

La competencia imperfecta y los enfoques heterodoxos

Objetivos

Con el trabajo a desarrollar en esta Unidad se espera que el alumno esté en condiciones de:

- Sistematizar las principales razones por las cuales las respuestas del enfoque tradicional son consideradas insatisfactorias o insuficientes por las aproximaciones teóricas elaboradas más recientemente.
- Analizar las bases conceptuales de las llamadas “nuevas teorías del comercio internacional”, que llaman la atención respecto de la importancia de las economías de escala y las externalidades como posibles determinantes de las relaciones comerciales y de las formas que estas asumen.
- Revisar los enfoques más críticos o que toman más distancia respecto de las explicaciones aportadas por las escuelas clásica y neoclásica, como son las teorías del intercambio desigual y las aproximaciones reunidas bajo la denominación de “neoschumpeterianas”.

2.1. La insuficiencia del enfoque tradicional. Rendimientos crecientes y competencia imperfecta

Como hemos visto, tanto clásicos como neoclásicos atribuyen a la existencia de diferencias entre los países las causas del comercio internacional y la explicación de su estructura. En otras palabras, *los países comercian porque son diferentes y en función de esas diferencias*. En esencia, se trata de diferencias de costos, ocasionadas por distintos niveles de eficiencia cuyo origen está en las diferentes habilidades o capacidades laborales de los trabajadores –que, como hemos mencionado en la Unidad 1, podemos asimilar a diferencias en las capacidades tecnológicas de los países (Smith y Ricardo)– o que se explican por las distintas dotaciones factoriales entre los países (Heckscher-Ohlin). En todo caso, esas diferencias llevan a una división internacional del trabajo en la que cada cual se especializa según sus ventajas comparativas, dando lugar a un *patrón de comercio interindustrial o intersectorial* (por ejemplo, tela por alimentos).

De acuerdo con estos enfoques, los países que participan del intercambio alcanzan –sin excepciones– una mejor situación de la que tendrían en caso de optar por la autarquía, ya que logran una mayor disponibilidad relativa de

bienes gracias al mejor aprovechamiento que cada cual hace de sus recursos. Estos beneficios esperados son el basamento de las argumentaciones en favor de un comercio libre de trabas y de intervenciones distorsionadoras de los precios relativos. Según estas aproximaciones, los precios son, precisamente, las únicas señales que deben guiar la asignación de recursos entre países y entre actividades, ya que reflejan las diferencias en las condiciones de producción entre países.

Desde miradas alternativas, sin embargo, sobre todo a partir de mediados del siglo pasado, se han formulado severos cuestionamientos al enfoque tradicional, que han puesto en duda tanto su capacidad explicativa como las ventajas universales de una total desregulación del comercio internacional.

Además del hecho de que los estudios empíricos de las estadísticas de comercio internacional arrojan, en la práctica, resultados opuestos a los postulados de las escuelas clásica y neoclásica, las causas del comercio no pueden ser exclusivamente las diferencias entre países, ya que *quedarían sin explicación los intercambios (que ocupan una proporción cada vez mayor del comercio mundial) entre países con dotaciones relativas semejantes de factores de la producción, con parecidos niveles de eficiencia (productividad) o con capacidades tecnológicas similares.*

Asimismo, si la lógica de los mercados debiera llevar inexorablemente a patrones de comercio intersectorial o interindustrial (como se pretende tanto en la aproximación clásica como en la neoclásica), tampoco podría explicarse la creciente presencia en las pautas comerciales de los países más desarrollados, de importaciones y exportaciones simultáneas en una misma rama de actividad (comercio intraindustrial).

Indudablemente, esta falta de capacidad explicativa por parte del enfoque tradicional está directamente vinculada a que los dos aspectos en cuestión (las causas y la estructura del comercio) han sido abordados adoptando supuestos excesivamente forzados o poco realistas que llevan, a su vez, a incurrir en importantes omisiones analíticas, a saber:

- El supuesto de mercados operando en condiciones de competencia perfecta y, en particular, la inexistencia de rendimientos crecientes, impide analizar el importante papel de las economías de escala como causantes de relaciones comerciales y su incidencia en la determinación de las tendencias de especialización y los patrones de intercambio.
- Iguales limitaciones se plantean, desde la aproximación tradicional, para considerar los efectos de la existencia de economías externas y de externalidades tecnológicas, que son cruciales en el desarrollo de procesos de aprendizaje y de innovación, que pueden llevar a modificar las ventajas comparativas estáticas mediante la adquisición de nuevas capacidades (ventajas dinámicas). El modelo de Heckscher-Ohlin (H-O) lleva al extremo el carácter estático del análisis al suponer la uniformidad del conocimiento tecnológico a través del mundo (funciones de producción semejantes).
- Otro tanto ocurre con el supuesto de inmovilidad de los factores de la producción que excluye del análisis a las firmas multinacionales, pese a su evidente protagonismo y su determinante incidencia en las relaciones internacionales, particularmente a partir de las redes globales y regionales de producción y comercio que las mismas lideran.
- Más ampliamente, se analizan solo relaciones entre países; por lo que la dimensión de la firma no es considerada por el enfoque tradicional, lo que

Para revisar los conceptos de comercio intraindustrial e interindustrial, véase Unidad 1.



impide vincular la teoría del comercio internacional con las teorías de la organización industrial y de la innovación (Yoguel, 1996), escamoteando un elemento central en el análisis de la economía internacional. En efecto, estudiar las estrategias de las firmas en un contexto liberado de las limitaciones analíticas que implica el supuesto de mercados operando en competencia perfecta puede permitir, por ejemplo, vincular el patrón de especialización internacional con los esfuerzos en investigación y desarrollo (I&D) y en actividades innovativas, por parte de empresas que operan en mercados imperfectos. En estos casos, las decisiones de estas firmas afectan a los restantes competidores (y las de estos, a su vez, afectan a las primeras) modificando la estructura global de la producción y el comercio.



En cuanto al beneficio mutuo, esto es, el postulado según el cual todos ganan con el intercambio, también ha sido objeto de fuertes controversias. Por una parte, el propio modelo de H-O desnuda los importantes efectos redistributivos que se derivan del comercio internacional, al interior de los países que lo practican. Se ha argumentado, en este sentido, que las ventajas del comercio para un país en su conjunto son tan importantes que siempre será posible la compensación a los eventuales afectados por parte de los beneficiados, quedando estos, de todas formas, en mejor situación que en autarquía (Krugman, 1994).

Sin embargo, los efectos desiguales del comercio internacional no se presentan solo al interior de los países. En efecto, la tesis según la cual si dos países comercian ambos se benefician ha sido discutida a partir de la comprobación empírica de fenómenos como el deterioro de los términos de intercambio, que afecta a los productores de bienes de menor complejidad y/o diferenciación (*commodities*), y debido al cual los exportadores de productos de mayor contenido tecnológico cuentan con mayores posibilidades relativas de beneficiarse a través del comercio internacional. Hemos analizado, en este sentido (Unidad 1), cómo los países productores de los bienes con mayor elasticidad-ingreso de la demanda obtienen mayores beneficios del comercio, aún dentro de los supuestos ricardianos.

Otro aspecto, destacado principalmente en la literatura sobre desarrollo económico, es el de las eventuales consecuencias negativas del comercio internacional sobre las actividades industriales con posibilidades de generación de efectos externos positivos, es decir, cuando existen diferencias entre los costos privados y los costos públicos. Las importaciones podrían afectar (y, eventualmente, eliminar) la producción doméstica de un bien que ejerce influencias positivas sobre el resto de la industria nacional a causa, por ejemplo, de que favorece la difusión de progreso técnico más allá de las relaciones de mercado. Algunas aproximaciones teóricas sostienen que, en estos casos, una apertura irrestricta al comercio internacional (esto es, que no contemplara estas situaciones particulares), no sería la mejor elección estratégica (Ffrench-Davis, 1990). Sobre estos aspectos nos detendremos más adelante.

2.1.1. Rendimientos crecientes a escala

En los análisis formulados en el marco de las teorías clásica y neoclásica del comercio internacional, el tamaño de las naciones no tiene ninguna incidencia en las corrientes de intercambio entre los países: no ejerce influencia en la existencia misma de comercio, ni tampoco en su estructura, es decir, en las tendencias de especialización de los diferentes países. En efecto, de acuerdo con el enfoque tradicional esas cuestiones están determinadas por las diferencias internacionales en las técnicas de producción (Ricardo) o por las diferencias internacionales en las dotaciones relativas de factores de la producción (Heckscher-Ohlin).

Esto es explicable, ya que ambas teorías presentan modelos que adoptan el supuesto de ausencia de rendimientos crecientes a escala. ¿Qué ocurriría si levantáramos este supuesto y encaráramos el análisis aceptando la posibilidad (bastante frecuente, por cierto) de la existencia de actividades productivas en donde los costos medios (o unitarios) disminuyen a medida que aumenta la cantidad producida? En otras palabras, ¿qué sucedería si existiera la oportunidad de aprovechar *economías de escala*?

En primer lugar, según la naturaleza de las economías de escala, esto es, si se trata de economías de escala internas o externas a la firma, puede verse seriamente afectada la conformación de los mercados y la existencia de competencia en los mismos. En efecto, la presencia de *economías de escala internas* 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. Por su parte, las mayores o menores posibilidades de aprovechamiento de *economías de escala externas* (también llamadas *externalidades*) por parte de las firmas pueden incidir en la aparición de las llamadas *fallas de mercado* que afectan las capacidades del sistema de precios relativos como principal referente en la toma de decisiones de inversión y, consecuentemente, puede provocar diferencias entre los rendimientos (costos) sociales y los privados de los proyectos.

Como vemos, el levantamiento del supuesto de ausencia de rendimientos crecientes a escala (internos y externos) 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.

Alfred Marshall, en 1879, fue el primero en abordar el análisis de los rendimientos crecientes a escala y quien introdujo la distinción entre economías de escala internas y externas a la firma. Ambos conceptos son de gran importancia para la teoría del comercio internacional y conducen a resultados distintos en cada caso por lo que deben ser objeto de tratamiento por separado.

El papel de la diferenciación de productos (véase Unidad 1) en las tendencias de especialización también debe ser objeto de tratamiento específico, por lo que será abordado en otro apartado, pese a que es bastante común que la Nueva Teoría del Comercio Internacional (por ejemplo, Paul Krugman) analice conjuntamente las hipótesis de existencia de economías de escala y de diferenciación de productos.

Las economías de escala internas

Cuando existen rendimientos crecientes a escala, el tamaño de las naciones que se relacionan comercialmente se vuelve una variable importante para explicar la especialización internacional. Supongamos, a manera de ejemplo, que dos naciones producen dos bienes en autarquía (es decir, que solo producen para comercializar en sus respectivos mercados internos). Supongamos también que uno de los bienes se produce en condiciones de rendimientos crecientes a escala. Como comprobaremos seguidamente, *si los dos mercados nacionales no son del mismo tamaño, ese producto será fabricado a menores costos unitarios en el país más grande.*

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:

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

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). Un ejemplo de lo dicho se daría en el caso de que ante incrementos del 10% en la cantidad empleada de los factores de la producción se obtuvieran incrementos mayores al 10% en la cantidad de producto obtenida. Aunque los costos totales aumentarían, la situación descrita implicaría un descenso en los costos medios o unitarios, debido a un aumento en la productividad de los factores, ante incrementos en el empleo de los mismos. La situación descrita es propia de industrias de capital intensivas (o que emplean intensivamente el factor capital).

La fuente de las economías de escala puede ser, por ejemplo, la existencia de importantes costos fijos que son aquellos que, aunque imprescindibles para poner en marcha la actividad productiva, no varían con la cantidad de producto a fabricar, pero pesan sobre los costos medios o unitarios. Consecuentemente, una mayor cantidad de producto obtenida sin incrementar los costos fijos permite que la absorción de estos se divida entre un mayor número de bienes reduciéndose, así, los costos medios.

