

Teoría del comercio internacional y países en desarrollo

EUGENIO ANGUIANO ROCH

(Conclusión)

2. LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA ECONOMÍA DEL SUBDESARROLLO

Hacia las nuevas teorías del comercio internacional

El teorema de Heckscher-Ohlin sólo difiere del planteamiento clásico de costos comparativos en que explica tales costos por el hecho de que cada región o país está dotado de ciertas proporciones de factores que son distintas entre un país y otro, de manera que la especialización estará apoyada en el uso intensivo del factor abundante y no en las diferencias intrínsecas en la eficiencia productiva de los factores. Una vez expuesta esta hipótesis, la conclusión fundamental es valdera para todo el planteamiento neoclásico, trátase de la teoría de proporción de factores o de la de diferencias de productividad, y consiste en afirmar que el libre comercio de mercancías entre los países aseguraría, en el plano nacional, la mejor utilización de los recursos productivos, y en el internacional, un mejor aprovechamiento de las riquezas mundiales y, por tanto, una tendencia a optimizar el bienestar de las colectividades, toda vez que el libre comercio de mercancías suple el papel que desempeñaría un movimiento de factores que a escala mundial no existe, o se supone que es muy limitado.

Esta interpretación corresponde a un concepto estático de la economía y está ligada al estudio general del equilibrio, cuya importancia analítica y teórica no debe en ningún momento soslayarse. Samuelson afirmaba que la esencia y el fundamento del análisis económico es, sin lugar a dudas, el estudio de la teoría del equilibrio económico.¹ No obstante, es evidente que el análisis estático constituye apenas el principio de un camino muy atractivo que al fin debe desembocar en una interpretación dinámica de los problemas económicos.

En el campo del comercio internacional se ha estado elaborando en los últimos años un cuerpo de planteamientos teóricos que permitan descubrir las interrelaciones entre el comercio exterior y el cambio económico. Los efectos que el comercio tiene sobre el crecimiento económico preocupan indudablemente a los teóricos y a los políticos, por razones de una muy elemental necesidad de transformación; sin embargo, muchas veces se pretende fundamentar la nueva teoría del comercio internacional

Nota: La primera parte de este ensayo, "El teorema de Heckscher-Ohlin y los países subdesarrollados", se publicó en *Comercio Exterior*, diciembre de 1970, pp. 1004-1008.

¹ Ver especialmente el capítulo primero de *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, Cambridge, 1947, traducido al español por editorial El Ateneo, Buenos Aires, 1957.

partiendo de una negación absoluta de los planteamientos neoclásicos del comercio y, en especial, de la teoría de la proporción de los factores la que, como se vio anteriormente, resulta difícil de comprobar empíricamente y está basada en supuestos sumamente simplistas. A continuación nos proponemos revisar la parte sustancial de lo que podría ser una nueva teoría del comercio internacional, a fin de encontrar sus hipótesis básicas y comparar sus conclusiones con las obtenidas por el pensamiento neoclásico.

Hay dos formas de enfocar "la nueva teoría" del comercio exterior. Por un lado está la tesis llamada "estructuralista", que es sustentada por economistas de muy variadas escuelas, cuyo denominador común es el rechazo a la teoría neoclásica de los costos comparativos y al concepto poskeynesiano de equilibrio externo e interno, afirmando que la especialización internacional basada en la dotación de recursos condena a los países pobres a producir bienes cuya decadencia en el mercado mundial es una realidad irrefutable. Sus conclusiones las fundamentan en investigaciones empíricas, más que en un conjunto de hipótesis y teoremas consistentes.²

Otra corriente, menos radical en su oposición a la escuela neoclásica, plantea en forma más generalizada los supuestos de un comportamiento del comercio exterior distinto al atribuido por la teoría de dotación de factores o la de diferencias de productividad, en su explicación de las causas del comercio entre naciones. Empezaremos con una síntesis del planteamiento más heterodoxo de esta corriente.

El comercio como función del ingreso y el consumo internos

Es posible que uno de los elementos que explican las relaciones comerciales entre los países modernos sea el nivel de ingreso de las poblaciones de las distintas naciones del orbe. Anteriormente ya se había mencionado que algunos economistas, como S. B. Linder, mantienen que "el rango de productos exportables está determinado por la demanda interna"; y también que, "es una condición necesaria, pero no suficiente, que un producto sea consumido (o invertido) en el mercado interno de un país para

² Sería muy largo citar a los economistas más sobresalientes de esta corriente estructuralista. En realidad abarca a escritores como Gunnar Myrdal, que estudia no sólo los problemas económicos y de comercio exterior de los países llamados de la periferia, sino también revisa cuestiones sociológicas y políticas que se derivan de la dependencia colonial, pasando por investigadores como Raúl Prebisch, Pedro Buscovich, Ricardo French Davis, Juan F. Noyola, etc., que en América Latina estudiaron el problema del desequilibrio con una visión muy amplia

que pueda ser considerado un producto de exportación potencial".³ La falta de familiaridad que tienen los productores acerca de los mercados extranjeros y el poco conocimiento de las reacciones del consumidor frente a sus productos, constituyen una limitación muy seria a lo que se ha llamado el "horizonte del productor". Esto parece ser especialmente cierto en los casos de productos manufacturados considerados como nuevos, cuya aparición en el mercado se debe a incentivos internos más que a la posible existencia de un promisorio mercado mundial.⁴

En un mundo en donde el crecimiento de los mercados es imperfecto, esta hipótesis de Linder adquiere relevancia inobjetable. El mismo Kindleberger, quien debe considerarse como un economista ortodoxo, tuvo que aceptar lo siguiente: "Un hombre puede ser perfectamente racional, pero sólo dentro de un horizonte limitado. Como consumidor restringirá normalmente sus gastos a aquellas mercancías que le son ofrecidas por los canales tradicionales. Como productor venderá sus mercancías típicamente en un ámbito determinado. Más allá de su horizonte pueden existir brillantes oportunidades de mejorar su bienestar como consumidor o sus ingresos como productor, pero, a no ser que se percate de ellas, no le servirán de nada".⁵

