



Comercio Internacional Antología de Lecturas

by ROVAAL VASRI

Tabla de contenidos

Los temas de cada ítem cubren los temas que siguen a continuación.

1) EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO (Pedro Schwartz)

- 1- Introducción a la Economía Internacional. Importancia y alcance de la economía internacional. Papel de las relaciones económicas internacionales. Beneficios del comercio internacional.
2. Teorías del Comercio Internacional. Tesis mercantilistas del comercio. Ventajas absolutas. Teoría de las ventajas comparativas.
3. Las ganancias del comercio internacional. Equilibrio internacional. Los términos de intercambio. Modelo de Heckscher–Ohlin. Teorema de Stolper – Samuelson. Teorema de la igualación del precio de los factores. Desafíos a las teorías tradicionales. Las ventajas competitivas.

2) MACROECONOMIA TEMA 6: EL COMERCIO INTERNACIONAL

4. Crecimiento económico y comercio internacional. Fuentes del crecimiento económico. Efectos en países pequeños y en países grandes. Efecto del crecimiento sobre el bienestar social y el crecimiento empobrecedor.
5. Políticas del comercio internacional. Teoría de los aranceles. Análisis de equilibrio parcial de los aranceles. Efectos del arancel sobre un país pequeño y sobre un país grande. Protección efectiva. Costos y beneficios del arancel. El arancel óptimo. Teoría de los subsidios a la exportación. Impuestos a las exportaciones. Cuotas de importación. Restricciones voluntarias de exportación. Otras barreras no arancelarias. Carteles internacionales y dumping. Proteccionismo y libre comercio. Argumentos para la protección. Argumentos a favor del libre comercio.

3) LA NUEVA TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA (Federico Steinberg; Universidad Autónoma de Madrid)

6. Integración económica. Acuerdos de comercio preferencial. TLC. Uniones aduaneras. Áreas de libre comercio. Mercado común. Unión económica. Creación y desviación del comercio.
7. La Balanza de Pagos y mercado cambiario. Los tipos de cambio y el mercado de divisas. Determinación del tipo de cambio. Las cuentas de la balanza de pagos. Equilibrio de la balanza de pagos.
8. Mercado de cambio extranjero. El mercado de divisas: organización del mercado. Sistemas cambiarios.

4) COMERCIO INTERNACIONAL Y MEDIO AMBIENTE (Emilio Cerdá Tena)

5) PANORAMA INTERNACIONAL DE LAS FERIAS COMERCIALES (Juan Puchalt Sanchís y José Luis Munuera Alemán)

EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

Pedro Schwartz

IUDEM

Documento de Trabajo 2001-3

Año 2001

ABSTRACT

The theory of International Trade should have been treated as a part of the Theory of Inter-individual Trade and the Market but economists have studied it separately because the assumption of factor immobility eases modelling and mathematical treatment. By rescuing Adam Smith's theory of international trade from obloquy this paper tries to emphasise the connection between trade and growth ignored by generations of theorists obsessed with static questions, such as the sharing of benefits from trade, the scientific tariff, and movements of the terms of trade.

The paper starts with the discovery of the mutually beneficial effects of trade by the Classical Greek philosophers and Spanish Schoolmen, proceeds with remarks on Mercantilism and the Physiocrats, and then focuses on the Classical School, with special attention to Hume and Smith. The real import of Ricardo's theory is taken to be possibility of less productive countries to trade despite their high costs and John Stuart Mill is criticised for accepting the infant industries argument. The rebirth of protectionism in the late 19th and early 20th centuries is then analysed, with special attention to Keynes's forsaking of free trade in the 'twenties and 'thirties and his defence of regulated trade at Bretton Woods. Finally the paper relates the ingenious theoretical and empirical contributions of neo-classical economists, lamenting their obsession with comparative statics and hence their talking at cross purposes with protectionists, who at least see that questions of International Trade are connected with growth.

Keywords: Absolute and comparative advantage, Balance of payments, Customs unions, Economic Autarchy, Gold Standard, Heckscher-Ohlin theorem, Import substitution, Infant industries, Intra-industrial trade, *Laissez faire* and free trade, Leontief's paradox , Lerner-Samuelson theorem, Mercantilism, Most favoured nation clause, Projector, Protectionism , Real and nominal exchange rate, Reciprocity, Ventaja absoluta y ventaja relativa, Second best.