También podemos analizar la presencia de economías de escala internas como el resultado de la presencia de *indivisibilidades* en la función de producción, lo que ocurre cuando, debido a condicionamientos técnicos, la capacidad productiva instalada solo puede incrementarse a saltos o de forma discontinua. Supongamos, a manera de ejemplo, que en una planta industrial se cuenta con 2 máquinas, cada una de las cuales tiene una capacidad de producción máxima de 1000 unidades de producto diarias. Supongamos también que en relación con esta actividad no existe oferta en el mercado de máquinas de una capacidad menor a la señalada. Si la firma quisiera aumentar su capacidad instalada actual de 2.000 a solo 2.200 unidades diarias (un

incremento del 10%) no podría hacerlo, viéndose forzada a llevar esa capacidad a, por lo menos, 3.000 unidades diarias (un incremento del 50%) mediante la incorporación de una máquina más, aunque esto derive en un importante índice de capacidad ociosa o subutilizada. En este caso, en la medida que la firma logre ir incrementando las ventas como para lograr aumentos en la utilización de la nueva capacidad instalada estará obteniendo economías de escala.

Estas economías de escala son internas a la firma ya que no están relacionadas con factores exógenos a la misma (como podrían ser las características del mercado en que opera la empresa o la disponibilidad de infraestructura) sino que dependen del tamaño de la planta fabril, de la escala en que esta produce, de las técnicas empleadas y de la organización de la producción al interior de la planta.

Lo expuesto merece algunas consideraciones. En primer lugar, existen diferencias importantes entre las distintas actividades en cuanto a la envergadura de los costos fijos involucrados en la producción y también en cuanto a la existencia de indivisibilidades, por lo que la presencia de economías de escala no es pareja a lo largo de la industria. Por el contrario, existen importantes diferencias sectoriales en este aspecto, por lo que hay sectores o actividades productivas más sujetas que otras a la presencia de rendimientos crecientes a escala internos.

A su vez, la presencia de economías de escala no suele ser la misma en distintos niveles de producción de la firma sino que ésta puede encontrar en su desarrollo tres fases de rendimientos de escala internos: crecientes, hasta cierto nivel de producción, constantes más allá de éste y, por último, decrecientes, lo que se refleja en la habitual forma en U que adoptan las curvas de costos descriptas en los análisis microeconómicos. Es frecuente, sin embargo, que a fin de simplificar la exposición, solo se considere el caso extremo en el que los costos medios disminuyen permanentemente a medida que aumenta la escala de producción.

En todo caso, en la medida en que las técnicas de producción y de organización de las firmas determinen la presencia de economías de escala internas, los mercados correspondientes tenderán a alejarse de la competencia perfecta y a cobijar otras formas de competencia como el monopolio (si esas economías de escala son continuas) o el oligopolio (si están circunscriptas a un nivel particular de la producción). Esto se debe a la ventaja competitiva que algunas firmas pueden explotar a partir de su mayor tamaño relativo, lo que incidirá en que las restantes encuentren severas dificultades para mantenerse en competencia. Implica también la aparición de *barreras a la entrada* a partir de la existencia de un tamaño mínimo requerido para desenvolverse con éxito en el mercado.

Al mismo tiempo, aparecen nuevas causas explicativas de la existencia de comercio internacional y de los diferentes patrones de especialización adoptados por las naciones, distintas a las esgrimidas por las teorías tradicionales. En efecto, no solo pueden ser consideradas las características de las naciones y las ventajas comparativas; también la intención de explotar economías de escala puede ser causa de comercio y determinante de las tendencias de especialización.

En particular, resalta como consecuencia de lo expuesto, que las economías emergentes o de menor desarrollo relativo encontrarán dificultades para que, en condiciones de comercio libre, sus empresas puedan desempeñarse

con éxito en mercados correspondientes a actividades fuertemente sujetas a economías de escala, ya que, en términos generales, puede esperarse un menor tamaño relativo de estas firmas en relación con sus pares del mundo desarrollado. En ese caso, las tendencias de especialización de las naciones no estarían siendo determinadas necesariamente por las habilidades o capacidades tecnológicas respectivas; ni tampoco por sus dotaciones de recursos. En cambio, otros aspectos podrían tener importante incidencia, como el tamaño del mercado interno, que puede favorecer la existencia de firmas de mayor envergadura y el aprovechamiento de economías de escala por parte de las mismas, lo que las habilitaría para competir exitosamente en los mercados externos.



Esto es muy importante para nuestro análisis ya que la exportación puede, a su vez, reforzar el proceso al ampliar aún más los mercados a explotar, *con lo que aparece una causa para la existencia de comercio internacional no explorada por el enfoque tradicional.*

No obstante, el tipo de comercio a que daría lugar la intención de aprovechar economías de escala sería, en cierto sentido, de tipo ricardiano. Siempre que los bienes comercializados sean homogéneos, tal como lo suponen las aproximaciones teóricas tradicionales, el patrón de comercio en presencia de economías de escala será interindustrial (o intersectorial), ya que los países se diferenciarían unos de otros adoptando distintas especializaciones. En primer lugar, no tendría sentido que un mismo país exporte e importe bienes exactamente iguales (homogéneos). En segundo lugar, para cada producto fuertemente sujeto a economías de escala, habrá importantes diferencias de costos medios entre los oferentes, de tal modo que el abastecimiento del mercado mundial tenderá a concentrarse en pocas firmas (y naciones).

Como ampliaremos más adelante, no será tan sencillo, en cambio, mantener la hipótesis ricardiana de beneficio mutuo, ya que los rendimientos crecientes consagran diferencias notables en las posibilidades de las distintas economías de acceder al comercio internacional y aprovechar sus oportunidades. También abandonaremos más adelante el supuesto de bienes homogéneos para abordar el caso del aprovechamiento de economías de escala en la producción de bienes diferenciados.

Economías de escala externas

Existe otro tipo de economías de escala que no son internas sino externas a la firma, ya que dependen de la evolución general del sector de actividad en el que la firma opera. Estas economías existen cuando las firmas del sector ven disminuir sus costos de producción a medida que el sector crece, es decir, a medida que aumentan las cantidades producidas por el *conjunto* de las firmas.



No es, en este caso, el tamaño de la planta individual el que determina la caída de los costos medios de producción, sino el tamaño del sector o del mercado en que opera la firma (Ocampo, 1991; Rainelli, 1997).

El ejemplo más recurrido, en este sentido, es el caso de la concentración de firmas dedicadas a la industria microelectrónica en el Silicon Valley (EE.UU.).

Las llamadas *economías de aglomeración* son un buen ejemplo de lo expuesto. Estas se refieren a las ventajas en la provisión de insumos y servicios diversos que obtienen las firmas que se concentran en determinada localización geográfica para desarrollar una misma actividad. Esta circunstancia favorece, indudablemente, el desarrollo de una oferta especializada de insumos, partes, componentes, trabajadores y servicios específicos, todo lo cual puede incidir de manera importante en los costos de producción de las firmas individuales. Asimismo, se facilita el desarrollo de encadenamientos y complementariedades entre los distintos agentes cada uno de los cuales puede beneficiarse del accionar de los demás.

Externalidades

De acuerdo con Stewart y Ghani (1991) podemos distinguir dos tipos de economías externas (también llamadas comúnmente externalidades):

Las economías externas *reales* son aquellas que afectan las funciones de producción de las firmas, tales como las transferencias de tecnología o conocimiento entre firmas. Es el caso de las relaciones que se establecen entre proveedores y usuarios donde cada uno puede nutrirse de conocimientos desarrollados por el otro o de información tecnológica y sobre mercados. Otro ejemplo posible es el brindado por los desplazamientos de mano de obra de unas firmas a otras, que permiten a las últimas beneficiarse del entrenamiento y capacitación proporcionados a los trabajadores por las primeras. La disponibilidad de infraestructura, insumos y mano de obra deben considerarse también dentro de este grupo.

Las economías externas *pecuniarias* aparecen cuando la acción de una firma afecta los *términos de intercambio* de otra y están relacionadas principalmente con las condiciones de precio y calidad a que puede acceder a sus insumos, así como al tamaño y características de los mercados existentes para sus productos.

A diferencia de las economías de escala internas, las economías externas no son incompatibles con la preservación de la competencia en los mercados; esto es, no generan impulsos hacia la conformación de formas monopólicas u oligopólicas de los mercados, ya que no están determinadas por el tamaño de la planta sino por el tamaño del sector o de la economía como un todo.

Aunque con menores repercusiones en cuanto al desarrollo de oferta sectorialmente especializada, pero con incidencia igualmente importante en términos de posibilidades de una más amplia oferta de bienes, servicios, infraestructura y recursos humanos y, por tanto, de la presencia de encadenamientos y complementariedades entre los agentes, debe también tomarse en cuenta el tamaño de la región y, por extensión, del país al que pertenece una firma determinada. Un mayor o menor tamaño relativo implica un mayor o menor número de oferentes de insumos y servicios, lo que seguramente tendrá incidencia en el precio y la calidad de los mismos. En este caso, las economías de escala externas estarían asociadas al crecimiento de la región y/o de la economía en su conjunto.

Como vemos, no solo las propias acciones realizadas por una firma en particular inciden en su desempeño sino que este puede verse afectado también por las acciones llevadas a cabo por otros agentes con diverso grado de vinculación.

Esto lleva a concluir que, en la medida en que las economías externas tengan una incidencia significativa en la producción de un determinado bien, las naciones de mayor tamaño relativo o que producen una cantidad importante

del producto en cuestión, se verán favorecidas o gozarán de una ventaja sobre las demás.



El acceso al mercado internacional para nuevos competidores puede, entonces, resultar imposible: sus costos medios pueden resultar demasiado altos aunque empleen técnicas de producción iguales o mejores a la *best practice* internacional y cuenten con una organización eficiente e incluso con ventajas naturales (dotación de recursos).

Una demostración gráfica de esta proposición puede encontrarse en Krugman y Obstfeld, *op. cit.*, capítulo 6.

En otras palabras, la competitividad de las firmas puede verse afectada por factores exógenos a las mismas, es decir, factores que están fuera de sus posibilidades de acción o de control. Consecuentemente, el tamaño de los sectores en cada nación e, incluso, el tamaño de las economías, puede jugar un importantísimo papel en la determinación de las tendencias de especialización internacional.

De lo expuesto se derivan dos consideraciones principales:



- El tamaño del mercado interno de una nación, en presencia de economías de escala externas, puede ser un factor explicativo del comercio internacional, distinto de los explorados por los enfoques tradicionales;
- Los patrones de especialización internacional resultantes de la incidencia de economías de escala externas tienden a mantenerse estables o son de difícil modificación, aun en el caso de cambios en el cuadro de ventajas comparativas.

Economías de escala dinámicas

Queda aún por analizar otra causa de la eventual presencia de rendimientos crecientes que, en este caso, no están vinculados ni con el tamaño de la planta ni con el tamaño de la economía o del sector en que opera la firma. Se trata de las *economías de escala dinámicas* que son el resultado de los procesos de aprendizaje que acompañan la realización de esfuerzos productivos de cualquier naturaleza. Gracias al proceso de aprendizaje, tanto en las firmas individuales como en la economía en su conjunto, se van acumulando conocimientos, experiencias y saberes que permiten, con el paso del tiempo, lograr sucesivas y sistemáticas mejoras en la productividad.

En este sentido, quienes han comenzado antes a desarrollar una actividad productiva llevan una ventaja apreciable sobre sus eventuales competidores, los que tendrán que procurar achicar la brecha en materia de acumulación de capacidades tecnológicas y organizativas que, en principio, los separa de los primeros.



El proceso de aprendizaje

Empresas y naciones aprenden de diversas maneras a hacer cada vez mejor aquello que hacen:

- Por la corrección y superación permanente de errores y fallas evitando su repetición.
- Por la sucesiva adquisición de nuevos conocimientos, ya sea que estos se desarrollen endógenamente (al interior de la firma) o se adquieran a otros.
- Por la búsqueda y eventual descubrimiento de nuevas soluciones a los problemas productivos y organizativos, búsqueda en la cual la interacción, cooperación y complementación con otros actores (firmas e instituciones públicas o privadas) puede cumplir un papel central.

Las consecuencias analíticas

La consideración de los rendimientos crecientes a escala modifica radicalmente la perspectiva a emplear para el análisis del comercio internacional al destacar el papel decisivo que puede jugar la historia económica, particularmente, la lógica seguida por la localización de las actividades industriales, así como el tamaño relativo de las economías, en los patrones internacionales de especialización.



Para todas las actividades en que existen economías de escala, la fecha de inicio de la producción por parte de las firmas de un país determinado y el tamaño del mismo se convierten en factores esenciales para explicar la especialización internacional: los países más grandes y/o que entraron primero se benefician de una ventaja que no será fácilmente superada por los restantes competidores.

En ese caso, puede existir una fuerte incitación a la intervención de los poderes públicos en favor de determinadas actividades o en apoyo a la producción de determinados bienes.