El productor y el consumidor operan en un mercado específico y están familiarizados con ciertos comportamientos cotidianos, sus propias reacciones están interrelacionadas estrechamente a ese mercado interno y en función de ellas intentarán establecer sus propios medios de producción y consumo. El mercado exterior influye en ellos pero en forma mediata; una vez que la empresa ha superado un prolongado período de iniciación y finalmente se establece en una escala comercial completa, o después de que un producto nuevo ha logrado establecerse firmemente en un mercado específico, es cuando se estará en posibilidad de aprovechar las oportunidades de utilidad y ganancia que le ofrecen los mercados extranjeros, y cuando esto sucede, el proceso de exportación constituye una parte estratégica en la política de producción y ventas de la empresa. Muy raras veces la secuencia ha sido la inversa, es decir, que una determinada industria se haya establecido primero en función del mercado externo y luego, una vez lograda la madurez, se revierta al mercado interno.⁶

Los productos de exportación se inician por la existencia de un mercado interno y, por tanto, están influidos primariamente por los patrones de consumo y por el nivel de ingreso de la colectividad. Linder considera que el ingreso es más importante que cualquier otra variable entre las que determinan la conducta del comprador, y que los hábitos de los consumidores se estratifican por grandes sectores de la población de acuerdo con su participación en el ingreso nacional, lo cual no impide que posteriormente puedan ser modificados a través de la publicidad y

deban por tanto, ser considerados como una variable más en el análisis económico. En suma, la ventaja comparativa que tienen los países en el contexto internacional existe en tanto que es una condición para que se explique la presencia del comercio, pero ella misma no está determinada por fuerzas objetivas, como son la dotación de factores o la productividad de los mismos, sino por una mezcla de fuerzas económicas y accidentes históricos que afectan y se combinan con las actividades conscientes de los empresarios. Como dice Hirsch, "tal hecho no hace que la teoría de las ventajas comparativas sea menos real o menos estable que lo asumido en un planteamiento como el teorema de Heckscher-Ohlin".⁷

El ciclo de producción de la empresa

El modelo de Linder está muy relacionado con una serie de estudios que se han realizado sobre la evolución de las empresas industriales a lo largo del tiempo. De acuerdo con las investigaciones de Simon Kuznets acerca del desarrollo a largo plazo de 35 industrias localizadas en varios países, se encontró que el volumen de ventas de cada una seguía una evolución parecida en todos los países, similar a una curva que, a través del tiempo, se inicia con un crecimiento acelerado, hasta alcanzar un máximo y después continuar estable.⁸ Tal evolución implica que hay un ciclo de la producción en el cual es posible distinguir tres fases de desarrollo de acuerdo con una serie de características que en cada una de ellas prevalece. La división es, desde luego, bastante arbitraria y cualquier otra subdivisión resultaría tan adecuada como ésta. No obstante, de acuerdo con una serie de elementos que a continuación se describirán, es posible simplificar los tres períodos de crecimiento del ciclo de la producción en las siguientes fases: inicial, de crecimiento y de madurez. Esto se refiere desde luego a la aparición de nuevos productos en los distintos mercados.⁹

En la fase inicial del ciclo de producción la tecnología utilizada es todavía incipiente y está sujeta a rápidos cambios a medida que el proceso productivo pasa de la parte experimental a su introducción definitiva en el mercado. Se sigue una política productiva limitada y los métodos lineales de ensamble o los procesos continuos de producción son muy raros. La etapa inicial se caracteriza también por una utilización abundante de técnicas de producción con uso intensivo de mano de obra y por altos costos por unidad de producción; depende para su desarrollo de la existencia de economías externas y el capital se usa con escasa intensidad. Hay numerosas empresas en la rama industrial de que se trate y muchas de ellas desaparecen; además, una de las condiciones básicas para poder introducirse al mercado es conocer las características básicas del nuevo proceso de producción (*know-how*). Los insumos estratégicos de fuerza de trabajo son en su mayor parte de científicos e ingenieros especializados que están constantemente modificando la técnica introducida para depurarla. Del lado de la demanda se presentan condiciones típicas de un mercado de vendedores, en el cual la elasticidad de sustitución de la demanda es sumamente alta y las manipulaciones de los precios son esenciales para influir en las expectativas de los compradores.

En el segundo período, el de crecimiento, los pocos productores que sobreviven a la etapa inicial empiezan los procesos masivos de producción y distribución, lo cual se logra mediante la absorción de unas empresas por otras, o a través de fusiones

³ Staffan Burenstam Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley Co. & Sons, Nueva York, 1961, p. 19.

⁴ Hay muchas formas de definir el término "producto nuevo". Sin embargo, aceptaremos aquí la idea propuesta por Kuznets (*Economic Change*, Norton and Co., Nueva York, 1953), quien afirma que los productos nuevos son los que involucran una invención revolucionaria o un descubrimiento, que cambian fundamentalmente los procesos industriales necesarios para su obtención. Por ejemplo, los autos último modelo que replazan a los viejos modelos, no son nuevos productos; pero la aparición del radio de transistores sí lo fue, así como los aviones de retroimpulso, que superaron a bienes ya existentes y en cuya producción se operaron cambios o innovaciones.

⁵ Charles P. Kindleberger, *Comercio exterior y economía nacional*, Aguilar Editores, Madrid, 1968, p. 14.

⁶ Quizá éste sea el caso de algunos productos básicos, como el hule, los minerales, etc., cuya explotación se inició no para satisfacer necesidades del mercado donde estaban enclavadas las explotaciones primarias, sino para el mercado de las metrópolis o del lugar de origen de la inversión que abrió al comercio zonas nuevas y primitivas, para integrarlas a su propia explotación.

⁷ Véase el libro de Seev Hirsch, *Location of Industry and International Competitiveness*, Clarendon Press, Oxford, 1967, p. 14.

