume, y este consumo depende de la renta per cápita, por lo tanto el comercio se realiza entre países muy similares de renta per cápita. Sin embargo, no existe tal relación entre consumo – producción dentro del marco del comercio internacional, ya que se puede consumir muchas unidades de un tipo de producto y producir pocas unidades de este producto, ya que el resto se pueden importar.

Adicionalmente planteó como reflexión que se pueden generar inquietudes y cuestionamientos sobre modelos presentes, y el mismo autor lo validó, cuando el modelo reinante era el de Heckscher-Ohlin-Samuelson, que como se explicó anteriormente, planteaba que el comercio se basaba en la diferente dotación de factores relativos de trabajo y capital, y por consiguiente, el comercio se realiza entre países y sectores diferentes. Krugman partió de esta base para plasmar sus teorías.

Como complemento planteó que es importante partir de supuestos novedosos, y desarrollar procesos y productos sencillos. Es decir que para innovar no se requiere de elevada tecnología, ni se sofisticados modelos. Enfatizó que las innovaciones de cualquier naturaleza, deben estar en capacidad de soportar el análisis y los juicios razonables o irracionales, para lo cual debe existir un gran componente de autoestima.

Krugman expresa que en la formulación de nuevos modelos se debe ser minimalista, y en ese orden expresar las ideas siempre de la manera más sencilla posible. Y él dio la pauta porque,

simplificó al máximo su modelo sobre el “comercio intraindustrial”, hasta el punto que explicó cómo los países que no tienen ventajas competitivas, que no ganaban con el comercio según la teoría Heckscher-Ohlin-Samuelson, sí están en capacidad de lograr beneficios importantes, si hace uso de las “economías de escala internas;” y el comercio internacional mejora el bienestar de las personas, ya que aumentan los ingresos reales (producto de la reducción de costos generados por las economías de escala), y también están en capacidad de diversificar la producción para que terceros adquieran mayor diversidad en los mercados.

Al final del artículo referido a 1979, Krugman se cuestiona sobre lo que sucedería si se dificulta el comercio industrial por la existencia de obstáculos como altos costos de transporte, y es a partir de allí que incursiona en el análisis de la “geografía económica”, teoría que ya fue explicada anteriormente.

En su artículo de 1980, (Krugman, 1980), Krugman integra en su teoría el concepto del efecto del home market, o mercado local, que consiste en que las empresas decidirán ubicarse dependiendo de la relación entre la utilización de economías de escala y el ahorro por los costos de transporte (Información Comercial Española, ICE, No. 2954, 2008). De esta forma aparecía otra variable clave: los costos de transporte. Finalmente, en su artículo del año 1991 (Krugman, 1991), integró los conceptos de economías de escala, costos de transporte y demanda, en el modelo centro-periferia enunciado anteriormente.

CONCLUSIONES

Si los países –sobre todo los países en desarrollo– no pueden desarrollar filtros culturales y ambientales, todos terminaremos más pobres, todos los lugares terminarán siendo iguales. Hacer una gira por el mundo será igual que ir al zoológico y ver el mismo

animal en todas las jaulas: un animal embalsamado. Las culturas que no sean lo suficientemente robustas para enfrentar la globalización serán borradas como cualquier especie que no sepa adaptarse a los cambios de su ambiente (Guevara Ramos, 2007).

En los países como Colombia, donde no se cuenta con una sociedad que aprecie y defienda la preservación cultural, y en donde la legislación ambiental es débil, fácilmente corruptibles, se tiene que depender del mercado, y como tal hay que regularlo, y para hacerlo se necesita liderazgo en los sectores económicos y políticos para entrar a proteger ciertos sectores fundamentales para el desarrollo del País. Sin embargo como afirma Emeterio Guevara (2007), en un mercado internacional integrado y gobernado por una soberanía fragmentada, los factores de producción móviles podrían fácilmente emigrar de las jurisdicciones que imponen altos costos o regulaciones, por tanto se debe tener en cuenta que la competitividad nacional depende no sólo de los costos, y los inversionistas podrían sentirse incómodos con unas reglas de procedimientos, no muy favorables a las organizaciones o empresas.