Adicionalmente, es necesario tener en cuenta que el aprovechamiento de economías de escala internas por parte de uno o más productores puede traducirse en economías externas para el resto de los agentes económicos, reforzándose así los beneficios asociados al tamaño de las economías. El vínculo entre economías de escala internas y externas está dado, básicamente, porque una economía de escala interna que es aprovechada por un productor individual, mejora las condiciones en que se ofrece (precio, principalmente) el producto a los clientes. Por lo tanto, los clientes se verán beneficiados por la acción de otros (economía externa) que, lo que han hecho, es aprovechar economías de escala.

Imaginemos, como ejemplo, que para proveerse de un insumo, parte o componente, un productor “A” puede optar entre comprarle a “B” o a “C” que son proveedores que ofrecen sus bienes al mismo precio y con igual calidad y prestaciones, es decir que al productor “A” le es indiferente comprarle a “B” o a “C”. Ahora supongamos que “B” logra un mejor aprovechamiento de economías de escala al lograr incrementar sus exportaciones penetrando en un nuevo mercado, lo que le permite ampliar su escala de producción. En ese caso, “B” estará en condiciones de traducir la disminución de costos resultante, en una reducción del precio de venta con el propósito de desplazar a “C” del mercado. “A” podrá, entonces, adquirir sus insumos a un menor pre-

cio, beneficiándose de una ventaja desarrollada por “B” (las economías de escala de “B” se traducen en economías externas para “A”).

Esta es la razón por la cual es más ventajoso para todos los productores, en general, operar en entornos más desarrollados o donde los mercados son más amplios y, por ende, los proveedores estarán en mejores condiciones de aprovechar economías de escala internas y lograr así mejoras en la productividad que pueden (deberían) traducirse en menores costos. Desde luego, estas ventajas para el cliente se reducen o desaparecen si el proveedor logra una posición monopólica o fuertemente oligopólica que le permite evitar trasladar las mejoras en productividad a disminuciones en los precios.

Es ineludible asociar lo expuesto a la generalizada utilización de instrumentos de política comercial (subsidios, aranceles, cupos, etc.) para favorecer el desarrollo de actividades industriales por parte de las economías de industrialización tardía. En condiciones de comercio libre de trabas difícilmente se hubiera producido el crecimiento espectacular de la siderurgia japonesa o el de la industria automotriz coreana en la segunda mitad del siglo XX.

En consecuencia, para todas las actividades en que existen economías de escala, la fecha de entrada a la producción de las firmas de un país, así como la envergadura del mismo se vuelven factores esenciales para explicar la especialización internacional: los países de mayor tamaño o que comenzaron primero cuentan con ventajas que pueden ser decisivas frente a los demás competidores.

► TUGORES QUES, J.
(1999) *Economía Internacional. Globalización e Integración Regional*, Mc Graw-Hill, capítulos 2 y 3.

2.2. Las teorías del intercambio desigual

Tal como se ha visto anteriormente, las primeras teorías del comercio internacional intentan demostrar que los países que se relacionan comercialmente se benefician tanto por los menores precios como por la mayor cantidad de productos que podrían obtener a través de la especialización productiva y de la complementación comercial. En todos los casos, se justifican los beneficios del libre comercio internacional considerando a los países fundamentalmente como “consumidores”. A lo largo de la segunda mitad del siglo XX proliferaron una serie de escritos alternativos en los cuales se intentaba demostrar un resultado no tan benéfico para todo el mundo como consecuencia del libre comercio internacional.

Dichos escritos, si bien tienen su origen en distintas tradiciones teóricas (desarrollismo, estructuralismo, marxismo, dependentismo, etc.) comparten una serie de características. Por una parte, enfocan el problema desde el punto de vista de los países no solo como “consumidores”, sino que ponen un mayor énfasis respecto de su situación como “productores”. Desde esa perspectiva, los menores precios no implican ganancias de eficiencia sino una reducción del ingreso nacional. Ello lleva a que, al contrario de lo que sucedía en las teorías clásica y neoclásica, no todos los países van a beneficiarse de manera equitativa con el intercambio, sino que unos obtendrán ganancias mayores que los otros o, en el límite, unos se verán beneficiados y los otros perjudicados. Consecuentemente, el libre comercio no redundará en mayores posibilidades de crecimiento económico para todos los países involucrados, igualdad internacional de ingresos y convergencia en los niveles de desarrollo relativos, sino todo lo contrario: una mala distribución internacional de los ingre-

► Este apartado fue elaborado por Carlos Bianco, docente e investigador de la UNQ y del Centro REDES.

sos, concentración de la riqueza en unos países y pauperización en otros y, por tanto, divergencia en los niveles de desarrollo de las distintas naciones.

Dentro de este marco general de crítica hacia los resultados esperables del libre comercio se presentan, a continuación, las ideas más representativas de dos cuerpos teóricos distintos: en primer lugar, los principales escritos del economista argentino Raúl Prebisch –quizás el más notable representante del estructuralismo cepalino– y los argumentos del alemán Hans Singer –uno de los principales teóricos desarrollistas– respecto del fenómeno de *deterioro secular de los términos de intercambio*; seguidamente, se analizan dos de las principales contribuciones de raíz marxista: una de ellas es el pensamiento del economista griego Arghiri Emmanuel sobre las razones por las cuales existe *intercambio desigual*, de gran impacto entre los autores “dependentistas”; la otra es la obra del economista paquistaní Anwar Shaikh, en la cual se presentan sus conclusiones respecto de la validez de la teoría de las ventajas comparativas y sobre el verdadero impacto de la doctrina del libre comercio.

2.2.1. Las tesis de Prebisch-Singer sobre el deterioro de los términos de intercambio

Actualmente, muchos economistas sostienen que el fenómeno del deterioro de los términos de intercambio es un tema que ha perdido vigencia y que, por tanto, para ser presentado analíticamente, primero debe ser buscado en viejos anaqueles, luego desempolvado y recién entonces estudiado. Ello se debe a que en los últimos años se ha producido una mejora sustantiva de los términos de intercambio en favor de los países emergentes a causa del movimiento conjunto de precios de productos primarios que se ven incrementados –al ritmo de la elevada demanda de materias primas y alimentos por parte de los “gigantes asiáticos”– y de precios de productos manufacturados en descenso –también a causa del proceso de industrialización acelerada en el que se han involucrado estos países.

No obstante, por ahora este movimiento de precios no ha dejado de ser coyuntural y muchos analistas sostienen que, en el mediano plazo, una parte importante de los precios de las *commodities* agrícolas e industriales volverán a los niveles de hace algunos pocos años. Más aún, los estudios que analizan la tendencia de los precios relativos en el largo plazo apoyan esta hipótesis. A ese respecto, un informe del FMI del año 2001 concluye en que los precios de los bienes primarios han venido experimentando en los últimos 140 años una reducción de aproximadamente el 1,3% anual (Cashin y McDermott, 2001).

Por su parte, investigadores de CEPAL demuestran la existencia de un marcado descenso en el largo plazo de los precios de las *commodities*, que a lo largo del siglo XX, tomadas en conjunto, perdieron más del 50% de su valor relativo respecto a las manufacturas (Ocampo y Parra, 2003).

Por lo tanto, volver a discutir el problema del deterioro de los términos de intercambio resulta hoy en día esencial en vistas de la actual coyuntura de precios internacionales que ha desatado un optimismo inusitado en los economistas latinoamericanos sobre el futuro de las economías del continente, como si esta coyuntura no fuese lo que es sino su contrario: un cambio en la estructura. Lo sustantivo, a este respecto, es conocer cuáles son las cau-

sas que llevan a que, más allá de coyunturas particulares, se produzca este fenómeno de manera secular, es decir, a lo largo de los años como tendencia que se deriva del análisis de los fenómenos económicos en su mayor grado de pureza y abstracción. A este respecto, en el presente apartado se exponen, de manera estilizada, las causas por las cuales se produce el fenómeno de deterioro secular de los términos de intercambio a partir de las que se han dado en llamar las “Tesis de Prebisch-Singer”.

El Prebisch “original”: diferentes poderes relativos de los sindicatos


El contexto en el que Raúl Prebisch realiza su primer escrito analizando el tema de la caída de los precios relativos internacionales de los productos primarios *vis-à-vis* los manufacturados corresponde a un período en donde el grueso de los países de América Latina se encontraba transitando la “etapa fácil” del proceso de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI).


Efectivamente, hacía ya unos años se había dejado de lado el anterior esquema de especialización productiva basado en la división internacional del trabajo a partir del aprovechamiento de sus ventajas comparativas (estáticas), exportando fundamentalmente materias primas y alimentos hacia la metrópolis e importando desde allí todo lo que se necesitase para facilitar este esquema: manufacturas de todo tipo, capitales e, inclusive, fuerza de trabajo.

El abandono de dicho esquema de especialización respondía directamente al cambio que se había producido desde finales de la Primera Guerra Mundial en las formas en que se desarrollaban las relaciones económicas a escala internacional. En este sentido, durante el período de entreguerras, Estados Unidos se consolidó como potencia hegemónica, al pulso de la consolidación de su proceso de industrialización y de la paulatina erosión de la importancia económica, política, militar y cultural del anterior *hegemón*, el Reino Unido. El problema con los Estados Unidos consistía en que poseía un bajo coeficiente de importaciones y, por ende, no trasladaba al resto del mundo las divisas necesarias para que este realice las compras externas esenciales para su crecimiento.

En el marco de este nuevo orden mundial, las conclusiones de las teorías clásica y neoclásica no tenían correlato alguno sobre la realidad económica internacional, particularmente aquellas que pregonaban el beneficio mutuo entre los países a partir de su especialización productiva y comercial en aquellas actividades en que poseían ventajas comparativas. Por el contrario, tal como lo demostró un conocido informe de época de las Naciones Unidas, se verificaba un deterioro de los términos de intercambio en el período de posguerra, a pesar del mayor aumento de productividad en la industria (Centro) que en la agricultura (*Periferia*).

En principio, ello generaba ciertos problemas teóricos y prácticos (políticos). En términos teóricos, el fenómeno parecía dejar sin validez tanto a la ya casi desahuciada Ley del Valor Trabajo (LVT) como forma de explicación de los precios relativos de los productos, como a las teorías clásica y neoclásica que pregonaban la igualación de los precios e ingresos relativos alrededor del mundo, en tanto las diferencias de ingresos entre el Centro y la Periferia, lejos de converger, divergían rápidamente. En términos prácticos, dicha variación de los precios relativos dificultaba –y mucho– el proceso de desarrollo en los países de la Periferia, en tanto profundizaba sus problemas

 PREBISCH, R. “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, *Desarrollo Económico*, vol. 26, N° 103, octubre-diciembre de 1986 [1ª edición de 1950].

 United Nations, “Post-War Price Relations in Trade between Under-Developed and Industrialized Countries”, Economic and Social Council, E/CN.1/Sub-3/W.5, febrero de 1949.

de restricción externa al desviar el escaso ahorro interno generado desde el financiamiento del proceso de acumulación de capital hacia el pago de los crecientes montos por importaciones.

La primera explicación que encontró Prebisch al problema del deterioro de los términos de intercambio –y el consiguiente distanciamiento de ingresos– se basó en el mayor poder de negociación de los trabajadores de los países del Centro en relación con los de la Periferia. Ello conducía a que los primeros se apropiaran de los frutos del progreso técnico a través del traspaso de la mayor productividad a mayores salarios, lo que llevaba, a su vez, a un aumento equivalente de los costos de producción y, por consiguiente, de los precios de los productos. Por el contrario, los segundos sufrían de una “debilidad congénita” para retener parte o todo el fruto de su progreso técnico, en tanto el aumento de la productividad en los sectores primarios se trasladaba a menores precios de venta de sus productos.

Estos asimétricos mecanismos de transmisión de la productividad en uno y otro escenario, a su vez, actuaban de manera distinta a lo largo de las fases del ciclo económico. En la fase creciente del ciclo, en el Centro, la demanda de manufacturas era mayor a la oferta, por lo que aumentaban sus precios y, por ende, también sus ingresos; pero, al mismo tiempo, aumenta más que proporcionalmente la demanda de productos primarios necesarios para llevar a cabo la producción manufacturera. Por consiguiente, se produce un aumento relativo de los precios de los productos primarios *vis-à-vis* los industriales, con lo que tiene lugar un traslado de los beneficios desde el Centro hacia la Periferia. Asimismo, los crecientes ingresos en el Centro se trasladan a salarios en una proporción mayor a lo que sucede en la Periferia por dos razones: i) la mayor competencia existente entre capitalistas para contratar una mayor cantidad de fuerza de trabajo y ii) la mayor presión que ejercen los obreros para participar de manera creciente del producto incrementado.

