

Teoría del comercio internacional y países en desarrollo

EUGENIO ANGUIANO ROCH

(Primera parte)

1. EL TEOREMA DE HECKSCHER-OHLIN Y LOS PAISES SUBDESARROLLADOS

Las aportaciones teóricas de los economistas suecos Eli F. Heckscher¹ y Bertil Ohlin² constituyen un raro ejemplo de cómo las especulaciones académicas pueden influir en la doctrina y las instituciones de la política económica internacional. Siempre que se manifiesta, en foros internacionales, la necesidad de que se reestructuren los criterios que rigen las relaciones económicas entre países ricos y pobres, en el sentido de abandonar el viejo principio de la reciprocidad y de aceptar un esquema de negociación diferente, surgen por todos lados argumentos de que el único camino racional de cooperación entre las naciones es el libre comercio de mercancías, pues con ello se estará fomentando indirectamente la división internacional del trabajo, aprovechándose racionalmente los recursos naturales y humanos con que cada país está dotado. El libre movimiento de bienes permitirá una tendencia universal hacia la igualación de los precios relativos —y hasta se ha dicho que los absolutos— de los factores productivos, es decir, se traen a colación los argumentos que, en su tiempo, plantearon los mencionados economistas y que en la terminología moderna se conocen como el teorema de Heckscher-Ohlin.

En este trabajo se expondrán las características sobresalientes del teorema, su validez en condiciones especiales, las modificaciones analíticas que se le hicieron al considerar cambios en la tecnología y en la oferta de factores productivos, las principales conclusiones empíricas que se han obtenido sobre el mismo y la posición de los países subdesarrollados en cuanto a las conclusiones que impone respecto a la especialización internacional.

Desde sus primeros escritos, los economistas clásicos demostraron, mediante ejemplos muy inteligentes, que el comercio entre las naciones se producía por el hecho de que los países generan mercancías con diferencias relativas de productividad, o lo que es lo mismo, con diferencias comparativas de costos. Inicialmente se consideraba que había diferencias inherentes a los factores de producción que determinaban productividades también diferentes de un país a otro. Especialmente se señalaba que el trabajo tenía grados de eficiencia diferentes en su aplicación al proceso productivo entre un país y otro, por lo que resultaba lógico que cada nación se dedicara a producir aquellos artículos en los que la productividad del trabajo fuera más alta y que comprara en el exterior los bienes en los cuales su fuerza de trabajo fuera relativamente menos eficiente.

Posteriormente, cuando se examinaron con más precisión los fenómenos del intercambio y se avanzó en el análisis teórico, se

¹ La aportación de Eli Heckscher aparece muy clara en su célebre artículo "El efecto del comercio exterior sobre la distribución del ingreso", publicado en 1919 en *Ekonomisk Tidskrift*, vol. XXI, y que fue reproducido en sus partes más importantes por la American Economic Association en *Readings in the Theory of International Trade*. Ricard D. Irwin Inc., 1950. (El Fondo de Cultura Económica hizo la traducción al español.)

² El trabajo de Ohlin se explica con gran detalle en su obra: *Interregional and International Trade*, Cambridge, Harvard, University Press, 1933.

pensó que las causas que provocaban diferencias de costos y consecuentemente, las ventajas comparativas de producción entre los países, eran las diferentes dotaciones de factores de cada país o región. Heckscher y Ohlin, cada uno por su lado, maduraron estas ideas, y para fines del tercer decenio de este siglo ya estaban listos los argumentos que otros economistas modernos recogieron y transmitieron con el nombre de teorema o modelo de Heckscher-Ohlin, también conocido como teoría de la dotación de los factores productivos.

El interés más o menos permanente por este modelo de comercio internacional estriba, como dice Harry G. Johnson³ en el "cerrado escrutinio" de dos conclusiones o proposiciones fundamentales del análisis del principio de los costos comparativos. Una de estas conclusiones afirma que la causa del comercio internacional debe buscarse especialmente en las diferentes dotaciones de factores productivos que tienen los países entre sí, en tanto que la otra señala que el comercio internacional propicia una tendencia hacia la igualación de los precios de los factores de producción entre los países que comercian, sirviendo como sustituto de la inmovilidad internacional de factores.