Bhagwati (2004), dice que el Proceso de globalización tiene cara humana, pero necesitamos

hacer esa cara más agradable. Wolf (2004) asegura que los beneficios de la globalización exceden por mucho los perjuicios medidos en términos de niveles de bienestar y aplicaciones sociales de la tecnología de la información, la medicina, el desarrollo de nuevos materiales y el crecimiento que ha traído el mercado.

Krugman retoma las teorías del comercio internacional y en cada una de ellas va concretando los aspectos en los cuales faltan elementos que expliquen su comportamiento para finalmente proponer la teoría del nuevo comercio y geografía económica, que corrige aspectos errados de estas teorías del comercio internacional desarrolladas, por Smith, Ricardo y otros, a través de la historia económica, y plantea correctivos que a nuestro juicio, explican el comportamiento real del comercio internacional en el marco de la globalización.

BIBLIOGRAFÍA

APPLEYARD, Dennis; FIELD, Alfred Jr. (2003). Economía Internacional. Cuarta edición Editorial McGraw Hill.

Boletín económico de ICE (Información Comercial Española) No. 2765, "El patrón del comercio mundial: comercio interindustrial e intraindustrial", Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, 14 al 20 de abril de 2003, www.revistasice.com.

Boletín económico de ICE (Información Comercial Española) No. 2954, "Paul Krugman: un keynesiano partidario del mercado", Miguel Ángel Galindo Martín, Universidad de Castilla-La Mancha, del 1ro al 15 de diciembre de 2008, www.revistasice.com

DORNBUSCH, R.; FISCHER, S. y SAMUELSON, P (1977). "Comparative Advantage: Trade and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods", en *American Economic Review* 67 diciembre 1977.

EFE, Estocolmo. Portafolio sección Internacional Portafolio Octubre 14 de 2008.

FUJITA Masahisa, KRUGMAN Paul (2004). "La Nueva Geografía Económica, pasado, presente y futuro". En: *Investigaciones regionales, primavera*, No. 004, Asociación Española de Ciencia Regional, España.

FUJITA, Masahisa; KRUGMAN Paul and VENABLES Anthony (1999). "The Spatial Economy: Cities,

- Regions and International Trade", The MIT Press, Cambridge. _____ (2004). Economía Internacional. Quinta edición, Editorial Prentice Hall.
- GRAM; KRUGMAN y MARKUSEN (1995).
- GUEVARA R, Emeterio (2007). Globalización ¿un futuro posible?
- HILL, Charles. Negocios Internacionales (2006). Segunda edición, Editorial McGraw Hill.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1958). The Strategy of Economic Development. New Haven-Connecticut, Universidad de Yale.
- JONES, Ronald W (1971). A Three-Factor Model in Theory, Trade and History.
- KRUGMAN, Paul R., OBSTFELD Maurice (2001). Economía Internacional Teoría y Política. Quinta edición, Editorial Pearson.
- KRUGMAN, Paul (1979). "Increasing returns, monopolistic competition, and international trade". Journal of International Economics.
- _____ (1980). "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade", American Economic Review.
- _____ (1991). "Target zones and Exchange Rate Dynamics", Quarterly Journal of Economics.
- _____. "What's new about the new economic geography?" Oxford Review of Economic Policy, Vol. 14, No. 2.
- LAMOTHE FERNÁNDEZ, Prosper y PÉREZ SOMALO, Miguel (2003). Opciones financieras y productos estructurados. 2a. edición, Editorial Mc Graw Hill.
- MYRDAL, Gunnar (1957). Economic Theory and Underdeveloped Regions. Edit. Duckworth.
- O'BRIEN, R. (1999). Global Financial Integration: the end of Geography. Pinter, London.
- PAÑEDA, Cándido. "El método de Krugman y sus ideas Nobel". En: Diario La Nueva España, 19 de octubre de 2000.
- REY, Germán (2004). La Cultura en los Tratados de Libre Comercio y el ALCA. Colección Papeños CAB, Convenio Andrés Bello, Colombia.
- RICARDO, David (1817). The principles of Political Economy Taxation.
- SAMUELSON, Paul. "Ohlin Was Right". Swedish Journal Economics 1971 y Ronald W Jones - A three Factor Model in Theory.
- STEINBERG, Federico (2004). La nueva teoría del comercio internacional y política comercial estratégica.