⁸ Simon Kuznets, *op. cit.*

⁹ Ver la nota 4, *supra*.

industriales. Esta concentración industrial lleva a una política de producción de más largo plazo y, por lo tanto, empieza la creación o adquisición de activos fijos y maquinaria muy especializada a fin de reducir los costos por unidad. Todo ello se traduce en una relación trabajo-capital más reducida y en la aparición de procesos productivos que están cada vez más orientados hacia el uso intensivo de capital. Esta intensificación en el consumo de capital también se debe a la presencia de una tasa de obsolescencia muy elevada. A diferencia de la etapa anterior, donde la entrada al mercado dependía del control sobre el *know-how*, aquí lo importante es tener la capacidad de integración suficiente para desplazar a otras empresas y eliminarlas de la competencia. Esto significa que el principal recurso humano requerido en este período es la capacidad organizativa y empresarial que permita un control eficiente de costos, la adopción de medidas imaginativas de mercadotecnia y comercialización de los productos. En esta etapa de fusiones continuas es muy importante evitar la aparición de costos administrativos elevados y, en general, las deseconomías administrativas de gran escala. Los productores individuales se enfrentan con una creciente elasticidad-precio de la demanda y empiezan a manipular las reducciones de precios como el elemento más importante para aumentar ventas y eliminar competidores, es decir, las expectativas de los clientes relativas a las especificaciones del producto, los precios y la existencia de sustitutos se estabilizan y, por decirlo así, hay un período de "estandarización" del consumo. Los gustos del comprador empiezan a ser modificados y transformados por la publicidad y los gastos de venta. En general, se conoce mejor el mercado y la información del producto se esparce con mucha mayor facilidad.

Por último, en la fase de madurez, se imponen definitivamente los procesos de producción estables y a largo plazo. Pocas innovaciones se presentan en este período y, cuando las hay, son de escasa importancia para el mercado y la estructura de costos. Continúa acentuándose el uso intensivo del capital debido a la necesidad de activos fijos mayores y a la alta especialización de equipo y maquinaria de producción. El mantenerse en el mercado depende sobre todo de la posición que haya consolidado cada empresa y del control que ejerza sobre consumidores, recursos financieros, etc. Es muy difícil que en este período aparezcan nuevas empresas debido a que la entrada al mercado exige la inversión de cuantiosos recursos. Es en el período de la madurez cuando el número de empresas se reduce considerablemente y las necesidades de cada una de ellas en cuanto a recursos humanos son de fuerza de trabajo no calificada o semicalificada. En términos generales, se puede decir que la estructura del mercado tiende a ser de competencia muy imperfecta, ya sea que la dominen los compradores o los vendedores.

De las características mencionadas para cada una de las fases del ciclo, la primera de ellas, o sea la inicial, es la que en términos de disponibilidad de factores y grado de desarrollo favorecería más el desenvolvimiento de empresas manufactureras de los países en desarrollo. En esa fase las funciones de producción son muy inestables y hacen un consumo relativamente alto de mano de obra, aunque en general se trata de mano de obra sumamente calificada de ingenieros y especialistas. También se facilita el desarrollo de ciertas industrias conexas cuya operación es necesaria para generar las suficientes economías externas en favor de las nuevas empresas que se establezcan.

La experiencia parece indicar que los países en desarrollo han realizado pocos avances en la creación de nuevos productos o empresas industriales, y generalmente estimulan ciertas manufacturas, como textiles, hierro y acero y hule artificial, que no constituyen procesos nuevos de elaboración, sino industrias típicas de la fase de madurez. Esto tiene implicaciones muy serias que vale la pena revisar con cierto cuidado.

Las industrias de exportación en los países subdesarrollados

De acuerdo con la experiencia de países como Japón, India, Brasil, México, Argentina, Colombia, etc., el proceso de industrialización se ha iniciado generalmente con el establecimiento de industrias textiles. Esto, en términos del teorema de proporción de factores, podría explicarse por el hecho de que en la elaboración de textiles se requiere de un uso relativamente intenso de mano de obra y, por lo tanto, un país con recursos pobres de capital deberá operar con ventajas comparativas en este campo. Al menos eso es lo que sugiere S. J. Wells en sus trabajos al afirmar que "generalmente, en la producción de textiles el elemento costo de trabajo es una parte importante del costo total y esto hace que la industria textil sea particularmente apropiada para ser establecida en países relativamente subdesarrollados que tengan un potencial abundante de fuerza de trabajo y, por tanto, salarios relativamente bajos".¹⁰

Desde el punto de vista del enfoque de Linder habría una explicación diferente de tal fenómeno, al considerar que los textiles son uno de los primeros esquemas de industrialización porque existe el mercado local necesario para absorber la producción de tal industria en prácticamente todos los países del mundo. En estas condiciones, el productor no tendrá que superar obstáculos especiales para comercializar su producto, ya que la demanda existe en cada región y puede evaluarse con cierta precisión para planear la producción local, sin importar el comportamiento de la demanda externa.

Todavía habría una tercera explicación, ofrecida por el modelo del ciclo de producción, que consistiría en señalar que la industria textil es una actividad correspondiente a la etapa de la madurez y por tanto puede "trasplantarse" —por decirlo así— de un país desarrollado a uno subdesarrollado, ya que los procesos de producción están claramente definidos y son estables, los métodos de operación y producción se prestan a pocas innovaciones por estar estrictamente especificados, la maquinaria necesaria tiene un grado muy amplio de "estandarización", etc. Todas estas características facilitarían la aparición de industrias textiles en países en vías de desarrollo, en donde generalmente hay abundante mano de obra semicalificada y no calificada.

En realidad, los tres enfoques llegan a la misma conclusión, pero por diferentes caminos, al explicar por qué se desarrolla una industria como la textil en países relativamente pobres. Es posible que algunos de ellos logren una rápida ventaja comparativa y puedan desplazar de la competencia mundial a países ricos, como lo hizo antes India con Gran Bretaña, o más recientemente Japón, México y otros países con Estados Unidos, en ciertos textiles. En cada caso habría una razón original diferente, pero al final se mantendría el principio de que un comercio mundial libre favorecería al productor, al consumidor y contribuiría a una mejor asignación de recursos.

En el caso de otras industrias, como la siderurgia, el petróleo, los fertilizantes químicos, etc., no es posible obtener conclusiones empíricas tan claras como en el caso de la textil. No obstante, de los trabajos que se han realizado¹¹ se puede concluir que el establecimiento inicial de muchas empresas manufactureras y semimanufactureras en los países en vías de desarrollo, se puede explicar no sólo por la existencia de recursos relativamente abundantes (teoría neoclásica), especialmente fuerza de trabajo, o por la existencia de un mercado interno que incita al productor a iniciar actividades y posteriormente a

¹⁰ S. J. Wells, *British Export Performance: A comparative Study*, Cambridge University Press, Cambridge, 1964, p. 16.

¹¹ Especialmente la recopilación que hace Siev Hirsch de otras investigaciones en su obra citada, caps. II, III, VI.