JEL: B10, B20, F10, F13

The full text of this paper may be downloaded (in PDF format) from the IUDEM's World-Wide Web site at <http://www.ucm.es/info/iudem>.

RESUMEN

La teoría del comercio internacional debería haber sido tratada como una parte de la teoría del comercio entre individuos y del mercado, pero los economistas la han estudiado separadamente porque el supuesto de inmovilidad de factores facilita la modelización y el tratamiento matemático. Este papel, al rescatar la teoría del comercio internacional de Adam Smith de una condena general, pretende subrayar la conexión entre comercio y crecimiento que generaciones de tratadistas han pasado por alto debido a su obsesión con cuestiones estáticas, como son la división de los beneficios del comercio entre naciones, el arancel científico o la relación real de intercambio.

La historia relatada aquí comienza con el descubrimiento de del mutuo beneficio del comercio descubierto por los filósofos de la Grecia clásica y los escolásticos del Siglo de Oro español, trata luego del comercio en el Mercantilismo y la Fisiocracia, y luego, centrándose en la Escuela Clásica, presta especial atención a Hume y Smith. Interpreta la aportación de Ricardo como la demostración de que los países menos productivos pueden comerciar a pesar de sus altos costes. Stuart Mill es criticado por aceptar la teoría de las industrias nacientes. Se analiza luego el renacimiento del proteccionismo en la 2ª mitad del siglo XIX y la primera del XX, haciendo hincapié en el abandono del librecombio por Keynes en los años veinte y treinta y en su defensa de un comercio mundial regulado en Bretton Woods. Para terminar, el papel recoge las ingeniosas contribuciones teóricas y empíricas de los economistas neo-clásicos y lamenta su obsesión con la estática comparativa, que les lleva a un diálogo de sordos con los proteccionistas, quienes al menos intuyen que las cuestiones de comercio internacional están ligadas con el crecimiento económico.

Palabras clave: Arbitrista, Autarquía económica, Balanza de pagos, Cláusula de nación más favorecida, Comercio intra-industrial, Industrias nacientes, *Laissez faire* y Librecombio, Mercantilismo, Paradoja de Léontief, Patrón oro, Proteccionismo, Reciprocidad, Lerner-Samuelson theorem, Segundo óptimo, Sustitución de importaciones, Teorema de Heckscher-

Ohlin, Teorema de Lerner-Samuelson, Tipo de cambio monetario y real, Uniones aduaneras, Ventaja absoluta y ventaja relativa.

JEL: B10, B20, F10, F13

El texto completo de este trabajo puede descargarse (en formato PDF) de la página web del IUDEM: <http://www.ucm.es/info/iudem>

A lo largo de la historia, los tratadistas han tenido la extraña costumbre de estudiar el comercio internacional separadamente del comercio en general, de presentarlo como un negocio que no concierne únicamente a las partes que intercambian dinero, bienes y servicios, sino que afecta directamente el bienestar general de la nación. Pese a que es básico en teoría económica el postular que el intercambio voluntario de bienes y servicios entre particulares beneficia a ambas partes y que ese intercambio en principio sólo concierne a ellas, los estudiosos del comercio internacional han considerado que, cuando tal intercambio se realiza entre individuos o compañías domiciliados en Estados distintos, con bienes y servicios producidos en otra nación, y valorados y adquiridos en monedas diferentes, entonces cambia de naturaleza por razón de sus repercusiones sobre la sociedad en general y es susceptible de vigilancia y regulación por las autoridades.