La validez de ambas conclusiones depende de ciertos supuestos sobre la naturaleza de la tecnología y su influencia en la utilización de los factores, así como del margen de variación de los precios (o mejor dicho de la oferta) de los factores que se supone deben tener para que se realice felizmente la comprobación del teorema. Estos supuestos implícitos son más importantes y a la vez más restrictivos para el teorema, que las tradicionales simplificaciones explícitas que normalmente se utilizan para facilitar la explicación teórica de los fenómenos económicos. Muchos críticos o estudiosos de la economía teórica, especialmente la neoclásica, pierden la paciencia cuando al iniciarse cualquier modelo se hace una previsión en el sentido de que *caeteris paribus*, si x o y se modifica, el resultado a obtenerse será z . Sin embargo, como trataremos de demostrar a continuación, esto muchas veces no es la limitación fundamental de un planteamiento, sino la naturaleza intrínsecamente funcional que se le atribuye a algunos elementos del raciocinio.

Para explicar y demostrar el teorema de Heckscher-Ohlin, generalmente se recurre a un ejemplo en donde intervienen sólo dos países y dos mercancías en cuya producción se emplean dos factores productivos (tierra y mano de obra o, para "modernizarse", mano de obra y capital); se supone que las técnicas de producción son idénticas en ambas naciones y que uno de los productos se obtiene siempre con un uso intensivo de mano de obra; que los dos factores utilizados en el ejercicio son cualitativamente idénticos en todos aspectos; que no hay cambios en la oferta disponible de factores productivos, ni restricciones artificiales al comercio, ni distancias económicas (o sea que no hay costos de transporte), y por si fuera poco, que prevalece en el mercado la competencia perfecta y no hay movilidad internacional de factores de la producción. Con todo ello es factible

³ Ver especialmente los capítulos I, III y IV de su libro: *International Trade and Economic Growth: Studies in Pure Theory*, Unwin University Books, Londres, 1965, 3a. edición.

demostrar que el libre comercio permitirá no sólo una tendencia a la igualdad de los precios relativos de los factores entre los países, sino ir más lejos que los autores del teorema y concluir que habrá una igualación absoluta de precios, por más que la realidad muestre que un obrero metalúrgico en México o en Brasil no tiene el mismo salario, absoluto o relativo, que su colega de Estados Unidos o de Francia.

Ante un planteamiento de esta naturaleza, la reacción común es rechazar el teorema por basarse en supuestos tan extremadamente restringidos e irreales. No obstante, con un poco de paciencia y de conocimientos matemáticos, es posible incorporar varios países, diversas mercancías, tres factores productivos con varios subgrupos cada uno, rendimientos variables, mercados imperfectos, inelasticidades o elasticidades perfectas de oferta de factores, etc., y continuar demostrando las conclusiones del teorema.

Sin embargo, resulta importante destacar de los supuestos la uniformidad tecnológica que se supone en la teoría y los un tanto indeterminados márgenes de fluctuación de los precios de los factores productivos, que apoyan, hasta cierto punto, la idea de que los países producen para el comercio aquellos bienes en los cuales utilizan más intensamente sus factores abundantes, y que sólo cuando el precio de los mismo cambia mucho (debido a un aumento en su demanda ante una relativa inelasticidad de la oferta) es factible que se invierta el carácter de la especialización, por lo que, por ejemplo, un país con suficiente capital podría exportar bienes con un alto contenido de mano de obra (efectos inversos de la intensidad de factores).

Antes de ocuparnos del problema de la reversión en el uso de factores y de las pruebas empíricas de la teoría, para poder enjuiciar la validez de sus proposiciones fundamentalmente en lo que se refiere a la especialización de acuerdo con la dotación de factores y el papel del comercio, vale la pena señalar que para algunos economistas el teorema es un buen pretexto para desarrollar la lógica pura de la teoría económica, independientemente de que esté o no relacionada con la realidad. Esto es lo que visiblemente hace Samuelson, al demostrar que el libre comercio mundial de bienes dará lugar inevitablemente, bajo ciertas condiciones o supuestos específicos, a una completa igualación internacional de los precios de los factores productivos⁴. Lo único que no se discute en esta brillante demostración "intuitiva, geométrica y rigurosamente matemática"⁵ es la realidad o irrealdad de las "condiciones específicas". En palabras de Samuelson: "No pretendo presentar una apreciación balanceada del peso de este análisis (la igualación de los precios de los factores) sobre la interpretación del mundo actual, porque ni yo mismo me he planteado esa cuestión. . . sería tanto como llegar a cualquier conclusión vacilante sobre la base de un modelo tan simplificado y de un razonamiento tan abstracto. . . Por otra parte, casos simples frecuentemente representan un punto de partida en el esclarecimiento de verdades correspondientes a situaciones complejas".⁶ La importancia académica de este tipo de ejercicio, realizado con una absoluta honestidad intelectual, es innegable. Pero lo que parece a todas luces forzado, es pretender imponer, como doctrina de la cooperación internacional, una reciprocidad absoluta entre naciones desiguales, a través de una responsabilidad multinacional "equitativa" en la desgravación del comercio mundial. Es obvio que la liberalización comercial es necesaria, pero también lo es el que la especialización internacional, basada en las ventajas comparativas actuales y en la dotación existente de factores en las diferentes regiones del mundo, condenaría a los países subdesarrollados