En la fase menguante, por el contrario, la oferta de manufacturas en el Centro es mayor a su demanda, por lo que caen los precios y, junto con ellos, los ingresos. Esta situación conduce a una disminución de la demanda de productos primarios –utilizados como insumos productivos en la industria manufacturera o como sustento para los trabajadores– y, por consiguiente, también de sus precios, pero más que proporcionalmente a la caída de los precios de los productos industriales. De esta forma, la compresión de los ingresos en la fase menguante es mayor en la Periferia que en el Centro; lo mismo sucede con los salarios, ya que en el Centro la parte de los ingresos que se destinó durante la fase creciente del ciclo a mayores salarios no se comprime debido a que, en términos keynesianos, los salarios son *sticky* o inflexibles a la baja. Por el contrario, en la Periferia, en donde la organización de la clase obrera es más débil y, por consiguiente, la fuerza de los sindicatos es relativamente menor –sobre todo en los sectores rurales–, los ingresos –y los salarios– se reducen mucho más de lo que deberían hacerlo bajo condiciones “normales” debido a la presión que se ejerce desde los Centros.

De esta forma, a lo largo de los ciclos, los ingresos crecían más en el Centro que en la Periferia debido a que era mayor la caída de los precios de los productos primarios respecto de los manufacturados en la fase menguante que su aumento relativo durante la fase creciente.

En síntesis, yace aquí la argumentación completa del Prebisch de comienzos de la década del cincuenta sobre el deterioro secular de los términos de intercambio para los países de la Periferia: la mayor capacidad de las orga-

nizaciones obreras en el Centro para conseguir aumentos de salarios en la fase creciente del ciclo e impedir su baja durante la fase menguante es la responsable de la caída relativa de los precios de los productos primarios y de la expansión de la brecha de ingresos entre Centro y Periferia. De esta forma, los países del Centro no solo se apropian íntegramente de los frutos del cambio técnico sino que también toman parte de los resultados del progreso técnico en la Periferia.



Al fin y al cabo, la disparidad de ingresos entre el Centro y la Periferia es consecuencia de las diferencias existentes en las formas de distribuir el progreso técnico en los distintos sectores: a través de mayores ingresos nominales o a través de reducción de los precios.

Singer: diferentes elasticidades-ingreso de la demanda

La explicación de Prebisch es, en parte, tomada un año después por Singer (1950).

Para este autor, la especialización de los países subdesarrollados (PSD) en la exportación de alimentos y materias primas hacia los países desarrollados (PD), favorecida por flujos de inversión extranjera directa (IED) provenientes de estos últimos, perjudicaba a los primeros por tres razones distintas: i) trasladaba la mayoría de los efectos benéficos y acumulativos de la inversión hacia su país de origen; ii) sesgaba a los PSD hacia actividades que ofrecían menos oportunidades para el progreso técnico; y iii) afectaba los ingresos por exportación debido al deterioro de los términos de intercambio. Es la última razón la que importa en este análisis.

Para Singer, al igual que para Prebisch, el fenómeno de deterioro de los términos de intercambio tenía que ver directamente con las formas de “reparto” de la productividad. En el mismo sentido en que se presentó anteriormente, el causante del fenómeno era el aumento de los ingresos de los productores en los PD en mayor medida que la productividad de sus industrias. De esta forma, la población de los países industrializados concentraba los beneficios tanto del productor (mayores ingresos) como del consumidor (menores precios); justamente lo contrario ocurría en los PSD: se perjudicaban por esa doble vía.

No obstante, Singer no se contenta con la explicación de Prebisch, sino que presenta algunos argumentos adicionales que, a la postre, serán tomados por el economista argentino al revisar sus ideas. En efecto, además de las ya presentadas consideraciones sobre las distintas formas de reparto de los beneficios del cambio técnico, Singer sostiene que el fenómeno del deterioro de los términos de intercambio en los PSD tiene que ver también con: i) la baja elasticidad-ingreso de la demanda en el caso de la producción de alimentos, cuya función de demanda está determinada por la famosa “Ley de Engel” –según la cual el porcentaje del ingreso del consumidor gastado en alimentos es una función decreciente del ingreso–; y ii) la también baja elasticidad-ingreso de la demanda para la producción de materias primas, las cuales son crecientemente substituidas por materiales sintéticos o mejor aprovechadas en virtud de las transformaciones técnicas en la producción.

Estas causas operarían de manera conjunta llevando a una caída estruc-

tural (absoluta y relativa) de los precios de las materias primas y los alimentos (Engel, 1883).

El Prebisch “revisado”: diferente dinamismo de las demandas e insuficiencia dinámica de la industria

Véanse, por ejemplo, Kindleberger, C., “The Terms of Trade. A European Case Study”, en *Economic Journal*, Vol. 67, N° 267, septiembre de 1957; Ellsworth, P., “The Terms of Trade between Primary Producing and Industrial Countries”, en *Inter-American Affaire*, verano de 1956; Morgan, T., “The Long Run Terms of Trade between Agriculture and Manufacturing”, en *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 8, N°1, octubre de 1959; Haberler, G., “Terms of Trade and Economic Development”, en Ellis H. y Wallis H. (eds.), *Economic Development for Latin America*, London, International Economic Association, 1961; Lipsey, R., “Price and Quantity Trends in the Foreign Trade of the U.S.”, NBER, Nueva York, Princeton University Press, 1963.


Una vez terminada la “etapa fácil” de la ISI en la gran mayoría de los países de América Latina, hacia comienzos de los años sesenta –y luego de que varios estudios de carácter empírico sostuviesen lo contrario– Prebisch sigue adelante con su tesis sobre el deterioro secular de los términos de intercambio.

En este nuevo contexto, los problemas que sufrían los países de América Latina seguían siendo similares, sobre todo en lo que respecta a la restricción externa. Peor aún, era en los países de mayor éxito industrializador en donde estos problemas se habían acentuado, debido a la creciente necesidad de importar determinados insumos difundidos y bienes de capital necesarios para sostener el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones. Al igual que en su informe de 1950, Prebisch sostiene que una de las causas de la restricción externa al crecimiento era la estructura del intercambio que permanecía vigente desde los tiempos del modelo de desarrollo hacia fuera (Prebisch, 1963).

Sin embargo, Prebisch recoge aquí parte de los argumentos de Singer para explicar el fenómeno, otorgándoles inclusive mayor jerarquía que a sus tesis originales. En tal sentido, el problema residía ahora en la evolución distinta de la demanda internacional entre los productos primarios y las manufacturas. Esta evolución diferenciada de las demandas respondía, a su vez, a tres factores distintos. En primer lugar, al menor ritmo de crecimiento de la población del Centro, que llevaba a que la demanda de productos elaborados en la Periferia crezca de manera demasiado lenta. En segundo lugar, a la diferencia en las elasticidades-ingreso de la demanda entre los productos importados y exportados por los países de la Periferia. En tercer lugar, ambas causas se veían profundizadas gracias al creciente proteccionismo en el Centro, coadyuvando aún más al lento crecimiento de la demanda de productos primarios y a la caída relativa de sus precios debido a la necesidad de los países periféricos de liquidar sus excedentes de producción a bajos precios.

No obstante, sigue Prebisch, el menor crecimiento relativo de la demanda de productos primarios no debería traer *per se* una caída en sus precios relativos si la oferta se ajustase a la demanda. Esto tampoco sucedía debido a que el sobrante de población en las actividades primarias no se desplazaba hacia otras actividades absorbentes de mano de obra, ya que en la Periferia no existía demanda para esa mano de obra en nuevas industrias a causa de su escaso dinamismo y, debido a ello, el excedente de trabajadores en el sector primario no permitía que el aumento de productividad se traslade a salarios. Estos salarios que se mantenían deprimidos implicaban, a su vez, altas ganancias en el sector primario que estimulaban el crecimiento de la producción, generaban exceso de oferta y, por último, llevaban al descenso relativo de los precios de los productos primarios.

El Prebisch “sintético”: dinámicas diferenciadas de cambio técnico, insuficiencia dinámica y capitalismo imitativo

◀  PREBISCH, R. (1981), *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*, FCE, Primera Reimpresión, México.

En el último de los textos de Prebisch revisados aparecen viejos y nuevos argumentos respecto del fenómeno aquí analizado.

Pero, a diferencia de lo que sucedía en los anteriores, la explicación de cómo operan es mucho más sistemática. Esta situación responde a que, en su libro del año 1981, Prebisch pretende realizar una síntesis de sus trabajos en un doble sentido: por un lado, una síntesis del pensamiento teórico desarrollado a lo largo de su vida; por el otro, la pretensión de sintetizar las nociones de socialismo y liberalismo económico a través de una transformación de los países de América Latina basada en el uso social del excedente.

El contexto en que escribe este último Prebisch es uno en donde una porción importante de los países de América Latina han desarticulado o comenzado a desarticular gran parte de las instituciones e instrumentos de política propios de la ISI, dando impulso a las exportaciones de manufacturas sencillas. Sin embargo, por tratarse de un capitalismo de tipo “imitativo”, el capitalismo latinoamericano carece de la posibilidad de los Centros de lograr cierto bienestar colectivo, caracterizándose por una distribución demasiado inequitativa de los frutos del desarrollo, como consecuencia de la apropiación por parte de una minoría de la población, nacional o extranjera, de los beneficios del progreso técnico bajo la forma de excedente económico, entendido como la parte del aumento de la productividad que no se traslada a salarios.

Según Prebisch, el excedente en la Periferia, principal fuente de acumulación de capital reproductivo, posee una característica particular: a medida que aumenta la productividad, tiende a aumentar a una tasa relativamente mayor, ya que los ingresos de la fuerza de trabajo lo hacen a una tasa relativamente menor. Como este cada vez mayor excedente no se dedica a incrementar el ritmo de acumulación de capital reproductivo –sino a i) el consumo imitativo propio de los Centros por parte de las clases acomodadas, ii) a la acumulación de capital no reproductivo ligada a este tipo de consumo, o iii) a su remisión hacia los Centros bajo la forma de renta de la inversión por parte de empresas transnacionales–, la absorción de fuerza de trabajo de las capas inferiores de productividad es insuficiente. Esto lleva al reparto desigual de los frutos del progreso técnico, reparto en el cual una gran parte de la fuerza de trabajo queda excluida.

En la explicación sobre el deterioro de los términos de intercambio ofrecida aquí por Prebisch, la causante primera del fenómeno es la dicotomía existente en la técnica: unas técnicas aumentan la productividad (innovaciones de proceso); otras diversifican bienes y servicios (innovaciones de producto). En la producción de alimentos y materias primas predominan las primeras; en la producción de bienes industriales predominan las segundas. El hecho de que los países de la Periferia se especialicen relativamente en la producción de productos primarios lleva a que ese predominio de las innovaciones de proceso que mejoran la productividad implique un acelerado desplazamiento de fuerza de trabajo desde la producción primaria (actividad expelente de fuerza de trabajo) hacia la industria (actividad absorbente de fuerza de trabajo).

Sin embargo, el desarrollo insuficiente de las actividades absorbentes de fuerza de trabajo en la Periferia –como consecuencia de la mencionada escasez de capital reproductivo– lleva al deterioro relativo de la relación de ingresos de los estratos inferiores de la sociedad respecto de los estratos supe-

riores a causa de un exceso de fuerza de trabajo en las actividades primarias. Este exceso, por su parte, genera dos efectos que influyen en favor del deterioro de los términos de intercambio: por un lado, se incrementa la oferta disponible de productos primarios por encima de su demanda, lo que redundará en una caída relativa de los precios de los productos primarios; por el otro, los menores salarios de la fuerza de trabajo en los sectores primarios reducen los costos de producción y, con ellos, los precios. Pero hay más: permanece vigente el argumento de la menor elasticidad-ingreso de la demanda de los productos primarios en relación con los industriales, lo que refuerza la tendencia hacia el deterioro de los términos de intercambio.