CUADRO I

Características del ciclo de producción

Características	Fase del ciclo		
	Inicial	Crecimiento	Madurez
Tecnología	De corto plazo. Rápidos cambios de tecnología. Dependencia de economías externas.	Se introducen gradualmente métodos de producción masiva. Son todavía frecuentes los cambios en la técnica.	De largo plazo y procesos estables. Pocas innovaciones de importancia.
Intensidad de capital	Baja.	Alta, debido al rápido proceso de obsolescencia.	Alta, debido a la existencia de mucha maquinaria y equipo especializado.
Estructura de la industria	La entrada al mercado está determinada por el <i>know-how</i> . Hay numerosas empresas.	Crecimiento de empresas. Muchas quiebras y constantes fusiones. Aumentos de la integración.	La posición en el mercado y recursos financieros determinan la entrada al mercado. El número de empresas declina.
Necesidades básicas de recursos humanos	Científicos e ingenieros.	Empresarios.	Obreros no calificados y semicalificados.
Estructura de la demanda	Mercado de vendedores. El comportamiento del precio y de sustitutos determinan las expectativas del comprador.	Los productos se enfrentan a una elasticidad-precio de la demanda creciente. La competencia reduce precios. Se difunde información sobre el producto.	Mercado de compradores. Información fácilmente obtenible del mercado.

Fuente: S. Hirsch, *Location of Industry and International Competitiveness*, Clarendon Press, Oxford, 1967, p. 23.

proyectarse hacia la exportación,¹² sino también por la existencia de un ciclo de producción en cuya fase de madurez se dan ciertas características que existen en algunos países subdesarrollados y por tanto hacen posible la aparición de industrias manufactureras.

Algunas conclusiones preliminares

Se puede observar que el comportamiento de la industria a través del tiempo requiere de una serie de requisitos que, a veces, son contradictorios. No obstante, parece que la fase de madurez corresponde a una serie de actividades industriales que se encuentran muy avanzadas en los llamados países en desarrollo. Parte de esa situación se debe a que la abundancia relativa de mano de obra, aunada a la estabilidad de los procesos productivos y a la "estandarización" de la maquinaria, facilitan el desarrollo de industrias consideradas como maduras, algunas de las cuales constituyen la base de una futura expansión de exportaciones de estas naciones, especialmente si gozan de un margen preferencial en mercados de países desarrollados. Por otra parte, es evidente que se está desarrollando un mercado interno fuerte para estas ramas, aunque no es muy claro si gracias a ese mercado fue posible que aparecieran manufacturas como textiles, hierro y acero, química, etc., o si parte de esa expansión fue provocada deliberadamente por un continuo proteccionismo que estimuló la sustitución de importaciones a costos sociales muy elevados. En todo caso, lo que sí favoreció el establecimiento de industrias ligeras y semipesadas en estos países de desarrollo relativo fue el crecimiento del ingreso *per capita* de,

por lo menos, los sectores urbanos, los cuales empezaron a demandar productos cuya manufactura se había iniciado en el extranjero hacía ya mucho tiempo y por tanto correspondían a industrias cuyo modo característico de producción las ubica, según se ha visto, en la llamada fase de madurez. De ahí que en los países en vías de desarrollo ya no haya oportunidad de realizar muchos cambios tecnológicos, sino más bien se trate de utilizar muchos métodos de producción que se ajusten lo más posible a las disponibilidades internas de recursos, lo cual no siempre se logra, como lo demuestran numerosos casos de industrias que al mismo tiempo que utilizan mano de obra no calificada, siguen métodos de producción que involucran un uso intensivo de capital.

Los métodos de este tipo se han implantado en países como el nuestro con cierto grado de éxito y aprovechando un mercado local existente, pero se han visto limitados porque se les ha protegido mucho y ahora resulta difícil lograr la exportación de sus productos por los altos costos de operación y por el clima de proteccionismo mundial más o menos permanente en el campo de las manufacturas consideradas como tradicionales.

Hacia una teoría global del comercio exterior

Hay muchos elementos que estudiar en la llamada teoría del ciclo de producción y la localización industrial en países desarrollados, menos desarrollados o subdesarrollados. Sin embargo, para los fines de este trabajo lo que interesa es explicar otras interpretaciones sobre la especialización industrial, que en forma parcial constituyen un intento para elaborar una teoría del comercio internacional distinta de la neoclásica y, en especial, de la llamada teoría de la dotación de factores.

¹² Muchas industrias de países que tienen cierto grado de desarrollo son potencialmente competitivas en el exterior, pero los aranceles, prohibiciones, discriminaciones crediticias y otros obstáculos que imponen los países desarrollados, hacen imposible su expansión.

Los resultados no son muy claros, aunque constituyen adelantos muy considerables en el campo del desarrollo dinámico y a largo plazo de la empresa, y permiten establecer elementos de hipótesis cuya exploración académica y política es muy importante para la actividad económica. Sin embargo, hasta ahora sólo ha quedado claro que los niveles de ingreso y la fase en que se encuentra una determinada industria determinan —en un momento dado— su localización, lo cual no excluye que cierta dotación de factores productivos y su productividad también intervengan en tal localización. Una vez definido el lugar de operación de una actividad industrial, éste influye a su vez en la utilización de los factores de la producción y, por tanto, en sus precios y surgen nuevos costos de producción y ventajas comparativas que un país —o más generalmente una región— llega a tener sobre los demás. Ello no descarta el principio de que para elevar el bienestar económico de los pueblos lo mejor es aprovechar las ventajas relativas y absolutas de producción —determinadas por toda esa concatenación de elementos—, especializándose en la obtención directa de ciertos bienes y, a través del comercio libre, adquiriendo del exterior lo que cuesta más trabajo transformar directamente.

Es tiempo de que volvamos a esta premisa que tanta desconfianza despierta entre los economistas del Tercer Mundo y cuya observancia está muy lejos de acatarse por los que ejecutan la estrategia y la política económicas.

¿Culpables o víctimas?

En realidad, el proteccionismo y la autarquía son políticas que han seguido con bastante rigor casi todos los países del mundo en su afán de sustraerse a los efectos contraccionistas, o exageradamente expansionistas, del exterior. Otras veces son producto de una actitud deliberadamente nacionalista que busca romper con la dependencia política y económica del exterior. En fin, son medios destinados a contribuir a la extinción del hambre y el atraso secular de muchos millones de hombres. En cada caso hay elementos de juicio muy elaborados para justificar el proteccionismo, pero el problema no es —en esta ocasión— discutir cada uno de ellos.