a una inestabilidad comercial constante o, en el mejor de los casos, al estancamiento con estabilidad permanente. Por consiguiente, todavía no es totalmente cierto que la simple libertad de comercio basada en la especialización, lleve a la mejor asignación de los factores y a la igualación de los precios relativos de los mismos entre los países ricos y los países pobres.

A primera vista, el teorema de Heckscher-Ohlin parece muy convincente puesto que establece que las mercancías que requieren montos sustanciales de trabajo para ser producidas, lo serán en aquellos países donde la mano de obra es abundante en relación a otros factores de producción. Otras naciones estarán dotadas de abundantes recursos naturales y tierras apropiadas para el cultivo, o la explotación de ciertos minerales, por lo que su esfuerzo productivo deberá volcarse hacia la obtención de aquellos bienes que requieran de una intensa aplicación de los suelos o las riquezas del subsuelo. En estos dos casos los países exportarán sus productos a naciones en donde el trabajo o la tierra sean relativamente escasos y, por tanto, las tasas de salarios y rentabilidad altas.

Es cierto que no se necesitan grandes lucubraciones teóricas para entender que ciertas regiones de nuestro planeta cuentan con determinadas dotaciones de factores que las hacen aptas para producir, a costos más bajos en relación a otras áreas, algunos bienes. Así por ejemplo, la oferta de frutas y bebidas tropicales no podría obtenerse —salvo en condiciones tan artificiales que resultarían económicamente prohibitivas— en zonas templadas o frías.

Pero donde la teoría de la dotación de factores se vuelve más difícil de demostrar, es en el caso de la producción y el comercio de bienes manufacturados y semimanufacturados, por lo que la especialización internacional en estos casos debe explicarse con ayuda de algunas variantes.

Como estrategia económica, hace muchos años que los países abandonaron la idea de especializarse en la producción de minerales, productos básicos tropicales, pesca, etc., por el solo hecho de estar bien dotados de recursos naturales adecuados para ese tipo de actividad. Todas las naciones en nuestros días buscan la industrialización y la modificación de sus mercados internos y de sus fuerzas sociales de producción.

En el campo de la producción manufacturera y semimanufacturera, así como en buena parte de la de artículos básicos, la utilización de mano de obra y de capital —dadas ciertas posibilidades técnicas de combinación— se vuelve un problema de asignación y optimización en el que el teorema de Heckscher-Ohlin cobra importancia.

Se supone que si cada país produjera, bajo ciertas condiciones, aquellos bienes en los cuales utilizara más intensamente su factor abundante —capital o trabajo— y procurara mantener un comercio libre con el resto del mundo, importando los productos en cuya elaboración predomina su factor escaso, el resultado sería una tendencia hacia la baja del precio de los factores escasos y hacia el alza del precio de los factores abundantes. Habrá también, a medida que se intensifique el comercio libre y la corriente internacional de bienes sustituya al movimiento de factores, una tendencia a la igualación internacional de los precios. Como corolario de este teorema se desprende una conclusión de política económica en el sentido de que el libre comercio, o algún comercio, es el medio adecuado para buscar una mejor asignación de los factores (se supone que el precio de cada factor, o sea su retribución monetaria, es igual a su productividad marginal medida en términos de valor, por lo que se habla de valores monetarios como si fuesen reales). Cualquier argumento de "industria incipiente", crecimiento hacia adentro, modificación de la especialización internacional de un país, etc., caería por su propio peso en este contexto. Sin embargo, independientemente de la simplicidad de los supuestos empleados, hay efectos que invierten el tipo de especialización basado en la

4 Véanse los dos artículos de Paul A. Samuelson, "International Trade and the Equalisation of Factors Prices", *Economic Journal*, junio de 1948, e "International Factor-Price Equalisation Once Again", *Economic Journal*, junio de 1949.