2.2.2. Las teorías marxistas del intercambio desigual

Más allá de los argumentos presentados por los autores estructuralistas y desarrollistas, durante finales de los años sesenta y principios de los setenta se produjo una nueva serie de escritos críticos del libre comercio y del supuesto beneficio mutuo que se derivaba de este, pero esta vez de origen marxista. Todos ellos tenían una serie de rasgos en común. En primer lugar, atacan algunos de los supuestos subyacentes al análisis del comercio exterior tomados por los autores de las escuelas clásica y neoclásica (competencia perfecta, inmovilidad internacional del capital, teoría cuantitativa del dinero, etc.). En segundo lugar, se basan en teorías objetivas del valor y los precios. Por último, no necesitan de la existencia de determinado patrón de especialización productiva y comercial para explicar la desigualdad del intercambio internacional.

Dicha literatura alcanza su máximo grado de expresión en los trabajos publicados en el libro *Imperialismo y comercio internacional: el intercambio desigual*, firmado por varios autores relacionados con el medio intelectual marxista francés de la época.

Actualmente, si bien con menor influencia en las discusiones de política económica, dicha tradición es continuada por autores tales como Amin, Carchedi y Shaikh. Para el presente apartado, tal como se ha anunciado, se han elegido dos autores bien representativos de este movimiento: uno más “clásico” (Arghiri Emmanuel) y el otro más “moderno” (Anwar Shaikh).

Emmanuel: diferentes cuotas de plusvalía y expoliación imperialista

El objetivo de Emmanuel es analizar el flujo de riquezas que se produce entre países capitalistas desarrollados (PCD) y subdesarrollados (PSD), que tiene como destino a los primeros y como origen a los segundos. En su desarrollo teórico, dicho flujo de riquezas, resultado del intercambio desigual, tendrá como forma de expresión inmediata el deterioro de los términos de intercambio, a la vez que surgirá del juego mismo de las leyes puras de la economía. Es decir, la obtención de este superbeneficio por parte de los PCD ocurrirá más allá de toda dominación económica o colonial y del patrón de especialización comercial de unos y otros países; por el contrario, dependerá exclusivamente de su carácter de países avanzados o atrasados.

Emmanuel justifica que el intercambio desigual no depende de las posesiones coloniales ni de la dominación económica de terceros países a través

de dos observaciones históricas: i) es en su época en donde se produce el grueso del proceso de “descolonización” en el África; sin embargo, la independencia política de estos países no llevó al empobrecimiento de sus antiguas metrópolis; ii) países con gran cantidad de colonias –como Holanda y Bélgica– y países sin colonias –como Suecia, Noruega, Austria o los Estados Unidos de América– gozaban, en términos aproximados, de similares estándares de vida. Esta evidencia nos estaría diciendo que las ganancias del intercambio no dependen de la dominación política o económica de terceras naciones.


El camino teórico emprendido por Emmanuel arranca con la LVT como teoría que explica el nivel y las fluctuaciones de los precios de las mercancías. De manera simplificada, la LVT sostiene que los precios de las mercancías son la expresión dineraria de su valor que, a su vez, se encuentra determinado por la cantidad de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción ejercido por hombres libres, autónomos y recíprocamente independientes.

Dicho comienzo llevará a este autor a tener que resolver la supuesta contradicción existente entre una teoría que sostiene que los intercambios se hacen, de manera generalizada, entre equivalentes, y la presencia de intercambio desigual –es decir, entre no equivalentes– a nivel internacional.

Para ello, Emmanuel propone un modelo en el que existen dos ramas de producción (A y B), localizadas cada una de ellas en un país determinado. La rama A presenta una alta composición orgánica del capital (relación capital/trabajo) y su producción se lleva a cabo exclusivamente en un PCD. La rama B, por su parte, posee una baja composición orgánica del capital, al tiempo que se lleva a cabo, de manera exclusiva, en un PSD. El producto de ambas ramas se intercambia a una determinada proporción sin que exista intercambio desigual –es decir, se realiza un intercambio entre equivalentes–. No obstante, ello solo es posible si se cumplen dos condiciones: i) que se igualen las tasas de ganancia entre ambas ramas, hecho que presupone la libre movilidad del capital de una rama a la otra; y ii) que se igualen los salarios (en rigor, las tasas de plusvalía, definidas como la parte del valor total del producto apropiada por el capitalista en relación con lo retribuido al trabajador), lo que en este caso presupone una movilidad perfecta de la mano de obra.

Según Emmanuel, ambas condiciones se cumplen concomitantemente en el marco nacional. Por tanto, en el mercado doméstico el intercambio se realiza entre equivalentes –no existe intercambio desigual–. No obstante, al pasar al plano del intercambio internacional, si bien el autor sostiene que a la larga también se igualan las tasas de ganancia entre distintas ramas (países), lo que nunca sucede es la igualación de los salarios o, lo mismo, de las cuotas de plusvalía. Por lo tanto, al suponer distintas cuotas de plusvalía en el escenario internacional, el intercambio es desigual. En tal sentido, es la existencia de salarios relativamente menores en los PSD, a causa de las diferencias entre los valores de la fuerza de trabajo en uno y otro ámbito, lo que lleva al deterioro relativo de los precios de sus productos de exportación. Esa diferencia se corresponde con las distintas necesidades que los trabajadores requieren para la reproducción de su fuerza de trabajo: muy bajas en los PSD, basadas fundamentalmente en las “necesidades del estómago” (alimento, abrigo y vivienda); muy altas en los PCD, determinadas fuertemente por las “necesidades de la fantasía” (esparcimiento, consumo de productos diferenciados y sofisticados, etcétera).

No obstante, la forma en que Emmanuel demuestra la existencia de deterioro de los términos de intercambio para los PSD es algo “tramposa”.

 MARX, K. (2004), *El capital*, Tomo I, vol. 1, Libro primero: el proceso de producción de capital, Siglo XXI Editores [1ª edición de 1867].

Comienza mostrando que en el ámbito doméstico, en donde se igualan los salarios y las cuotas de plusvalía, el intercambio no es desigual sino entre equivalentes. Inmediatamente, al pasar al ámbito internacional, supone diferencias entre los salarios y las cuotas de plusvalía, que son en última instancia lo que hacen diferir los precios de las mercancías que producen y exportan los PCD y los PSD. Hasta aquí no hay deterioro de los términos de intercambios, sino solo una diferencia en los precios de venta de unos y otros productos. No podría ser de otra forma, en tanto se trata de un análisis absolutamente estático. Sin embargo, la dinámica del análisis, para Emmanuel, está en el paso del ámbito nacional al internacional y, con eso, en principio, justamente justifica dicho deterioro.

El deterioro solo continuará si los salarios siguen aumentando en los PCD respecto de los PSD, pero Emmanuel no muestra explícitamente por qué razón se produciría un aumento relativo de los salarios en aquellos respecto de estos. Sin embargo, de ciertos pasajes de su obra se podría inferir lo siguiente: si los salarios aumentan en los PCD y se quedan estancados en los PSD, eso implica una mejora de los términos de intercambio a favor de los segundos.

Ahora bien, ¿por qué aumentan los salarios en los PCD? En principio, porque aumentan las necesidades del “hombre desarrollado”. ¿Por qué no aumentan los salarios en los PSD? Porque no aumentan las necesidades del “hombre subdesarrollado”. ¿Cómo es esto último posible? Ello solo se produciría en el caso de que el ejército industrial de reserva en los PSD sea tan amplio que mantuviese el salario cerca del nivel de subsistencia; es decir, un salario que solo alcance como para satisfacer las “necesidades del estómago”. Solo desde este punto de vista sería posible que los términos de intercambio se continúen deteriorando para los PSD a lo largo del tiempo.

En resumen, el desarrollo realizado por Emmanuel nos lleva a concluir que la fuente de las ganancias extraordinarias obtenidas por los PCD en el marco de un intercambio desigual a nivel internacional es la diferencia existente entre la capacidad de los trabajadores de los PSD para participar del proceso productivo –supuestamente idéntica a aquella de los trabajadores de los PCD– y sus necesidades para la reproducción de la fuerza de trabajo –mucho menores a las de los trabajadores de los PCD–. La recomendación de Emmanuel para morigerar el intercambio desigual –que, como vimos, se expresa bajo la forma de términos de intercambios deteriorados– sería una industrialización acelerada que permita la reducción de la cuota de plusvalía (vía incremento de los salarios), acercándola a aquella de los PCD y, por ende, disminuyendo la desigualdad de los intercambios (Emmanuel, 1972).

Algo más adelante, Emmanuel intentará derribar la doctrina del libre comercio levantando uno de los supuestos que permitían a Ricardo demostrar que la especialización productiva y comercial basada en las ventajas comparativas redundaba en beneficio mutuo para aquellos países que se involucraban comercialmente: la inmovilidad internacional del capital. En efecto, si bien acepta la Ley de los Costos Comparativos (LCC) de Ricardo sobre sus propios fundamentos, Emmanuel reniega de dicho supuesto. A ese respecto, el autor sostiene que en el mundo “moderno” no solo tiene lugar un flujo de mercancías sino también un cuantioso ir y venir de capitales a nivel internacional. Lo que se propone hacer, pues, no es abandonar la LCC sino integrarla con el movimiento internacional del capital. Los argumentos de Emmanuel podrían expresarse de la siguiente manera.



En un mundo sin barreras a su exportación, los capitales fluyen entre países a causa de la existencia de diferenciales en sus respectivas tasas de ganancia, que a su vez responden a los distintos salarios existentes en ellos. Por lo tanto, en un mundo en donde se supone que i) rige la ley del precio único y ii) la tecnología –al igual que el resto de las mercancías– es totalmente móvil, los capitales se mueven desde los PCD hacia los PSD de modo de aprovechar la baratura relativa de la fuerza de trabajo y, por ende, las mayores tasas de ganancia.

El problema principal para Emmanuel tiene que ver con el origen de los capitales que operan en los PSD y explotan a la fuerza de trabajo local. Si fuesen capitales locales, las ganancias hipertróficas que conseguirían se podrían reinvertir y dar lugar a un rápido proceso de desarrollo y convergencia con los PCD. Sin embargo, como los capitales que obtienen esas ganancias desmedidas son foráneos, no solo no tiene lugar dicho proceso sino su contrario: estancamiento del proceso de desarrollo económico y mayor divergencia con los PCD. De esa forma, son las empresas transnacionales quienes se apropian del excedente económico y lo reenvían bajo la forma de utilidades y dividendos hacia sus países de origen. La consecuencia final de todo esto es que en los PSD se reducen los precios promedio (por distanciamiento de los salarios respecto de los PCD), las ganancias promedio (porque las empresas transnacionales aceptan operar con menores tasas de ganancia que los capitales locales dentro de los PSD, aunque mayores a las vigentes en sus países de origen) y el ritmo de crecimiento (por menor acumulación de capitales); en tanto, en los PCD sucede justamente lo contrario.

Shaikh: crítica a la ley de los costos comparativos a partir de la teoría marxista del dinero

La tarea que emprende Shaikh es la de explicar los fenómenos del desarrollo heterogéneo de las naciones como consecuencia directa del libre comercio de mercancías, sin necesidad de involucrar la exportación de capitales de modo de comprobar la existencia de intercambio desigual, tal como vimos en Emmanuel. Para ello, comenzará realizando una fuerte crítica a la LCC de Ricardo.

¿Qué nos dice esa Ley? Que si existen dos países, ambos productores de dos mercancías distintas, y que si en el mercado interno de cada uno de ellos los precios relativos de los productos son diferentes, a cada uno de los países le convendrá especializarse en la producción de aquel producto en que es relativamente más eficiente, utilizar parte de la producción para el consumo propio y exportar el excedente a cambio del producto sobrante de lo producido por el otro país. De esta forma, ambos países se estarían beneficiando del libre comercio bajo la forma de una mayor cantidad material de riqueza obtenida a menores precios que en autarquía; asimismo, los precios relativos de los productos luego del libre comercio se ubicarían en algún punto medio entre ellos antes del comercio. Por lo tanto, lo que determina las corrientes de comercio internacional es el Principio de la Ventaja Comparativa (PVC).

Ahora bien, ¿de qué forma práctica se produce el fenómeno de la especialización, complementación y determinación de un precio relativo único internacional que permite beneficios a ambos países, a pesar de que uno sea

absolutamente más eficiente y el otro, por ende, absolutamente menos eficiente? En la forma original presentada por Ricardo, el mecanismo que conduce a la existencia de beneficio mutuo es la relación entre cantidad de dinero y nivel de precios, explicada a través de la Teoría Cuantitativa del Dinero (TCD) “clásica”, según la cual un aumento en la cantidad de oro disponible en una economía produce un incremento en el precio de las demás mercancías (y viceversa).