El problema de la racionalidad de tal política, sin embargo, sí nos interesa en este trabajo, y sobre todo la validez del planteamiento neoclásico sobre el origen y las ventajas del comercio exterior, porque ése parece ser el centro de la disputa entre economistas ortodoxos y heterodoxos. Para los últimos, resulta inoperante el esquema clásico y el principio de que sólo mediante el libre comercio podrá lograrse una utilización óptima de los recursos económicos. Tal axioma es en esencia producto de un análisis del equilibrio económico y, por lo mismo, es una hipótesis de estática económica.

Eso no es de por sí negativo, pero el problema es que su enunciado ha servido en repetidas ocasiones para que diversos voceros de países desarrollados e instituciones internacionales lleguen a la conclusión de que el desequilibrio de balanza de pagos que secularmente enfrentan los países subdesarrollados es producto simplemente de un gasto nacional excesivo, que supera toda capacidad real de producción de bienes de consumo e inversión en estos países.

En el fondo de esta argumentación subsiste la idea de que, tan pronto un país ignora sus ventajas comparativas de producción y la especialización internacional, para empeñarse en producir y satisfacer internamente el mayor número de necesidades de su población, incurre en una subutilización de sus propios recursos y, a la larga, en la irracionalidad económica que se traduce en un nivel de bienestar inferior al que obtendría si respetase las leyes de la división internacional del trabajo.

Lo que no se dice siempre es que el proteccionismo y la contracción o la inflación son producidas a nivel mundial por los países económicamente más fuertes, mientras que los países subdesarrollados muchas veces se enfrentan al proteccionismo como un factor dado, que los perjudica enormemente y que ellos no alentaron.¹³

El crecimiento es transformación

La reacción ante estos planteamientos ortodoxos está caracterizada por una premisa básica: la de que el comercio exterior basado en la actual especialización internacional entorpece el crecimiento económico. Se afirma que en un mundo en donde comercian por un lado productores de manufacturas y por otro vendedores de bienes primarios, existe siempre una relación desigual de intercambio en perjuicio de los últimos. Más aún, se subraya que la economía del subdesarrollo tiene una estructura muy definida en cuanto a la composición productiva y a la estructura general del mercado, que resulta inoperante. Para romper con el subdesarrollo hay, por tanto, que modificar dicha estructura; por lo cual no puede aceptarse como permanente la especialización internacional de estas naciones y deben modificarse la dotación de factores, su productividad y composición de las exportaciones e importaciones.

Los términos de intercambio y su tendencia

Los economistas llamados "estructuralistas"¹⁴ piensan que el desequilibrio permanente del sector externo de las naciones subdesarrolladas no es producto de una simple política de gasto nacional excesivo, ni de un abuso del proteccionismo. Es consecuencia del divorcio entre una evolución mundial de la economía que se apoya en la revolución tecnológica y el desarrollo de las manufacturas, y una caduca especialización productiva de economías primarias, en las que abunda la mano de obra y algunos recursos naturales, pero sin innovaciones tecnológicas de importancia.

La piedra angular para comprender por qué los países exportadores de bienes primarios cada vez ganan menos, dicen los "estructuralistas", está en la relación de precios de intercambio, o relación neta de intercambio, que secularmente ha sido desfavorable a los países subdesarrollados, lo que prueba que su estructura productiva es obsoleta. Esta tendencia desfavorable se debe a problemas radicados en la estructura de la demanda y de la oferta de las materias primas y los alimentos. En el primer caso, la constante aparición de sustitutos sintéticos más baratos que los de origen natural, la inmovilidad de la calidad de los bienes primarios y el hecho de que la población de los países ricos gaste cada vez una menor proporción de su ingreso en alimentos, por razones de saturación física, hace que sean bajas la elasticidad-precio y la elasticidad-ingreso de la demanda de bienes primarios.

¹³ Para un excelente análisis de los desequilibrios externos e internos y la situación internacional, véase J. O. N. Perkins, *internacional Policy for the World Economy*, George Allen and Unwin, Londres, 1969.

¹⁴ El término "estructuralista" no me satisface y por eso lo uso entrecorrido. Se le llama así porque explica un tipo de desequilibrio de balanza de pagos distinto del cíclico y del monetario, o del estacional. Se trata de un déficit crónico de la balanza provocado por la estructura y composición de la producción de un país subdesarrollado que resulta hasta cierto punto primitivo. Es una tautología decir que un país atrasado tiene un desequilibrio que corresponde al atraso. El estructuralismo es una corriente filosófica más compleja y habría que discutir muy a fondo los conceptos económicos, sociales y políticos en que se apoya la escuela "estructuralista" a la que aquí se hace referencia, para ver si realmente corresponden al verdadero sentido de la palabra.

En el lado de la oferta, hay varios elementos que se conjugan para provocar tremendas fluctuaciones a corto plazo de los precios de los bienes primarios, y contribuir a su secular tendencia a la baja. Entre otros están los siguientes:

a) Los países desarrollados en muchas ocasiones son oferentes mundiales importantes de estos bienes, sea por su capacidad productiva natural o porque siendo compradores en determinados momentos acumulan existencias que luego revenden en el mercado mundial.

b) La oferta total de productos agropecuarios y de algunos minerales presenta inelasticidades a corto plazo, de manera que siempre hay desajustes entre movimientos de precios y cantidades producidas, que se pueden considerar normales (teorema de la telaraña).¹⁵

c) En los países subdesarrollados existe abundancia de mano de obra, por lo que se puede afirmar que, a largo plazo, la oferta de trabajo será elástica en los sectores primarios de producción. Ante cualquier cambio de la demanda de productos terminados, no habrá mejoras sensibles en la demanda derivada del trabajo y éste —por la abundancia de la población— siempre estará pagado a su nivel de subsistencia, además de los consabidos problemas de subempleo, desempleo crónico y estacional, etc. Esto significa que, por mucho que se especialice un país en aquellos bienes en los cuales tiene posibilidad de tener ventajas comparativas frente al exterior, no por ello asegurará un aumento relativo en los pagos al factor trabajo, por mucho comercio mundial libre que se logre o por muy favorable que sea la demanda externa.¹⁶

d) En general hay problemas de inmovilidad interna de factores en los países subdesarrollados, que afectan la capacidad de la producción para adaptarse a los cambios rápidos de la demanda externa, o a las modificaciones más accidentales provocadas por fenómenos extraeconómicos.