5 *Ibidem*.

6 *Op. cit.*, p. 182.

abundancia o escasez de factores y empíricamente ha habido incluso resultados contradictorios en cuanto a las proposiciones básicas de la teoría.

En primer lugar, entre los supuestos más importantes que se utilizan para demostrar el teorema, está el que afirma que las funciones de producción son las mismas en todos los países, lo cual va en contra del argumento inicial de la teoría clásica que consideraba la existencia de ventajas comparativas o costos distintos entre países—base de la justificación de la existencia del comercio internacional— debido a diferencias de productividad. La teoría de la dotación de factores, al suponer inexistentes tales diferencias, explica las disparidades de los costos por medio de la abundancia o escasez relativa de los recursos de producción que tienen unos países o regiones frente a otros.

La uniformidad de las funciones de producción se puede cuestionar desde varios ángulos. Uno de ellos es el de la difusión del conocimiento técnico y la capacidad de aprovechamiento que del mismo tiene cada país. Aunque se alcance cierto grado de uniformidad en las técnicas productivas a medida que las economías crecen, y haya cierta libertad en la transferencia tecnológica, no hay ninguna seguridad de que las técnicas productivas serán siempre las mismas en cada país. Constantemente habrá períodos de retraso en el proceso de inversión-innovación por un lado, y en su difusión mundial por el otro. Además de la técnica, hay otras diferencias que afectan las funciones de producción, como el clima, las condiciones topográficas, el papel del gobierno, etc., para sólo citar algunas.

Por último, en los mismos factores de producción es difícil aceptar una igualdad mundial de eficiencia productiva. Desde la época de Taussig⁷ se preveían diferencias de productividad en la fuerza del trabajo y se hicieron clasificaciones de "grupos no competitivos". Algo semejante hizo más recientemente Leontief⁸ al tratar de explicar su "paradoja", afirmando—como luego se verá— que el trabajador norteamericano rinde más que otro trabajador extranjero por tener una eficiencia intrínseca mayor.

Además de lo anterior, se pueden producir cambios en la oferta de los factores, dentro del modelo de Heckscher-Ohlin, que se traduzcan en modificaciones de sus precios y que provoquen un fenómeno inverso en cuanto a la intensidad con que se usan, al pasar de casos en los que el factor abundante se vuelva escaso, y viceversa. Este efecto inverso también se puede producir por medio de cambios en la técnica que permitan que una función de producción, en la que predomine un uso intensivo de mano de obra, se convierta en una con uso intensivo de capital. Es decir, que por cambios en los precios de los factores o en la tecnología empleada, un grupo de bienes exportables se vuelva importable y viceversa.

Eso fue lo que trató de demostrar Minhas⁹ utilizando una

⁷ F.W. Taussig, *Principios de economía* (tomo I), edición española de Espasa-Calpe, Argentina, S. A., Buenos Aires, 1951, pp. 397-488.

⁸ Wassily Leontief, "Domestic Production and Foreign Trade The American Position Re-examined", *Proceedings of The American Philosophical Society*, sep. de 1953 y "Factor Proportions and the Structure of American Trade. Further Theoretical and Empirical Analysis", *Review of Economics and Statistics*, nov. de 1956.

⁹ Bagicha Singh Minhas participó en un amplio y ambicioso programa del Centro de Investigaciones de Desarrollo Económico de la Universidad de Stanford para estudiar la situación de costos y competitividad, intensidad de uso de factores de producción y el panorama del comercio exterior de varias industrias en países diversos. Contó con la opinión o la aportación de economistas tan prestigiados como Hollis B. Chenery, Robert Salomon, Carl Christ, sólo para citar unos cuantos. Posteriormente Minhas escribió varios artículos para explicar sus conclusiones, destacando uno en especial para los motivos de esta cita que es "The Homohypallagic Production Function, Factor-Intensity Reversals, and the Heckscher-Ohlin Theorem", *Journal of Political Economy*, abril de 1962. También puede verse el estudio completo en "An International Comparison of Factor Costs and Factor Use", en la serie *Contributions to Economic Analysis*, vol. XXXI, North-Holland Publishing Co., Amsterdam, 1963.