A esta diferencia de trato se ha intentado dar una justificación analítica. Se ha dicho que hay que distinguir el comercio internacional del comercio interior por la existencia de mayores barreras, ya sea de distancia física, ya políticas en forma de fronteras entre Estados, que impiden o dificultan el movimiento de factores de producción de una zona comercial a otra. Esas barreras, añaden, separan los bienes comerciables de los no comerciables internacionalmente, con importantes consecuencias teóricas y prácticas. Quizá la verdadera razón sea otra, la de que la inmovilidad de importantes factores no comerciables, como son la tierra agrícola, los edificios, las minas, la mano de obra, las plantas industriales, permite construir modelos y derivar teoremas simples y bien definidos sobre su remuneración, así como sobre el intercambio del resto de los bienes que son comerciables. Esos modelos han fascinado a los economistas; mientras que los que buscan representar la actividad económica interior, en que todo se mueve, factores y demandas, han sido más difíciles de tratar combinando la generalidad con el detalle. Además, la existencia de poderes estatales separados, con fronteras controladas por ellos, da pretexto a obsesionarse con las repercusiones políticas de las transacciones y justificar intervenciones en nombre de los intereses nacionales.

Sin embargo de todo esto, es lo cierto que todas las transacciones comerciales, nacionales e internacionales, tienen la misma naturaleza fundamental. La chispa de los intercambios comerciales, tanto dentro como

mental. La chispa de los intercambios comerciales, tanto dentro como fuera de los países, salta cuando, por decirlo así, hay una diferencia de tensión, cuando hay una diferencia de gustos y recursos entre los transactores que lleva a que el negocio favorezca a ambas partes.

1. Efectos externos pecuniarios y no pecuniarios de las transacciones

Pero se dirá que muchas transacciones económicas entre particulares puede considerarse que en cierta forma repercuten en los intereses de los demás miembros de la sociedad. Empero esto no basta para considerar que no les es aplicable el modelo de libre mercado, pues la mayor parte de estas repercusiones sobre terceros son de tipo pecuniario y contribuyen al buen funcionamiento del sistema económico.

Las transacciones entre particulares tienen siempre consecuencias monetarias sobre terceros. Las repercusiones de este tipo se conocen como efectos externos “pecuniarios” y consisten en las repercusiones de las transacciones individuales sobre los precios del mercado en el que se ha realizado el intercambio. Por ejemplo, si compro un amplio terreno en mi localidad, esta transacción hará subir de manera más o menos perceptible los precios del mercado inmobiliario local y así afectará a personas que no han tomado parte en la transacción. Pero tal repercusión monetaria es de la esencia misma del sistema de libre mercado. El alza de precios debida a mi compra transmite a otros posibles transactores una información muy útil sobre la oferta y demanda inmobiliaria en la localidad que facilita la competencia, y al propio tiempo suministra incentivos para que la actividad económica se reajuste a las nuevas circunstancias del mercado inmobiliario local. Todo ello, información e incentivos, son factores decisivos de crecimiento económico.

Del mismo modo, la adquisición de un buque de crudo petrolero por una refinería española a la Sonatrach argelina modifica al alza, al menos infinitesimalmente, el precio mundial del crudo y deprime mínimamente la cotización del euro frente al dólar, al tiempo que aumenta la competencia y deprime los precios en el mercado energético español. Porque los precios transmiten información sobre escasez y abundancia relativas e incentivan a quienes participan en el mercado a buscar su beneficio, los autores que llamamos “clásicos” consideran que la libertad de transacciones, al ajustar la economía mundial a las circunstancias de cada momento y fomentar así el

crecimiento económico, es tan necesaria en el comercio internacional como lo es localmente.

Hay un segundo tipo de efectos externos, los llamados “no pecuniarios”, que también son conocidos bajo la denominación poco acertada de “defectos del mercado”. Las repercusiones no pecuniarias son las que se reflejan, no por vía del sistema de precios, sino directamente por estímulos físicos o psíquicos agradables o desagradables, sobre quienes no han tomado parte en el negocio. Si instalo un aeroclub en ese terreno que he comprado, ello supondrá una ventaja directa no pecuniaria para los vecinos en la medida utilicen sus diversas instalaciones y una desventaja en la medida en que sufran con el ruido. En estos casos puede ocurrir que sea necesaria una intervención administrativa que regule, con permisos y compensaciones, los usos del suelo. Pero, como nos ha hecho ver Ronald Coase (1960), muy a menudo los efectos externos no pecuniarios se “internalizan” por medio de la negociación entre las partes y se compensan con intercambios entre particulares: en este caso, por ejemplo, permitiendo a los afectados por el ruido el uso de las instalaciones sociales por un precio reducido. En el comercio interior, son raros los efectos externos “no pecuniarios” sobre los que resulta imposible llegar a acuerdos, ya políticos, ya mercantiles, entre todos los implicados para así resolverlos. En el ámbito internacional, sin embargo, por el enfrentamiento entre potestades soberanas, son más frecuentes los conflictos no pecuniarios innegociables, tales como la desigual contribución de aliados a los gastos militares, o el descontrol de la contaminación transfronteriza, o la dificultosa represión de la delincuencia organizada.