El efecto combinado de la demanda y oferta de productos básicos, con las limitaciones anotadas para cada caso, producen tales fluctuaciones que los ingresos de los países pobres por concepto de exportaciones se vuelven muy inestables y, se afirma, tienden constantemente a la baja.

Esta idea de la depreciación de la relación de intercambio de los países subdesarrollados pretende apoyarse en la comprobación empírica. No obstante, como lo han demostrado varios autores, entre ellos Maizels y Rowe,¹⁷ no puede hablarse de una tendencia clara hacia el deterioro de los términos de intercambio entre productos primarios y manufacturas y semimanufacturas, en perjuicio de los primeros, si se estudia un período considerable. Los datos que frecuentemente se manejan, en especial los presentados por Prebisch y el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social,¹⁸ cubren un lapso cuyo año base es 1950, que coincide con un momento de altos precios mundiales para la mayoría de los bienes primarios y, al compararse con la evolución de los siguientes 15 años, se ob-

tiene un índice de precios con tendencia a la reducción. En cambio, los precios de las manufacturas se mantuvieron bastante estables y por ello los términos netos de intercambio son favorables para ellas.

Si se revisara la evolución de los precios mundiales de varios productos en lo que va del siglo, seguramente se tendrían que modificar las conclusiones de varios autores que difunden la idea de la pérdida secular en el intercambio exterior por parte de los países subdesarrollados. Por otra parte, en tanto la eficiencia de los bienes manufacturados para satisfacer necesidades ha aumentado enormemente en los últimos años, la calidad de la mayoría de los productos primarios es más o menos la misma hoy que hace 20 ó 30 años.

Este último argumento es un arma de dos filos. Se supone que a medida que los bienes manufacturados y semimanufacturados han aumentado su complejidad y mejorado su calidad, al mismo tiempo que los precios por unidad se mantienen constantes e incluso se han reducido,¹⁹ los términos netos de intercambio deberían ser desfavorables para los países desarrollados. Sin embargo, es evidente que una comparación entre índices de precios e índices de productividad arroja un resultado todavía más favorable a los países industrializados.²⁰

No obstante, se puede comprobar en muchos casos concretos que los aumentos de productividad, en lugar de traducirse en una reducción proporcional de precios, han propiciado su alza aunque sea ligera, lo cual favorece doblemente a los países desarrollados. Como se habrá advertido, se está hablando de la llamada relación doble factorial de intercambio, en la cual figuran en el numerador los índices de precios de exportación multiplicados por el índice de productividad de las industrias de exportación del país que mide la relación, y en el denominador el producto de multiplicar el índice de precios de importaciones y el índice de productividad de las industrias de donde proceden dichas importaciones.²¹

Algunos autores, como French-Davis y Griffin,²² sugieren que esta relación doble-factorial es todavía más adversa que la de precios para los países subdesarrollados, y afirman que estas naciones, al pagar precios más altos de los que debieran corresponder a una industria como la manufacturera cuya productividad crece a un ritmo vertiginoso, están de hecho financiando parte del desarrollo tecnológico y de la productividad de las naciones ricas.

Este argumento de la explotación que sufren los países pobres a través de los términos de intercambio, tiene mucho atractivo entre nosotros. En lo personal, su análisis me parece muy superficial, aunque algunos autores lo han enfocado desde un punto de vista que merece revisarse con cuidado en el futuro. Se trata de analizar las discrepancias que hay entre los precios

¹⁹ Son muchos los casos de productos manufacturados cuyo precio ha descendido en términos constantes. Por ejemplo los bolígrafos, los radios de transistores, los televisores, los automóviles, las turbinas, los acumuladores y baterías, etc. Su precio por unidad era más alto al aparecer en el mercado y a medida que se "estandarizó" el proceso de producción y se entró a la fase de crecimiento o madurez de la industria los precios declinaron, aunque no en valores corrientes, por supuesto.

²⁰ Una idea adicional en este sentido es la expuesta por Javier Matus en su tesis profesional, *El tipo de cambio y el ajuste de la balanza de pagos: el caso de México*, que afirma que resulta ilógico comparar calidades de bienes que sirven para elaborar otros bienes y calidades de artículos que fueron confeccionados con otros. (Escuela Nacional de Economía, diciembre de 1970, p. 101.)

²¹ Es decir: $r = \frac{I P_x}{I P_m} \bullet \frac{I K_x}{I K_m}$

²² Ver especialmente *Comercio internacional y políticas de desarrollo económico*, caps. II y III, Fondo de Cultura Económica, México 1967.

¹⁵ En general, la oferta de bienes primarios es más elástica ante aumentos del precio que ante bajas del mismo, debido a la incapacidad de la producción para eliminar factores y transferirlos a otros sectores de la economía cuando se presentan reducciones en los precios.

¹⁶ Este es el argumento más fuerte de Raúl Prebisch para refutar la especialización basada en la dotación de factores. Sus lineamientos son muy interesantes, aunque luego desmerecen cuando los liga a la tesis de la relación de intercambio que, como se menciona en el texto, es muy vulnerable. Ver *Nueva política comercial para el desarrollo*, Informe del Secretario General a la UNCTAD, Ginebra 1964, publicado por el Fondo de Cultura Económica, México, 1965.

¹⁷ Alfred Maizels, *Growth and Trade*, Cambridge University Press, Cambridge, caps. III, IV, VI, VIII y IX, y J. O. Rowe, *Primary Commodities in International Trade*, Cambridge University Press, Cambridge, 1966.

¹⁸ *La brecha comercial y la integración latinoamericana*, textos del ILPES, Siglo XXI Editores, México, 1967.

del mercado, los precios reales (costos de oportunidad) y los costos sociales, de los países que se especializan en la producción de bienes primarios.²³ Es evidente que las diferencias —o desequilibrios como a veces se les llama— entre los costos reales y los monetarios existen en cualquier economía donde prive la competencia imperfecta. En estos momentos sería difícil declararse abiertamente por una afirmación de que tales desequilibrios se presentan más en los países dedicados a la producción de bienes primarios, que en los que producen manufacturas. Sin embargo, ello no es necesario, ya que no parece derivarse de tal conclusión una hipótesis nueva que permita esbozar una teoría del comercio internacional.