función de producción de elasticidad de sustitución entre trabajo y capital constante, llamada por él "función homogénea"¹⁰. A través de un análisis sectorial cruzado, Minhas logró calcular las funciones de elasticidad de sustitución constante (llamada "Constant Elasticity Substitution". CES para abreviar) en 24 industrias distribuidas en 19 países diferentes. Calculó los puntos en que se cruzan dos funciones (puntos de intersección), que es donde la tasa marginal de sustitución entre el trabajo y el capital es la misma de un sector industrial a otro. A la derecha o a la izquierda de esos puntos, uno de los dos sectores produce utilizando más intensamente el trabajo o el capital que el otro sector. Es decir, que a medida que una rama industrial varía su escala y volumen de producción está pasando de una situación en la que utiliza más intensamente el trabajo, pero no estrictamente por razones de dotación de factores, a otra donde genera valor con técnicas de uso intensivo de capital.

Con ello Minhas concluye que en varios países con diferente dotación de factores y donde funcionan varios sectores industriales, puede esperarse que existan muchos puntos de intersección entre un sector y otro, dentro de un rango tan elevado que se vicia la utilidad analítica de las distinciones convencionales entre industrias que usan intensamente el capital y las que usan intensamente el trabajo.

Entre los países que toma Minhas para su investigación, figuran naciones desarrolladas como Estados Unidos, el Reino Unido, Canadá, etc., al lado de otras subdesarrolladas como México, la India, El Salvador, Brasil, etc. Es decir, compara países que por su dotación de factores deberfan especializarse en producir bienes con uso intensivo de capital o de trabajo, pero que en realidad pasan de una situación a otra.

En estos trabajos se apuntan de hecho los efectos inversos de la teoría de la proporción de los factores, que básicamente se deben a modificaciones de los precios de los factores o de la tecnología, como ya se ha mencionado. Supóngase, por ejemplo, que en un país con abundancia de mano de obra, cuya producción está orientada a las industrias que usan intensivamente el trabajo, hubiera de pronto un aumento notable en la oferta de mano de obra, el resultado sería que el factor abundante lo sería aún más y que su precio disminuiría, con lo cual habría un fuerte aumento de la oferta especialmente destinada a la exportación. En caso de que la oferta de capital aumentara sensiblemente, entonces el factor escaso sería el que vería reducir su precio y la producción de las industrias competidoras de las importaciones crecería provocando una disminución del comercio exterior de ese país.

El mismo efecto tendría un cambio tecnológico que permitiera aumentar la eficiencia de un factor productivo y, por tanto, que se tradujera en un ahorro neto. Supóngase de nuevo que, en el caso del país con dotación abundante de trabajo, se introdujeran técnicas que aumentaran el rendimiento por hombre empleado. Habría un efecto semejante al del aumento de la oferta de trabajo. Asimismo, se tendría un incremento de la producción con una tendencia favorable a las industrias de exportación y, por tanto, al comercio exterior. También podría darse el caso contrario.

En realidad, tanto los aumentos de la oferta de los factores (o las disminuciones), como los cambios tecnológicos que se traducen en ahorro de mano de obra, provocan efectos sobre la orientación exportadora o de sustitución de importaciones de un país, que restringirían o impulsarían, según el caso, la especialización y el comercio exterior basado en una determinada dotación de factores.

¹⁰ Originalmente había incluido una explicación detallada de la función homogénea de Minhas y las estimaciones estadísticas que hizo, pero como no era ése el objeto del trabajo, decidí posponer la publicación de ese material para otra oportunidad.

Todo este tipo de efectos se refleja, de una u otra forma, en las investigaciones de Minhas y en otras a las cuales nos referiremos más adelante. Pero sobre todo, tienen una importancia capital en los países subdesarrollados, especialmente si se acepta que su especialización internacional permanece fiel a sus respectivas dotaciones de factores, ya que la variación de la oferta de éstos y de tecnología, provocaría cambios ineludibles en las formas de utilización del trabajo y de los demás factores.