En el ejemplo de Ricardo, en donde Portugal era el productor absolutamente más eficiente de tela y vino en relación con Inglaterra, la situación inicial era de producción y exportación de ambas mercancías desde el primer país hacia el segundo. A medida que Inglaterra importaba mercancías se producía una exportación de oro hacia Portugal que, obviamente, aumentaba la cantidad de oro en Portugal y la disminuía en Inglaterra. De esta forma, como respuesta a las variaciones en la cantidad de dinero (oro), los precios de ambas mercancías comenzaban a aumentar en Portugal y a caer en Inglaterra, hasta el momento en que el producto en cuya producción era relativamente más eficiente Inglaterra podía comenzar a ser exportado hacia Portugal. De esta forma, ambos países se especializaban en la producción y comercio de aquellos productos en que, internamente, eran relativamente más eficientes.

Las conclusiones de la LCC, que se sostienen en el funcionamiento concomitante del PVC y la TCD, tienen además, una implicancia teórica adicional: la LVT funciona como forma de determinación de los precios relativos en el mercado interno, pero no en el intercambio internacional; esto es la consecuencia directa de uno de los supuestos que incluye Ricardo en su modelo: la inmovilidad internacional del capital. En efecto, si el capital fuese internacionalmente móvil, se dirigiría a producir las mercancías en aquellos países absolutamente más eficientes, llevando al paro la producción en los países menos eficientes.

Shaikh emprende el camino hacia una crítica marxista de la LCC basada en dos desarrollos teóricos claves presentes en *El Capital*: i) la LVT y ii) la Teoría Marxista del Dinero (TMD). Respecto de la primera, Shaikh asume que los precios de las mercancías son los “precios directos”; es decir, que los precios son la expresión dineraria del valor. De acuerdo con la TMD, por su parte, el aumento en la cantidad de oro en un país no conduce a un aumento de sus precios internos sino de su nivel de producción, dada una determinada velocidad de circulación del dinero. Esto es así ya que el oro, al ser el equivalente general en el cual todas las mercancías quieren convertirse, puede ser atesorado; no así el resto de las mercancías.

El mecanismo por el cual el aumento de dinero en una nación no es neutral en Marx y, por tanto, en Shaikh, es el siguiente: ante un excedente de oro de acuerdo con las necesidades de circulación de una determinada economía –producido, por ejemplo, por superávit comercial–, esa cantidad excesiva se tornará superflua. Ese dinero excedente será retirado de la circulación y se transformará, pues, en atesoramiento o será utilizado para la fabricación de artículos de lujo. A su vez, el atesoramiento, en el capitalismo moderno, no será de tipo individual (“oro debajo del colchón”) sino social, bajo la forma de incremento de las reservas bancarias que, al multiplicarse, redundarán en una baja de la tasa de interés. Esa menor tasa de interés conducirá a una mayor demanda solvente (efectiva) –vía incremento del consumo a crédito o a través de mayores inversiones–, lo que en última instancia resultará en un mayor nivel de producción de mercancías que se ajusta a la demanda incrementada.

En síntesis, el aumento de la cantidad de oro generado por un exceso de exportaciones se resolverá en las siguientes partes: i) mayor cantidad de artículos de lujo confeccionados en oro; ii) atesoramiento bajo la forma de mayores reservas bancarias; iii) mayor cantidad de monedas de oro necesarias para las necesidades de circulación de una masa incrementada de mercancías. Pero también cabe una cuarta posibilidad en caso de que sigan existiendo excedentes de dinero en la economía: la reexportación de oro bajo la forma de inversiones hacia el extranjero.

Volviendo al clásico ejemplo ricardiano, bajo estas condiciones no se produciría ni especialización productiva, ni complementación comercial, ni beneficio mutuo. Todo lo contrario; serían las ventajas absolutas –y no las comparativas– las que determinarían las corrientes de comercio, llevando a los países a un escenario en donde Portugal produce tela y vino para su consumo propio y para el abastecimiento de Inglaterra quien, a cambio, debe exportar sus reservas de oro hacia el país lusitano. De esta forma, se incrementan tanto la producción como las reservas monetarias en Portugal, mientras que sucede justamente lo contrario en Inglaterra.

¿Cómo se reproduce el sistema en términos dinámicos? Una vez que se agotan las reservas de oro en Inglaterra, el flujo importador –y, por ende, la satisfacción de las necesidades de la población en un país que no produce nada– solo se puede sostener mediante endeudamiento externo, obviamente, proveniente desde Portugal. De esta forma, el excedente de oro monetario que recibe Portugal es recirculado para financiar el consumo de Inglaterra, reproduciéndose así, sin conmoción alguna, este particular sistema económico. Bajo este esquema no solo Portugal (Inglaterra) se beneficiaría (perjudicaría) en términos comerciales a causa de su exceso de exportaciones (importaciones), sino también financieramente, convirtiéndose en acreedor (deudor) del mundo. De esta particular forma, con un argumento que se sostiene en la validez tanto de la LVT como de la TMD, Shaikh es capaz de extender la ley marxista del valor al intercambio internacional y demostrar que la LCC en la que Ricardo basaba sus conclusiones resulta falsa sobre sus propios fundamentos.

2.2.3. A modo de conclusión

Como complemento de las teorías del comercio ortodoxas de origen clásico y neoclásico, en el presente apartado fueron analizadas una serie de teorías heterodoxas cuyas conclusiones contrastan fuertemente con las de aquellas, sobre todo en lo que respecta a los resultados del libre comercio. Si para las primeras el comercio internacional libre de trabas permitía que todos los países involucrados en él se beneficiaran, en las segundas se demuestra que las consecuencias del libre comercio no tienen que ver con la obtención de una ganancia para todos sino con la concentración de los beneficios en unos países (los desarrollados o del Centro) y de los perjuicios en otros países distintos (los subdesarrollados o de la Periferia).

Si para las primeras el libre comercio ayudaba a la igualación internacional de los niveles de ingresos y, por ende, marcaba un sendero hacia la convergencia de los grados de desarrollo de los países, las segundas eran capaces de demostrar en términos teóricos que más que igualación se producía una mayor inequidad en la distribución de la riqueza entre los países del

mundo, lo que redundaba en una trayectoria fuertemente divergente respecto de sus respectivos niveles de desarrollo.

Distantes de ser un cuerpo teórico homogéneo, las teorías que pregonaban la desigualdad del intercambio internacional se trataron de una serie de ideas, nociones y estudios de distinta raigambre, que iban desde la teoría neoclásica –mostrando que la causa de los fenómenos era la existencia de estructuras de mercado oligopólicas– hasta la marxista –para la cual la raíz del fenómeno se encontraba en las leyes mismas del intercambio y en la explotación imperialista–. Al igual que en las teorías ortodoxas, en las de tipo heterodoxo también hubo espacio para diferenciar los determinantes del libre comercio: el funcionamiento de la ventaja absoluta o el de la comparativa.

DETERMINANTES Y CONSECUENCIAS DEL LIBRE COMERCIO INTERNACIONAL		CONSECUENCIAS DEL LIBRE COMERCIO INTERNACIONAL	
		BENEFICIO MUTUO	INTERCAMBIO DESIGUAL
DETERMINANTES DEL LIBRE COMERCIO INTERNACIONAL	VENTAJA ABSOLUTA	SMITH	SHAIKH
	VENTAJA COMPARATIVA	RICARDO HECKSCHER OHLIN	PREBISCH SINGER EMMANUEL

Estas conclusiones, que se derivaban tanto del análisis teórico como de la comprobación empírica de los fenómenos, sirvieron de sustento a la puesta en marcha, en el entonces “Tercer Mundo”, de una serie de políticas contrarias a los dictámenes del libre comercio y que tenían que ver básicamente con i) la necesidad de imponer restricciones al libre comercio de modo de evitar sus efectos indeseados, ii) la industrialización acelerada de sus respectivos aparatos productivos y iii) el intento de superación del modo de organización capitalista de la producción.

2.3. Heterodoxos y neoschumpeterianos: el papel del desarrollo tecnológico

En este apartado se pasará revista a las aproximaciones reunidas bajo la denominación de “neoschumpeterianas”, por el acento puesto en el peso de las diferencias en las capacidades tecnológicas entre los países para explicar las tendencias de especialización internacional y, por ende, el papel que a cada país le toca desempeñar en la división internacional del trabajo.

2.3.1. Diferenciación de productos

Como corresponde al supuesto adoptado por las teorías tradicionales del comercio internacional, en el sentido de que los mercados operan en condiciones de competencia perfecta, esos análisis parten de la base de que los bienes intercambiados son homogéneos (iguales o perfectamente sustituibles). En la década de 1930, Edward Chamberlin (1899-1967) provoca una revolución en la teoría de los mercados al introducir la noción de *dife-*

renciación de productos en su obra *La teoría de la competencia monopolista* aparecida en 1933.

La noción de diferenciación de productos consiste básicamente en lo siguiente: los productos ofrecidos en un 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.



En todo caso, implica la posibilidad (inaceptable en el caso de que los bienes fueran homogéneos) de que un oferente incremente el precio del producto por encima de la competencia sin que esto implique una caída en la demanda.

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 y el producto logra conquistar crecientes franjas de mercado, se tiende a una estandarización cada vez mayor.

La diferenciación debe entenderse como *diferenciación de la competencia*, esto es, la posibilidad de ofrecer a los demandantes un producto que en principio es semejante a otros con los que se compite en los mismos mercados, ya que apunta a satisfacer necesidades parecidas, pero que presenta ciertos rasgos o particularidades que distinguen al producto de los de la competencia y que apuntan a satisfacer necesidades específicas de los usuarios (o de algunos de ellos) que, de un modo u otro, no están plenamente cubiertas por los demás bienes.

Por lo tanto, las posibilidades de continuar con el proceso de diferenciación son infinitas, y solo están condicionadas o limitadas por las posibilidades de la firma en relación con el desarrollo e introducción de novedades (*innovaciones en tecnología de producto*) que modifiquen y renueven permanentemente las características que distinguen al producto propio de los de la competencia.

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.



En otras palabras, en los mercados de bienes diferenciados no prevalece la competencia por precio (aunque esta no desaparece) sino la competencia a partir de las características específicas de los productos.

Para una empresa, adoptar una estrategia de diferenciación de productos implica, por cierto, la resignación de una parte (que, según las circunstancias, puede llegar a ser considerable) del mercado a explotar. En la medida en que se dota al producto de ciertas características específicas que lo alejan de la versión estándar se estará en mejores condiciones de atraer a una porción de la demanda parcialmente insatisfecha, pero se perderá a quienes no tienen reclamos en ese sentido o bien preferirían una diferenciación en otra dirección. Sería el caso, por ejemplo, de un queso al que se le agregara pimienta en su preparación, lo que puede ser del agrado de una parte de la demanda, pero sufrir menor aceptación por parte de quienes lo preferirían con orégano o sencillamente en su versión pura, libre de aditamentos.



Es por ello que la diferenciación de productos está estrechamente vinculada a los procesos de segmentación de los mercados y a las estrategias de explotación de *nichos* de mercado.

En relación con el comercio internacional, la diferenciación de productos da lugar a importantes consideraciones. Por una parte, es lo que permite explicar el comercio intraindustrial, esto es, dentro de una misma rama o grupo de actividad (véase Unidad 1), un tipo de intercambio de presencia cada vez más importante, principalmente entre las naciones más desarrolladas. Aparece, así, otra vía para la explotación de economías de escala internas.

Anteriormente, destacamos el papel significativo que puede jugar el aprovechamiento de economías de escala en la existencia de comercio y en la determinación de la estructura del mismo, aun sin abandonar el supuesto de homogeneidad de los bienes adoptado por el enfoque tradicional.



Cuando se trata de bienes diferenciados no desaparece el papel que juegan los rendimientos crecientes ya que estos bienes se caracterizan por estar fuertemente sujetos a externalidades y por el peso de los costos fijos en la estructura de costos.

El mismo hecho de definirse como productos que intentan captar un segmento del mercado y no la totalidad de la demanda potencial (lo que exigiría del producto un carácter más universal), vigoriza el papel de las exportaciones como vía para lograr ampliaciones de escala que permitan reducir los costos unitarios. En otras palabras, las series cortas (pequeñas cantidades) que caracterizan la producción de bienes diferenciados no implican necesariamente la renuncia de los productores a la intención de incrementar todo lo posible el número de bienes producidos, salvo en los casos especiales en que la exclusividad es parte del atractivo ejercido por el producto sobre el consumidor.