La sistematización del modelo de desequilibrio estructural

Una vez más se recurre a Linder, quien, en un trabajo ya muy conocido en México, logró sintetizar los conceptos que consideró simplemente factuales del desequilibrio al que se enfrentan los países en desarrollo.²⁴ Este autor señala que la premisa neoclásica de que el comercio exterior y una política comercial liberal son una forma de asignar los recursos de una nación en forma óptima, es una verdad a medias. No necesariamente, dice Linder, "la eficacia estática en la localización [asignación es el término correcto] es una precondition para la eficacia dinámica en el crecimiento".²⁵ No es factible —a menos que se ignore la necesidad de crecer— lograr a través de una política de gasto nacional el equilibrio interno y el externo simultáneamente (exportaciones de bienes y servicios menos importaciones corrientes, igual a ahorro menos inversión).

Necesariamente se requiere tener un concepto diferente de equilibrio interno y externo cuando se trata de países que, "aun teniendo todas las características usuales de los países subdesarrollados, tienen también una oportunidad razonable de emprender un proceso de crecimiento autosostenido, que eventualmente les convertirá en economías avanzadas".²⁶

Estas naciones en vías de desarrollo se enfrentan a una problemática distinta cuando comercian con otros países subdesarrollados, que cuando lo hacen con naciones ricas. Linder acepta implícitamente que la explicación teórica de por qué hay comercio exterior se aplica a ambos casos, pero que la estrategia y el tipo de desequilibrio macroeconómico es *sui generis* cuando un país en vías de desarrollo comercia con otro desarrollado.

Básicamente, el modelo de Linder parte de la idea de que hay un mínimo de necesidades de importación que un país debe atender y adquirir de los países industrializados, a fin de lograr dos metas: primera, el empleo pleno de su capacidad instalada y el aprovechamiento de sus factores productivos disponibles a niveles, si no óptimos, al menos pagándoles precios que los mantengan por encima de los niveles de subsistencia; segunda, hacer posible un cambio de la capacidad disponible para que crezca realmente el país. Para el primer objetivo se requieren importaciones de operación y de reinversión (depreciación y mantenimiento) y para la segunda meta, importaciones de expansión.

Esta necesidad mínima de importaciones de insumos y bienes de consumo final —que es distinta de las presiones a importar cosas improductivas que existen en países donde hay una

fuerte concentración del ingreso— se genera por la necesidad física de utilizar en cierta proporción los factores y combinarlos de acuerdo con la técnica existente para producir los bienes y servicios que demanda el desarrollo. Para aprovechar una zona tropical adecuada al cultivo del café se requiere mezclar, con la mano de obra barata, un mínimo de insumos de capital y herramientas que deben comprarse al exterior. Es por ello que las importaciones mínimas para lograr el empleo pleno de la capacidad instalada dependen de la fracción importada por unidad producida (coeficiente técnico de importación) y de la corriente potencial máxima de bienes y servicios que podría obtenerse de la capacidad instalada existente en un país. Además de ese requerimiento de operación, habría otro volumen mínimo de importaciones de expansión que depende de la fracción de importaciones que requiere cada unidad adicional de inversión interna y de la propensión a ahorrar *ex ante* de la comunidad, multiplicando todo ello por el ingreso que obtendrían los factores de la producción si la economía trabajara a su plena capacidad.

Es decir, que para que las importaciones jueguen el papel de "supermotor" que Linder les atribuye para impulsar a la economía, deben cubrir las necesidades impuestas por la proporción de factores a fin de lograr el uso total de la capacidad instalada de un país y además contribuir a cerrar la enorme brecha que existe entre lo que la sociedad desea invertir como mínimo para acelerar la tasa de crecimiento, y lo que es capaz de generar como ahorro planeado.

Hasta aquí no hay ningún problema de divergencia entre el esquema de Linder y la teoría poskeynesiana y neoclásica del comercio internacional en su enfoque macroeconómico. Sin embargo, como del lado de las exportaciones se considera que hay elementos reales, que impiden un desarrollo de las ventas de los países atrasados, adecuado a las necesidades de importación, entonces se presenta un déficit en la balanza en cuenta corriente con el exterior, que no sólo es producto de un gasto nacional excesivo, sino de la necesidad de cumplir metas mínimas de inversión, que son superiores al ahorro interno generado por estos países. Es un desequilibrio que surge de la necesidad de crecer a una tasa más rápida de lo que permiten los recursos propios y no es sólo un problema de propensiones marginales a importar y a gastar. Por todo ello se le llama desequilibrio de fomento o estructural.

En este caso, la deflación como medicina para contraer el gasto total y con él las importaciones, significaría que se lograría el equilibrio externo (exportaciones igual a importaciones), a costa del equilibrio interno (las metas necesarias de inversión se contraerían y con ello las tasas de desarrollo).

Este es, en resumen, el modelo de Linder que, como se habrá advertido, no intenta encontrar una hipótesis que explique el origen y las ventajas del comercio exterior. Eso lo hizo años atrás, cuando supuso que el comercio exterior dependía del desarrollo del mercado interno, del horizonte del productor y de otro conjunto de fuerzas económicas e históricas. Lo que aquí sugiere es que en un análisis dinámico, independientemente de que sea valedera o no la teoría de la dotación de factores o de las ventajas comparativas, no es suficiente el principio de que basta con tener comercio libre y especialización absoluta para con ello lograr el equilibrio económico que garantice optimización de producción, precios, bienestar para el consumidor y pagos a los factores productivos.

3. CONCLUSION

En todo este largo ensayo se ha trabajado con los elementos que constituyen la llamada teoría pura del comercio internacional en su planteamiento neoclásico, representado por el modelo

²³ En este aspecto hay un capítulo muy importante de la obra citada de French-Davis y Griffin, que contiene un buen resumen de lo que varios economistas han hecho al respecto, *ibidem*, cap. III.

²⁴ Staffan Burenstam Linder, *Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo*, CEMLA, México, 1965.

²⁵ *Ibidem*, p. 4.