Las discusiones que suscitó la teoría de Heckscher-Ohlin movieron a varios economistas a intentar demostrar empíricamente su validez. La duda fundamental era saber si las diferencias comparativas de los costos, desde el punto de vista internacional, deberían atribuirse a la falta de uniformidad de la productividad entre las naciones o a dotaciones desiguales de factores de producción. Ambos argumentos se pueden demostrar teóricamente, manteniendo ciertos supuestos, recurriendo al sentido común. Sin embargo, en el caso más complejo de un análisis con más de dos productos, distintos países y tomando en cuenta varios factores de producción, los resultados son menos determinantes y quedan por resolverse algunas dudas.

Quizá uno de los trabajos más famosos en el campo de la demostración empírica de la teoría de la proporción de los factores, lo constituye el realizado por Wassily Leontief¹¹, quien utilizando la matriz de insumo-producto de Estados Unidos trató de comprobar el supuesto de que dada la abundancia de capital y escasez relativa de mano de obra con que cuenta este país, debería especializarse y exportar bienes en cuya elaboración se utilizara principalmente al primero de los factores citados. Sin embargo, el resultado de su análisis sobre más de 200 industrias le demostró una situación opuesta. Por cada millón de dólares de exportaciones (a precios de 1947), Estados Unidos requería en promedio 2 550 780 dólares de capital (a los mismos precios) y el equivalente a 182 313 horas-hombre por año. En cambio, en la producción de cada millón de dólares de productos que competían con las importaciones de ese país, los requerimientos de capital eran de 3 091 339 dólares y 170 004 horas-hombre por año.¹² Esas cifras indicaban claramente que la relación capital-trabajo era más alta en las industrias que compiten con las importaciones, que la observada para las industrias de exportación.

La conclusión de los datos analizados fue simplemente que Estados Unidos exportaba bienes con más alto contenido de trabajo que de capital, en términos relativos, e importaba bienes con un alto contenido de capital. Este descubrimiento fue llamado desde entonces la "Paradoja de Leontief", la cual su mismo autor trató de resolver aumentando los casos observados y depurando su investigación, pero siempre con los mismos resultados. Algo similar se demostró para el caso de Japón, que siendo un país con abundancia relativa de trabajo, exporta bienes en los que la relación capital-producto es más alta, e importa bienes que requieren un uso intensivo de mano de obra.¹³

La forma como quiso explicarse esta contradicción fue simplemente recurriendo al viejo concepto de que el trabajo en Estados Unidos es más eficiente que el del exterior, en virtud de que ha absorbido en su formación mayor cantidad de capital. Es decir, se hablaba de la existencia de grupos no competitivos. Para reforzar esta explicación en investigaciones posteriores, Leontief presentó un cuadro de los tipos de trabajo empleados para producir los artículos de exportación norteamericanos y encontró una alta incidencia de mano de obra muy especiali-

zada, en contra de las industrias competitivas de las importaciones norteamericanas que generalmente utilizan mano de obra semicalificada y en mayor proporción. Otros dos economistas trataron de verificar empíricamente las predicciones de la teoría de la proporción de los factores, utilizando métodos menos elaborados y amplios que los de Leontief y encontrando resultados muy similares.¹⁴

También se han hecho pruebas empíricas del argumento de la teoría clásica según el cual las diferencias en las funciones de producción son las que determinan las ventajas comparativas entre los países; los resultados obtenidos en este caso son más satisfactorios que los de la proporción de los factores. Bela Balassa encontró que los niveles de productividad son mejores indicadores que la dotación relativa de los factores para estudiar la estructura del comercio internacional.¹⁵ Por su parte, el mismo Kravis comprobó, al comparar los niveles de salarios prevalecientes en Estados Unidos, en las industrias de exportación, con los de las industrias destinadas al abastecimiento del mercado interno, que la productividad del trabajo en las primeras era bastante más alta que en las segundas.

En conclusión, no hay elementos empíricos suficientes para demostrar contundentemente que la dotación relativa de factores, o la diferencia de productividad de los mismos, sean las causas originales del comercio exterior.

En palabras del economista Ingo Walter¹⁶: "En nuestros días no existe una formulación coherente, formal y teórica que puede aplicarse a cada caso real con resultados predecibles adecuados. Sin embargo la estructura teórica es sólida sin duda alguna". Ciertamente los planteamientos teóricos en esta materia son interesantes y de ninguna manera deben ignorarse no obstante, adolecen de un defecto —teórico y práctico— de suma importancia que consiste en ignorar las condiciones mismas de la demanda de productos en el comercio internacional.