En todo caso, aceptando que en materia de relaciones exteriores pudiera haber más ocasiones de conflicto y justificación de controles unilaterales, por la aparición de efectos externos no pecuniarios, queda abierta la cuestión de si hay razones para intervenir en las transacciones internacionales cuando sus efectos se transmiten puramente a través de los precios. Más concretamente, habrá que examinar si la competencia de las importaciones baratas venidas del extranjero puede ser dañina; o si un exceso de compras o de ventas en el extranjero deba preocupar: es decir, si las transacciones internacionales y el equilibrio de la balanza de pagos son objetivos aceptables de la política pública [Febrero (1994)].

La cuestión es trascendental, porque esas intervenciones políticas en el comercio internacional exigen una sólida justificación, pues afectan el bienestar de los individuos que componen una sociedad y la velocidad de crecimiento de la economía, y más gravemente aún recortan las libertades eco-

nómicas en todos los ámbitos. En cuanto se abre el portillo a las intervenciones administrativas en las actividades mercantiles internacionales, tal suspensión de la libertad de comercio tiende a extenderse, cual mancha de aceite, a las actividades mercantiles en el interior. Pedro Fraile, en su aguda diatriba *La retórica contra la competencia en España* (1998), ha notado que las intervenciones del Estado español en el comercio internacional durante el siglo anterior a 1975, acabaron reduciendo gravemente el grado de libertad económica en el interior del país; y ello porque los oligopolios y coaliciones de intereses público-privados en el interior de España pudieron perpetuarse porque el intercambio de bienes, servicios y capitales con el extranjero estuvo estrechamente controlado.

Por sus efectos sobre la libertad económica e individual resulta, pues, importante dilucidar si el intercambio de bienes y servicios entre agentes ubicados en naciones distintas es esencialmente diferente del comercio interior y si no han de estar ambos presididos por la libertad. El fomento político de las exportaciones, el control de las importaciones, y la defensa de la reserva de divisas ¿distorsionan innecesariamente el comercio internacional o son intervenciones aceptables, siempre o en algunas circunstancias? Para buscar una contestación a estas preguntas, realizaremos un recorrido histórico por las doctrinas económicas sobre el comercio internacional.

2. Primeras nociones: la ventaja mutua del comercio

Los individuos comerciamos si la utilidad de bienes y servicios que poseemos aumenta cuando los intercambiamos por algo que puedan ofrecernos los demás. Si no fuera así, nos abstendríamos de comerciar. Dicho a la manera de los economistas, seguiremos intercambiando cantidades de los bienes y servicios que poseemos o producimos, hasta el momento en que el bienestar o satisfacción que nos produce lo que tenemos del bien comprado se iguale a la pérdida de utilidad causada por la reducción de la cantidad del bien que hemos ido cediendo a cambio, y viceversa.

La idea fundamental, pues, de toda esta materia es que el beneficio del comercio en general no nace del expolio de una parte por otra, sino de ventajas o mejoras de bienestar obtenidas por ambas. El descubrimiento de esta realidad es muy antiguo. Aristóteles (384–322 a.C.) describió el beneficio y razón de ser del comercio como el intercambio de lo que a cada uno le sobraba para conseguir lo que a cada uno faltaba. Su idea fue recogida por Santo Tomás de Aquino (1226–1274) y sus discípulos los doctores escolás-

ticos. Santo Tomás consideró incluso que la profesión de comerciante era lícita y el beneficio obtenido por los tratantes, neutro desde el punto de vista moral, pues su valor ético dependía del uso que el comerciante hiciera de sus ganancias. Este razonamiento pronto se extendió al comercio ambulante o internacional.