²⁶ *Ibidem*, p. 13.

de la proporción de factores. Asimismo, se discutieron argumentos que tratan de plantear nuevas hipótesis básicas sobre las causas y ventajas del comercio exterior. Es tiempo de intentar una conclusión al respecto.

No resulta ocioso a estas alturas recordar que la teoría del comercio internacional en realidad se compone de tres partes estrechamente interrelacionadas entre sí: la teoría del comercio internacional y la estructura económica (costos, precios, oferta y demanda), la teoría del bienestar y la teoría de la balanza de pagos. En esta ocasión nos hemos ocupado primordialmente de la primera parte, aunque muchas veces se incurrió en cuestiones que corresponden a la segunda, o sea al bienestar, y se tocó el problema de la balanza de pagos, con el objeto de indagar qué nuevas interpretaciones existen sobre la teoría pura del comercio exterior.

En rigor, la aportación de los clásicos, con su teoría de costos comparativos originados por diferencias de productividad de los factores, y la de Heckscher-Ohlin, con su explicación del comercio basado en la proporción de factores, constituyen hipótesis muy claras del origen y las ventajas del comercio exterior. Por tanto, no necesitan cuestionarse demasiado, ya que constituyen un caso muy concreto, fundamentado en supuestos que restringen su validez, y cuyo fin es simplemente explicar por qué razón surge el comercio entre naciones.

Pero cuando se pretende derivar de la teoría neoclásica principios que caen dentro del campo de la economía del bienestar²⁷ y de ellos proponer fórmulas y políticas para todos los países, ricos o pobres, es cuando la necesidad de revisar la hipótesis, o cuando menos tratar de comprobarla en la realidad, se vuelve imperiosa.

Desde el punto de vista teórico, la limitación más importante del análisis neoclásico es que se estudia el caso hipotético y estático, de países antes y después de la existencia del comercio exterior, a fin de establecer qué efectos tendrá dicho comercio sobre la estructura económica (producción, consumo, precios) y sobre el bienestar de los países que comercian. En otras palabras, la aparición del comercio en las condiciones supuestas, da lugar a una reasignación de factores que eleva las condiciones de producción y consumo de los países que comercian y permite llevar a la economía por el camino del "óptimo paretiano".

Este procedimiento no tiene discusión en cuanto a su elaboración que, como se ha repetido varias veces, constituye un sólido y elegante raciocinio del análisis económico de estática comparada. Sin embargo, si lo que quiere investigarse es el proceso de cambio económico a través del tiempo y el impacto que el comercio exterior tiene sobre el mismo, entonces se deben manejar otras hipótesis. En este caso, la explicación de por qué existe comercio, se puede tomar como un hecho dado, para de ahí intentar un modelo general que explique los efectos del comercio sobre el proceso de cambio, o de estancamiento económico.

Por lo que respecta a la especificación de cuáles son las fuerzas que determinan los módulos de especialización de cada país o región, lo cual para el análisis dinámico ya no interesa, hay que mencionar que, en general, los clásicos se concretaron a las diferencias de oferta; en especial, en las dotaciones desiguales de factores productivos que son las que en última instancia

determinan costos distintos de producción en cada región. Pero hay otras formas de encarar el problema; por ejemplo, como lo hace Linder, que busca en la estructura de la demanda y los niveles de ingreso las causas que provocan los tipos de especialización.

En resumen, la teoría de la proporción de factores sirve para explicar qué fuerzas condicionan la especialización de los países. Es incompleta pero adecuada; otras teorías recientes han venido a arrojar nueva luz sobre el problema, en especial al buscar el origen del comercio no en las diferencias que existan en las funciones de producción de cada país, sino en las similitudes de las funciones de consumo. En todo caso, este esfuerzo de sistematización teórica corresponde sólo a una parte del problema de la teoría del comercio internacional: la que se refiere al origen y causas del comercio exterior. Otra parte distinta es la que concierne al impacto que el comercio exterior tiene sobre el cambio económico a través del tiempo.

Ambos elementos se complementan y son distintos. La existencia de uno no implica la invalidez o ignorancia del otro; simplemente se necesitan nuevos esfuerzos para profundizar en los principios de cada uno de ellos. La estática económica permite encontrar conceptos e hipótesis básicas, pero la dinámica económica tiene sus propios problemas. Las conclusiones de la primera no tienen por qué mantenerse *a fortiori* en el análisis de la segunda. Son dos fases diferentes. En comercio exterior, es conveniente conocer el análisis neoclásico y sus limitaciones, para no rechazarlo en forma tan superficial como se acostumbra, y para no extender sus conclusiones a situaciones que corresponden a otra problemática.

BIBLIOGRAFIA

- French-Davis, Ricardo, y Keith B. Griffin, *Comercio internacional y políticas de desarrollo económico*, F C E, México, 1967.
- Hirsch, Seev, *Location of Industry and International Competitiveness*, Clarendon Press, Oxford, 1967.
- ILPES, *La brecha comercial y la integración latinoamericana*, Siglo XXI Editores, México, 1967.
- Kindleberger, Charles P., *Comercio exterior y economía nacional*, Aguilar Editores, Madrid, 1968.
- Kuznets, Simon, *Economic Change*, Norton and Co., Nueva York, 1953.
- Linder, Staffan Burenstam, *Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo*, CEMLA, México, 1965.
- Linder, Staffan Burenstam, *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley and Sons, Nueva York, 1961.
- Maizals, Alfred, *Growth and Trade*, Cambridge University Press, Cambridge, 1970.
- Perkins, J. O. N., *International Policy for the World Economy*, George Allen and Unwin, Londres, 1969.
- Prebisch, Raúl, *Nueva política comercial para el desarrollo*, Informe del Secretario a la UNCTAD, F C E, México, 1965.
- Samuelson, Paul A., *Fundamentos del análisis económico*, Editorial El ateneo, Buenos Aires, 1957.
- Walter, Ingo, *International Economics: Theory and Policy*, The Ronald Press Co., Nueva York, 1968.
- Wells, S. J., *British Export Performance: A Comparative Study*, Cambridge University Press, Cambridge, 1964.

²⁷ Economía del bienestar es aquella rama de la ciencia económica que trata de evaluar las políticas económicas sobre la base de criterios dados o postulados ampliamente aceptados de lo que se considera el beneficio general. Por tanto, los aspectos del bienestar en la teoría del comercio internacional tienen que ver con el total de las políticas comerciales.