Es en el campo de la demanda internacional de productos en donde hay que buscar, como lo hace Linder, los problemas más serios con que se enfrentan los países subdesarrollados. No basta con saber utilizar las dotaciones abundantes de recursos que un país tenga en un momento dado y las ventajas de productividad de sus factores para obtener ventaja del comercio exterior; es necesario tomar en cuenta la elasticidad ingreso y la elasticidad precio de la demanda de sus productos. Linder considera que por lo que se refiere al mercado internacional de manufacturas y semimanufacturas, interviene decisivamente la tradición que tengan los productores en sus respectivos mercados nacionales (que deben adquirir madurez en su proceso de producción) y que una vez que sus industrias hayan alcanzado los períodos óptimos de expansión, se iniciaría el período de exportaciones.¹⁷

"El horizonte del productor", nombre que Linder da al fenómeno de adaptación de los productores, primero al mercado interno y luego al externo, está muy ligado con los análisis empíricos que se han hecho sobre el desarrollo de la empresa. Hay incluso un modelo de evolución empresarial llamado el "ciclo de la producción", en el cual se advierte que las grandes empresas elaboradoras de manufacturas y semimanufacturas pasan por las etapas denominadas nueva, de crecimiento y de

14 Ver a Irving B. Kravis, "Availability and Other Influences on the Commodity Composition of Trade", *Journal of Political Economy*, abril de 1956, y F.D.A. Mac Dougall, "British and American Exports: A Study Suggested by the theory of Comparative Costs", parte I, *Economy Journal*, diciembre de 1951.

15 Bela Balassa, "An Empirical Demonstration of Classical Comparative Costs Theory", *Review of Economics and Statistics*, agosto de 1963.

16 *International Economics*, The Ronald Press Company, Nueva York, 1968, p. 137.

17 Ver especialmente el trabajo de Staffan B. Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, Stockholm, Almqvist y Wiksell, 1961, y su libro editado por el CEMLA, México, 1965, *Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo*.

11 *Op. cit.*

12 La relación capital-producto en el caso de las exportaciones es de 2.55, mientras que para la producción que sustituye importaciones es de 3.09, según los datos presentados.

13 Ver el trabajo de Tatemoto M. Ichimura, "Factor Proportion and Foreign Trade. The Case of Japan", *Review of Economic and Statistics*, noviembre de 1969.

madurez. Durante cada una de ellas, el tipo de mano de obra que se emplea es diferente. Predomina, en las primeras la mano de obra profesional y especializada en cuestiones de mercadotecnia, mientras que en las últimas la fuerza empresarial es determinante. También la tecnología y la intensidad con que se usa el capital son diferentes entre el período inicial y el de madurez, siendo generalmente en esta última etapa cuando los productores logran lanzarse al mercado exterior. Esto implica que los mercados en donde los empresarios colocan sus productos de exportación se parecen mucho a sus propios mercados nacionales, tanto en el nivel de ingreso de sus consumidores, como en el grado de sofisticación de las compras que realizan. A mayor nivel de ingreso, afirma Linder, mayor nivel de sofisticación y de variedad en el consumo.¹⁸ Esta idea de que el comercio de manufacturas se realiza fundamentalmente entre países que tienen niveles parecidos de ingreso, se puede comprobar en cierta forma al analizar la evolución del comercio entre países desarrollados, que es mucho mayor que el realizado entre éstos y los subdesarrollados. Esta conclusión se opone diametralmente al teorema de la proporción de los factores, que sugiere que el comercio internacional se realiza fundamentalmente entre países con distintos grados de dotación de factores y distintos ingresos.

Es cierto que buena parte del comercio exterior de los países pobres con las naciones ricas se podría explicar por el hecho de que los primeros cuentan con tal abundancia relativa de mano de obra o tipos de suelos, respecto a los segundos, que les conviene especializarse en las exportaciones de café, algodón, tabaco y cientos más de productos básicos. A cambio de ello obtienen a través de importaciones los bienes manufacturados en cuya elaboración se utiliza intensamente el capital. De nuevo, aquí se ignora la situación de la demanda externa que algunos autores, como Raúl Prebisch¹⁹, piensan que es desfavorable a los países pobres. Al deterioro fundamental en la relación de precios de intercambio entre productos básicos y bienes manufacturados, este autor agrega el estancamiento de la demanda externa de productos básicos, con lo cual, las industrias de los países pobres especializadas en la producción de bienes primarios no son capaces de absorber una oferta casi perfectamente elástica de mano de obra, ni de transferir los excedentes de trabajo a los sectores secundario y terciario.