La licitud del libre comercio internacional se planteó acuciantemente con motivo de la conquista de las Indias por los castellanos. Los teólogos de Salamanca se cuestionaron inmediatamente si era lícita la invasión de lo que luego se llamaría América, a sabiendas de que aquellas tierras habían pertenecido desde tiempo inmemorial a las naciones indias que las habitaban. En una “relección” o conferencia universitaria que pronunció en 1538-39, el maestro Francisco de Vitoria (1485–1546) planteó la llamada “duda indiana” [Pereña (1998)]. Examinó este eximio teólogo dos argumentos comúnmente utilizados para justificar la invasión, a saber, la salvación de las almas de los indígenas y la libertad de comercio con ellos. Para Vitoria, la evangelización habría de realizarse con métodos suaves y pacíficos, y en el comercio sólo habría de emplearse la fuerza si los caciques indios lo prohibían a sus súbditos, pues la libertad de comercio era un “derecho natural de libre comunicación entre los pueblos”. Estas dos ideas inspiraron la legislación Real de las Indias, que, es cierto, distó mucho de poner coto a los abusos que ocurrían en la práctica. También es cierto que los teólogos de Salamanca no utilizaron el argumento de ese derecho natural de comerciar libremente para criticar el monopolio del comercio americano que, desde el reinado de Isabel la Católica hasta el de Carlos III, concedieron los monarcas castellanos a Sevilla y luego a Cádiz, así como el cierre casi total de las Indias a los barcos de otros países.

3. Los mercantilistas

La postura de los doctores contrasta también con los consejos de muchos llamados **arbitristas**, que escribían memoriales al rey, con objeto de señalarle modos de allegar fondos para la Corona, y de aumentar la población y de fomentar prosperidad de sus reinos, interviniendo entre otras cosas en el comercio con extranjeros.

Tampoco las Cortes de Castilla se mostraron partidarias de la plena libertad de comercio con otras naciones. Menudearon por un lado las demandas de que el rey prohibiera la exportación o “saca” de metales preciosos por los particulares a tierras extranjeras, apelando a la necesidad que el Tesoro tenía de

moneda de alto valor para atender a la financiación de las guerras extranjeras de la monarquía, así como a la falta de medios de pago para el comercio interior de Castilla. Si hubiesen leído con atención los tratados de los doctores de Salamanca, estos “arbitristas” habrían comprendido que el dinero no es en sí riqueza, que los ejércitos y toda la actividad de la monarquía al final se pagan con mercancías, y que la abundancia de moneda trae consigo subidas de precios con efímeras ilusiones de prosperidad.

También pidieron repetidamente los memorialistas y las Cortes que el rey protegiera con prohibiciones y **aranceles** las producciones locales frente a la competencia de manufacturas extranjeras. Luis de Ortiz, un factor del rey e impresor de libros en Burgos, que sabemos vivía en 1535 y en 1562, fue un pionero en la confección de una **balanza de pagos**, es decir de una cuenta de gastos por importaciones e ingresos por exportaciones de Castilla. Presentó tales cálculos a Felipe II en su memorial titulado “Sobre cómo quitar de España toda ociosidad e introducir el trabajo” (MS, 1558), en el que sugirió al rey que limitara la importación de mercancías para obtener así un excedente o saldo positivo en las cuentas con el exterior. No es por pura coincidencia que Ortiz pidió se prohibiese totalmente la importación de libros extranjeros, alegando que eran peligrosos para las almas y causantes de un dispendio innecesario, pues él y sus socios eran editores en Burgos y los imprimían tan buenos y santos.