Asimismo, la revolución tecnológica provocada por la introducción de la microelectrónica en el taller (automatización flexible) y de las modernas técnicas de organización de la producción, permite procesar una *sucesión de series cortas* de bienes diferenciados unos de otros o distintas versiones de un mismo bien, empleando la misma maquinaria y sin necesidad de realizar modificaciones en el *lay out* de planta o en los equipos de trabajo. De este

modo se pueden obtener economías de escala internas por la suma de series cortas, de manera parecida a como ocurre con las series largas de bienes homogéneos.

Recapitulando, existen dos clases posibles de aprovechamiento de economías de escala y ambas pueden incidir significativamente en la existencia del comercio internacional y en su estructura. Cuando se trata de bienes homogéneos, el patrón de comercio resultante es de carácter interindustrial o intersectorial, mientras que el comercio de bienes diferenciados dará lugar a un patrón intraindustrial (o intrarrama) cuya consecuencia más destacada es un cuadro de especializaciones en el cual las naciones participantes de este tipo de comercio no abandonan necesariamente (como ocurre con el comercio intersectorial) la producción de bienes semejantes a los que importan. En otras palabras, el comercio intraindustrial no implica elecciones de especialización basadas en el abandono de actividades productivas determinadas en los países que abrazan el comercio internacional, ya que los bienes que se importan no son sustitutos perfectos de los de producción doméstica.

Economías de escala tradicionales y de especialización

Ocampo (1991) llama economías de escala *tradicionales* a las que corresponden a la producción de bienes homogéneos y a intercambios comerciales sobre bases interindustriales o intersectoriales, mientras que denomina economías de escala *de especialización* a las vinculadas a la producción de bienes diferenciados y el comercio intraindustrial. Si bien parecería más conveniente hablar en el último caso de economías de escala *de especialidades* (ya que también en el primero se tiende a la especialización), la distinción es útil para destacar las diferencias en el tipo de relaciones comerciales a que dan lugar las tendencias de especialización en cada tipo de producto.

Como veremos en unidades posteriores, el comercio intraindustrial cuenta con importantes atributos que lo hacen aparecer más ventajoso para el desarrollo de las naciones que el comercio interindustrial.

> Economías de escala tradicionales

especializaciones sectoriales diferentes > comercio interindustrial

> Economías de escala de especialización

especializaciones por diferenciación de productos > comercio intraindustrial

2.3.2. Diferencias en capacidades tecnológicas

Durante la década de 1960, una corriente de trabajos consagrados al comercio internacional introdujeron una nueva dimensión analítica privilegiando el rol de la tecnología en la determinación de las corrientes comerciales y la división internacional del trabajo (Rainelli, 1997).

El origen de esos trabajos puede encontrarse en una tentativa de verificación de la teoría de Heckscher y Ohlin. En efecto, Wassily Leontief, en un artículo aparecido en 1953, procura verificar a partir del análisis de datos empíricos la validez de las proposiciones de la teoría H-O para el comercio internacional de los Estados Unidos. Los resultados obtenidos fueron contrarios a la teoría, ya que pese a que los Estados Unidos están relativamente

Esta comprobación es conocida como la “paradoja” de Leontief, lo que puede considerarse cuanto menos un exceso ya que no corresponde llamar así al resultado (cualquiera fuera este) de un intento de comprobación empírica de una hipótesis teórica.



mejor dotados de capital que de trabajo exportaba más bienes intensivos en trabajo de los que importaba. Esta aparente “paradoja” llevó a Leontief a plantear la necesidad de considerar la heterogeneidad internacional del factor trabajo, esto es, que el aporte productivo de un trabajador estadounidense pudiera ser equivalente al de varios trabajadores de otras nacionalidades.

En todo caso, la cuestión llevó a considerar la necesidad de tomar en cuenta las diferencias en las calificaciones de los trabajadores, distinguiendo, por ejemplo, entre poco calificados (obreros), calificados (técnicos) y altamente calificados (ingenieros).

Posteriormente, el acento puesto sobre el papel de los trabajadores más calificados condujo a una nueva concepción del comercio internacional que enfatiza el rol jugado por la innovación tecnológica y organizacional y por los desfases temporales en la aparición de las innovaciones entre las naciones, en la determinación de las corrientes de intercambio.

Aunque con una concepción demasiado “lineal” de los procesos de innovación, este enfoque acertaba 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).

Modelo “lineal” vs. modelo “chain-link”

El llamado “modelo lineal” explica los procesos innovativos como el resultado de una secuencia que comienza en el laboratorio de I&D con la producción de un nuevo conocimiento. Esto puede dar lugar a la introducción de un nuevo proceso o producto en el mercado por parte de las firmas (innovación), a partir de lo cual da comienzo su etapa de difusión. En oposición, el modelo *chain-link* o de “eslabonamiento en cadena” entiende la innovación como una actividad de resolución de problemas que emergen al interior de la firma y como el resultado de las interacciones entre las oportunidades de mercado y las capacidades de la firma y de la permanente retroalimentación (*feedback*) entre sus componentes. Por lo mismo, este enfoque propone que existe una relación de doble vía entre las actividades de I&D y las de innovación.

De acuerdo con este enfoque, las firmas y, por tanto, los países donde estas se localizan transitan por *corrientes tecnológicas*: en un momento determinado, un producto nuevo aparece en una nación, como resultado de eventuales éxitos alcanzados a partir de esfuerzos en I&D (los resultados de los esfuerzos de I&D no están nunca asegurados). La firma innovadora se beneficia, durante un período de tiempo, con el monopolio en la producción de ese bien por lo que puede constituirse en la única firma exportadora del producto. Las firmas localizadas en las restantes naciones continúan, mientras tanto, realizando sus propios esfuerzos en I&D los que pueden dar lugar, en algún momento, a la posibilidad de colocar en los mercados un producto rival, a partir de lo cual comienza a variar la estructura de comercio internacional (Schumpeter, 1939).

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*. Su aporte reside en la especificación de la naturaleza de las innovaciones y en la especial consideración a la evolución de las condiciones de producción

de los bienes. Para Vernon, las innovaciones se explican por las características generales del país donde se producen. Los productos pasan por diversas fases en el curso de su desarrollo (nacimiento, crecimiento, madurez, ocaso) que están ligadas al crecimiento de la producción. Las diferentes fases pueden asociarse a la evolución de la demanda: las técnicas de producción a utilizar están determinadas por la importancia de esa demanda y su elasticidad-precio y por las modalidades de aprovisionamiento de los mercados internacionales.

El análisis de Vernon, centrado en los Estados Unidos, indica que, en un primer momento aparecen los bienes de lujo, que se producen en series cortas, destinadas exclusivamente al mercado doméstico. La difusión del nuevo producto entre un número más elevado de consumidores conduce a la adopción de técnicas de producción en grandes series, caracterizadas por la aparición de economías de escala. En ese estadio, los mercados extranjeros comienzan a ser explotados por los Estados Unidos a través de exportaciones. También en ese momento es posible la aparición de productores localizados en los países de destino de las exportaciones que comiencen a competir con estas. Esto llevaría a las firmas estadounidenses a localizar actividades productivas en esos países para enfrentar mejor esa nueva competencia. Esa implantación es posible gracias a la superioridad tecnológica estadounidense. Posteriormente, en una última etapa, la producción en los Estados Unidos se abandona y su mercado es aprovisionado por importaciones provenientes de las filiales localizadas en el extranjero.

Si bien la mirada de Vernon respecto de las diferencias entre naciones no se corresponde con la realidad internacional actual, el modelo contiene importantes aportes por la consideración del papel de los aspectos tecnológicos en el comercio internacional, que conducen a una ruptura total con el enfoque tradicional, como consecuencia del abandono del supuesto de que el conocimiento y la información constituyen bienes de libre acceso.



Vernon entendía que su enfoque refutaba la validez de la teoría de los costos comparativos para explicar las corrientes de comercio y sostenía la conveniencia de su reemplazo por la consideración de la dimensión temporal de la innovación y los efectos de las economías de escala.

Una de las obvias implicancias de este enfoque es la relativa al papel potencial de los poderes públicos en la determinación de la división internacional del trabajo o, dicho de otro modo, en 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.



En términos más generales, 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.

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 (Yoguel, 1996).



No deja de llamar la atención el lugar secundario (cuando no inexistente) asignado a estas ideas en los manuales de economía internacional de mayor difusión, sobre todo si se toman en cuenta los importantes esfuerzos que muchas naciones realizan, a través de explícitas políticas públicas, en procura de fortalecer su sistema científico-tecnológico.

Las Corrientes Neoschumpeterianas

En los últimos años existe un creciente consenso respecto a que la competitividad y los patrones de especialización de los países en el comercio internacional se explican por el desarrollo diferencial que alcanzan sus capacidades tecnológicas e innovativas (Dosi y Soete, 1988, García, 1995, Alavi, 1991, Lall, 1981). Según estos autores, la competencia internacional tiene especificidades sectoriales determinadas por la tecnología y por el proceso de innovación (Peretto, 1990), dado que la intensidad factorial de un país no parece estar asociada a la intensidad factorial de los bienes en los que se especializan (Dosi, 1991). Es decir, la tecnología determina los rasgos estructurales de los sectores industriales y proporciona a las firmas oportunidades y restricciones. En el marco de ellas, las ventajas en el comercio son explicadas por sus capacidades para crear y sostener diferencias tecnológicas a lo largo del tiempo (Dosi y Soete, 1988).

Desde esta perspectiva teórica, 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. Las *competencias* (Richardson, 1972) son conocimientos y habilidades específicas desarrolladas por las firmas que determinan el tipo de actividades que éstas pueden llevar a cabo en forma eficiente. Estas competencias no se reducen a información y equipos sino que incluyen también un conjunto de capacidades organizativas, patrones de conductas y rutinas que influyen en el proceso de toma de decisiones (García, 1995).

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. En ese sentido, constituye un proceso de aprendizaje colectivo e interactivo en condiciones de incertidumbre, en el cual las competencias específicas de las firmas, que adquieren un rol clave, son modificadas a lo largo del tiempo. En suma, las competencias de las firmas son idiosincrásicas, tienen elevado grado de inercia

y dependen del grado de conexión e interrelación entre las firmas y el *environment*. Es decir, no se trata de recursos estáticos (información y equipos) sino de recursos dinámicos que tienen capacidad de aprendizaje. Estas competencias dependen a su vez de la cultura de la organización (gestión, estilo de conducción, etc.) y del ambiente en el que la firma actúa. Por lo tanto, las características del ambiente, la cultura organizacional, los senderos de aprendizaje y de formación de competencias explican los desiguales marcos interpretativos de las firmas.

El proceso innovativo requiere generar conocimiento no codificable (específico) como resultado de un aprendizaje que depende de las competencias de las firmas pero que también influye sobre otras. Este proceso, efectuado por los agentes económicos en condiciones de incertidumbre en un período largo, tiene especificidades que —a diferencia de los bienes públicos— no la hacen fácilmente aplicable y reproducible (Dosi *et al.*, 1988, Dosi, 1988, Guerrieri, 1993). En ese sentido, los medios y canales usados y los productos del proceso de innovación son fuertemente idiosincrásicos. En algún sentido, eso permite construir *clusters* de firmas con similares capacidades competitivas y senderos tecnológicos.

Dado que el cambio tecnológico asume rasgos sectoriales específicos, en términos de oportunidades tecnológicas, fuentes y condiciones de apropiabilidad, este enfoque enfatiza el rol de las relaciones intersectoriales —en particular las existentes entre productores y usuarios— en el desarrollo de actividades innovativas. En particular, debido al carácter tácito y no codificable del proceso innovativo, el cambio tecnológico afecta estas vinculaciones intersectoriales.

Las críticas de esta escuela a la ortodoxia del comercio internacional se centran en dos cuestiones: i) el intercambio de bienes y servicios a nivel internacional asume un carácter crecientemente intraindustrial y ii) el comercio se efectúa predominantemente entre países que tienen una dotación de factores similar. Ambos elementos contradicen las hipótesis ortodoxas, según las cuales el intercambio internacional es el producto de las diferencias existentes en la dotación de factores entre países y/o de las productividades relativas de los mismos.