Independientemente de que el análisis del doctor Prebisch tenga poca solidez empírica y teórica, el hecho es que las condiciones de demanda de aquellos productos en los que supuestamente deberían especializarse las naciones pobres no están del todo claras.²⁰ Por último, ya se ha mencionado el efecto de los cambios en la tecnología y de los precios de los factores sobre el principio de la utilización de los recursos abundantes, llamado *efecto inverso* que también limita el alcance de la teoría. No es posible por lo tanto aceptar una especialización basándose en el argumento de la proporción de los factores, cuando la dinámica misma del crecimiento del mercado y del desarrollo de la empresa están constantemente sujetas a modificaciones de precios y técnicas.

¹⁸ Para estos aspectos del desarrollo industrial y de la competencia internacional, véase el excelente libro de Seer Hirsch, *Location of Industry and International Competitiveness*, Clarendon Press, Oxford, 1967.

¹⁹ Véase especialmente su libro *Hacia una nueva política comercial para el desarrollo*, informe del Secretario de la UNCTAD, Ginebra, 1964. (Publicado por el FCE.)

²⁰ Para no alargar más la primera parte de este ensayo, se omitió una referencia al modelo de Linder que, además de cubrir los aspectos ya señalados, se refiere al papel de las importaciones (mínimo de importaciones) en los países en vías de desarrollo y las posibilidades de expansión de las exportaciones (máximo de exportaciones) que siempre van a la zaga respecto de las primeras. Este modelo puede estar todavía incompleto, pero presenta argumentos muy sugestivos cuya evolución debe investigarse empíricamente (véase la obra de Linder: *Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo*, CEMLA, 1965).

BIBLIOGRAFIA

Balassa, Bela, "An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory", *Review of Economic and Statistics*, agosto de 1963.

Heckscher, Eli F., "El efecto del comercio exterior sobre la distribución del Ingreso", *Readings in the Theory of International Trade*, Richard D. Irwin Inc., 1950.

Hirsch, Seer, *Location of Industry and International Competitiveness*, Clarendon, Press, Oxford, 1967.

Ichimura, Tatemoto M., "Factor Proportion and Foreign Trade. The Case of Japan", *Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1969.

Johnson, Harry G., *International Trade and Economic Growth: Studies in Pure Theory*, Unwin University Books, Londres, 1965. 3a. edición.

Kravis, Irving B., "Availability and Other Influences on the Commodity Composition of Trade", *Journal of Political Economy*, abril de 1956.

Leontief, Wassily, "Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis", *Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1956.

Leontief, Wassily, "Domestic Production and Foreign Trade. The American Position Re-examined", *Proceeding of the American Philosophical Society*, septiembre de 1953.

Linder, Staffan B., *An Essay on Trade and Transformation*, Stockholm, Almquist y Wiksell, 1961.

Linder, Staffan B., *Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo*, CEMLA, 1965.

Mac Dougall, F.D.A., "British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs, Part I", *Economic Journal*, diciembre de 1951.

Minhas, Bagicha Singh, "An International Comparison of Factor Costs and Factor Use", *Contributions to Economic Analysis*, vol XXXI, North-Holland Publishing Co., Amsterdam, 1963.

Minhas, Bagicha Singh, "The Homohypallagic Production Function, Factor-Intensity Reversals, and the Heckscher-Ohlin Theorem", *Journal of Political Economy*, abril de 1962.

Ohlin, Bertil, *Interregional and International Trade*, Cambridge, Harvard University Press, 1933.

Prebisch, Raúl, *Hacia una nueva política de desarrollo comercial*, UNCTAD, Ginebra, 1964.

Samuelson, Paul H., "International Trade and Equalisation of Factors Prices", *Economic Journal*, junio de 1948.

Samuelson, Paul H., "International Factor-Price Equalisation Once Again", *Economic Journal*, junio de 1949.

Tausung, F. W., *Principios de economía*, tomo I, traducción española Espasa-Calpe, Argentina, S. A., Buenos Aires, 1956.

Walter, Ingo, *International Economics*, The Ronald Press Company, Nueva York, 1968.