Los diversos trabajos a partir de este nuevo abordaje han elaborado taxonomías de sectores industriales que compiten en el mercado internacional en función de distintas fuentes, usos y forma de apropiación de tecnología (Pavitt, 1984, Guerrieri, 1993). Al constituir una tipología de actividades con distinto grado de presencia de innovaciones, estos autores tienden a identificar la firma con el sector al cual pertenecen y plantean que el proceso de acumulación de tecnología asume rasgos sectoriales específicos.

En la misma 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 acelera a partir de los años ochenta y se sustenta 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.

Desde la perspectiva neoschumpeteriana, 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 las teorías neoschumpeterianas 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 (Lundvall, 1993; Freeman, 1993; Nelson, 1993).

Texto tomado de Yóguel G. (1996), Comercio Internacional, competitividad y estrategias empresariales: El sendero evolutivo de la teoría. Documento de Trabajo N° 4, UNGS.

2.3.3. El aporte de Reinert

La aproximación clásica y la neoclásica a los problemas del comercio internacional coinciden en brindar una mirada positiva respecto del papel que el intercambio de bienes entre países, a partir de especializaciones complementarias definidas por las respectivas ventajas comparativas, podría desempeñar como herramienta crucial para impulsar el crecimiento y el desarrollo y, lo más importante, para reducir las desigualdades entre naciones y acercar progresivamente a las menos desarrolladas a los niveles de bienestar de los países más ricos.

Erik Reinert, en cambio, se pregunta si es efectivamente posible que, en cualquier circunstancia, el comercio internacional fomente la progresiva igualdad entre los niveles de desarrollo de los países o si, por lo contrario, dadas ciertas condiciones, puede incidir en la acentuación de sus diferencias. En la segunda opción, el comercio internacional no sería una herramienta para impulsar el desarrollo sino un obstáculo al mismo, ya que incidiría negativamente en los esfuerzos de las naciones menos ricas por alcanzar a las más favorecidas. En todo caso, su planteo sugiere la posibilidad de que *según las características que asuman* las relaciones comerciales entre países, estas puedan ser, en efecto, una palanca para impulsar el desarrollo o bien convertirse en un freno a dicho proceso (Reinert, 1996).

¿De qué depende, según Reinert, que prevalezca una u otra de las opciones mencionadas? Su respuesta es que depende del papel que a cada economía le toca desempeñar en la división internacional del trabajo.



Concretamente, los países exportadores de bienes de mayor complejidad tecnológica relativa encontrarán que el comercio internacional les resulta más beneficioso que a aquellos especializados en productos básicos o en bienes de bajo contenido tecnológico.

En ese caso, la cuestión relativa a cuál es el tipo de especialización adoptada por cada país no sería indiferente (como lo es según el enfoque clásico y también en el neoclásico), sino que algunas actividades serían preferibles a otras por ofrecer mayores posibilidades o mejores condiciones para lograr beneficiarse con el comercio. Habría, entonces, algunos patrones de especialización preferibles a otros; en otras palabras, a fin de maximizar los beneficios del comercio sería más conveniente especializarse en la producción de ciertos bienes. Los bienes más convenientes, en ese sentido, serían los de mayor contenido tecnológico (o mayor contenido de conocimiento) relativo.

¿Cuál sería la razón de las ventajas de un tipo de especialización sobre otra? Para Reinert la causa está en las características diferenciales que adoptan los mercados de bienes según el tipo de producto de que se trate. Mientras en los mercados de los bienes de mayor complejidad tecnológica prevalecen los rendimientos crecientes a escala, en los otros son preponderantes los rendimientos decrecientes; mientras en los primeros existen importantes barreras a la entrada y formas de competencia imperfecta, en los restantes el funcionamiento tiende a acercarse a los parámetros de la competencia perfecta.



El punto central en la argumentación de Reinert es su advertencia respecto de que los ingresos (tanto los beneficios de los empresarios como los salarios de los trabajadores) serán mayores en los primeros que en los segundos y esto es lo que lleva a que los países (en rigor, los empresarios y los trabajadores de estos países) que se especializan en bienes de mayor contenido tecnológico relativo, obtendrán mayores ventajas en el comercio internacional.

Analicemos esta argumentación. Como sabemos, los mercados monopólicos, oligopólicos o, en general, de competencia imperfecta se caracterizan por hacer posible la obtención de beneficios extraordinarios. En particular, los bienes tecnológicamente complejos se caracterizan por una alta dinámica tecnológica, es decir, por un fuerte ritmo de cambio técnico, que es impulsado por el afán de los productores por introducir innovaciones que les otorguen ventajas competitivas indiscutibles por la competencia, al menos por un tiempo, proceso bien descrito por Schumpeter con su noción de *monopolio temporario*, asociado a las innovaciones. En efecto, la introducción sucesiva de innovaciones eleva las barreras a la entrada al mercado, lo que reduce y limita el número de competidores, debilitando la competencia por precio e incrementando las ganancias extraordinarias de los oligopolistas (en el extremo, los monopolistas). Son principalmente las innovaciones de producto, destinadas a diferenciar los bienes respecto de los ofrecidos por la competencia, las que inciden en el proceso descrito, al que deben sumarse otros factores de peso significativo en estos casos, como las economías externas y las economías dinámicas descritas en apartados anteriores.

Consecuentemente, las posibilidades de beneficiarse con el comercio internacional serán mayores para las empresas que producen y exportan bienes diferenciados, que son los de mayor contenido relativo de conocimiento, ya que su producción requiere de permanentes esfuerzos innovativos, y donde las barreras a la entrada y las fallas de mercado (información imperfecta, economías de escala, economías externas y economías dinámicas) tienen mayor presencia y generan mayores posibilidades de obtener beneficios extraordinarios.

En cuanto a los asalariados, Reinert plantea que, en la producción de bienes diferenciados y, en general, de productos de mayor contenido relativo de conocimiento, prevalece la distribución colusoria de los ingresos derivados del cambio técnico (las innovaciones), lo que lleva a incrementos salariales mayores a los que se verifican en los mercados de los bienes menos complejos tecnológicamente (bienes estándar o *commodities*).

En la dicotomía básica planteada por Reinert, bienes industriales vs. productos primarios, los trabajadores empleados en la fabricación de los primeros tienden, en el tiempo, a lograr mayores incrementos salariales que los trabajadores de los sectores productores de bienes primarios. Esto se explicaría por las mayores dificultades relativas de los segundos para sindicalizarse y asociarse en los reclamos por mejoras salariales, dada la mayor dispersión física y el aislamiento en que habitualmente desenvuelven sus actividades los trabajadores rurales frente al agrupamiento y la concentración características de la producción en las urbes y en las fábricas.

Un argumento adicional y útil para ampliar el enfoque desde la dicotomía *primarios vs. industriales* a la más precisa *bienes de menor contenido relativo de conocimiento vs. bienes tecnológicamente complejos* es el que se basa en las diferentes calificaciones requeridas para ser empleado en la produc-

ción de uno u otro tipo de bienes. En efecto, la competencia moderna da permanentes pruebas de que la dotación de recursos humanos es el factor de competitividad más importante para dirimir la supremacía entre las empresas que compiten en los mercados de bienes tecnológicamente más complejos. Esto lleva a los rasgos que caracterizan la conducta de estas empresas en relación con su personal:

- permanentes y significativos esfuerzos empresarios por mejorar la calificación de sus trabajadores mediante actividades de capacitación;
- búsqueda constante de recursos humanos calificados para su reclutamiento;
- progresiva sustitución de los trabajadores de la plantilla con menor calificación relativa por trabajadores con mayor calificación;
- preocupación por no perder el concurso de trabajadores calificados (sobre todo, por evitar su pase a una firma con la que se compite de manera directa).

En estas condiciones, un trabajador no solo recibe mayor paga cuando sus competencias o habilidades son superiores, como es esperable, sino que, en términos relativos, sus ingresos tienden a incrementarse en mayor medida, distanciándose crecientemente de los niveles correspondientes a los trabajadores de menor calificación.

Las consecuencias de lo expuesto son concretas y contundentes en relación con los beneficios esperables del comercio internacional. El valor de mercado de los bienes será diferente según el tipo de conocimiento requerido para su fabricación; en otros términos, los productos tecnológicamente más complejos tendrán mayor valor relativo. Esto derivará en mayores ganancias empresarias y generará salarios más altos y crecientes, por lo que los países que logren que este tipo de bienes formen parte de su producción y sus exportaciones lograrán obtener del comercio internacional mayores beneficios relativos.




Esto es lo que lleva a Reinert a preguntarse si la elección de especialización no es más importante que la eficiencia productiva. En otros términos, la maximización del crecimiento y el bienestar no dependería exclusivamente de asegurar la máxima eficiencia en la producción –como sostiene la escuela neoclásica– para lo cual la especialización según las ventajas estáticas o naturales sería la clave, sino de lograr adquirir ventajas o capacidades en la producción de bienes tecnológicamente complejos como para que formen parte creciente del cuadro de especialización de un país.


Las diferencias de riqueza entre las naciones serían, así, una consecuencia de las especializaciones respectivas, que se corresponden con diferentes grados de competencia imperfecta en los mercados de sus respectivos productos:


- a mayor dinámica tecnológica y contenido de conocimiento en los bienes, mayores grados de competencia imperfecta en los mercados;
- a mayor competencia imperfecta mayores beneficios empresarios;
- a mayor dinámica tecnológica mayores salarios.


Los diferentes niveles de riqueza de las naciones serían, según Reinert, una

consecuencia del comercio internacional y la división internacional del trabajo que este implica, según la cual algunos países se especializan en bienes tecnológicamente sencillos y de menor valor, mientras otros lo hacen en bienes tecnológicamente más complejos y de mayor valor.

- ▶  1.
- a. Explique qué se entiende por economías de escala internas, economías externas y economías dinámicas y cuáles son las diferencias entre estos conceptos.
 - b. ¿Cuál es el mecanismo por el cual el aprovechamiento de economías de escala internas por parte de uno o más productores puede traducirse en economías externas para el resto de los agentes económicos?

- ▶  2.
- Exponga cuáles son los vínculos o relaciones que el enfoque neoschumpeteriano del comercio internacional encuentra entre los siguientes conceptos:
- a. diferenciación de producto
 - b. dinámica tecnológica (ritmo del cambio técnico)
 - c. dinámica del mercado (crecimiento de la demanda)
 - d. elasticidad ingreso de la demanda
 - e. diferencias en la valorización de los productos
 - f. diferencias en los ingresos entre países (salarios, ganancias, etcétera)
 - g. beneficios del comercio

- ▶  3.
- a. De acuerdo con el enfoque de Reinert, explique por qué causas un incremento en la participación de los bienes diferenciados en el total de las exportaciones podría incidir positivamente en un incremento en el ingreso medio de los trabajadores y en la evolución de los términos de intercambio.
 - b. ¿Cuáles son las razones por las cuales diversos autores sostienen que puede ser beneficioso para un país el aumento de la proporción del comercio intraindustrial en el conjunto de su comercio exterior?

- ▶  4.
- Elija la/s opción/es correcta/s y justifique su elección:
- a. De acuerdo con el texto de Prebisch de 1950, el deterioro de los términos de intercambio en los países de América Latina se explica por el mayor incremento de las fuerzas productivas del trabajo en la producción agropecuaria *vis-à-vis* las fuerzas productivas del trabajo en la industria.
 - b. De acuerdo con Singer, una de las causas explicativas del deterioro de los términos de intercambio para los países subdesarrollados es la baja elasticidad-ingreso de la demanda de los productos primarios.

- c. De acuerdo con Shaikh, la Ley de los Costos Comparativos funciona bien en sus propios términos.
- d. Emmanuel explica el intercambio desigual a partir del levantamiento del supuesto de inmovilidad internacional de los capitales implícito en la Ley de los Costos Comparativos de Ricardo.



KRUGMAN, P. Y OBSTFELD, M. (1999). *Economía Internacional, Teoría y Política*, McGraw-Hill, Madrid, Capítulo 6.



OCAMPO J. (1991), "Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo", en *Pensamiento Iberoamericano*, julio-diciembre, N° 20.



PREBISCH, R., "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", *Desarrollo Económico*, vol. 26, N° 103, octubre-diciembre de 1986 [1ª edición de 1950].



REINERT, E. (1996), "The role of technology in the creation of rich and poor nations: underdevelopment in a Schumpeterian system", in Aldcroft and Catterall (eds.), *Rich nations-poor nations*, Elgar, UK.



SHAIKH, A. (1980), "On the Laws of International Exchange", in Nell, E. (ed.), *Growth, Profits and Property*, Cambridge University Press, Cambridge.