Fue Adam Smith [(1776), IV.i] el que denominó esta doctrina intervencionista con el apelativo de “sistema mercantil” o “**mercantilismo**”, apelativo que ha perdurado. Aunque el pensamiento desarrollado durante tres siglos por estos escritores partidarios de la intervención real en el comercio exterior fuese muy vario, e incluso confuso y contradictorio, es posible resumirlo en cuatro características. Tomemos como ejemplo los *Ocho discursos* de Sancho de Moncada (1580-c. 1638) sobre *Restauración política de España* (1619). Primeramente, consideraba Moncada que debía impedirse la exportación de materias primas y otros bienes sin elaborar a cambio de productos elaborados, pues consideraba que era necesario transformar la lana y los metales en Castilla para exportarlos con mayor valor añadido. En segundo lugar, sostenía que podían sustituirse los bienes importados de fuera por productos locales, que saldrían más baratos si se atraían artesanos y se establecían fábricas. En tercer lugar, daba mucha importancia a que Castilla conservara una porción lo más amplia posible de los metales preciosos que labraba en las minas americanas, para lo que pidió, no sólo que se prohibiera la exportación de moneda sino también que se revaluara de la plata, es decir, se devaluara la moneda de cuenta castellana. En cuarto

lugar, pidió la sustitución de impuestos interiores, como el indirecto de la alcabala, por impuestos sobre las exportaciones e importaciones, que cobrándose en las fronteras del Reino llevarían a la desaparición de las aduanas interiores. Estas cuatro notas del mercantilismo, la defensa del trabajo nacional, la industrialización forzada, el ansia de metales preciosos, y la comodidad de los ingresos fiscales obtenidos del comercio exterior, han sido rasgos constantes del pensamiento proteccionista y objeto permanente de las refutaciones de quienes defienden la idéntica naturaleza del comercio interior y exterior. En todo caso, Sancho de Moncada no se andaba con chiquitas en cuanto a los medios de intervención estatal: “el medio más eficaz es poner [...] un tribunal de jueces seculares, que procedan por vía de inquisición, siguiendo el estilo de la Apostólica de España, contra los que sacaren, o entraren, cosas prohibidas, afrontando y condenando irremisiblemente a muerte a los culpados” [Discurso I, capítulo xix].

En la propia España hubo defensores del libre comercio durante la etapa llamada “mercantilista”, como Alberto Struzzi (¿1555-65?–1638), estudiado por Echevarría (1995). Por el contrario en otras naciones de Europa hubo partidarios ardientes de la intervención. De hecho fue en Francia y en Inglaterra donde se anudó verdaderamente la polémica sobre la naturaleza y efectos del comercio exterior. El intendente de Luis XIV, Jean-Baptiste Colbert (1619-1683), durante los muchos años que ocupó el cargo, tomó toda clase de medidas para fomentar la industrialización de Francia con incentivos que la favorecían frente a la agricultura y con prohibiciones y aranceles que la defendían de la competencia extranjera. Creó un sistema por el que los fabricantes agremiados se convirtieron en recaudadores de los impuestos a cambio del privilegio de exclusividad. Asimismo, llevó adelante una política de creación de fábricas reales, para producir cristales, tapices, porcelana, armamentos, también protegidas frente a la competencia de las Provincias Unidas e Inglaterra. La idea de que la prosperidad de un país puede conseguirse con la intervención del Estado, no sólo en las actividades fabriles de la nación, sino también en el comercio exterior, tuvo pues un destacado campeón en Colbert, modelo de muchos servidores públicos en Francia, donde llegó a crear una tradición que aún alienta.

En Inglaterra, la concesión de monopolios privilegiados frente a la competencia interior y extranjera no resultó tan fácil como en Francia, pues la Corona se encontró con los esfuerzos del Parlamento para arrebatarle esa fuente de privilegios. Estos enfrentamientos fomentaron la competencia entre monopolistas creados por el rey y por la Cámara Baja, a lo que se añadía que el *Common Law* o derecho común continuó considerando la

libertad comercial como el sistema natural, lo que permitió un mayor grado de libertad empresarial que en Francia [Root, (1994)]. Ese menor control real y la mayor libertad de discusión característica de un país protestante permitieron que progresara el razonamiento sobre cuestiones de comercio internacional. Así, los que conocemos como “nuevos mercantilistas” comenzaron a criticar la prohibición de toda “saca” de metales preciosos y dieron argumentos a favor de medidas que se contentaran con mantener el superávit de la balanza de pagos. El más famoso de esos nuevos mercantilistas es Thomas Mun (1571–1641), autor entre otras obras de *England's Treasure by Forraign Trade* (póstumo, 1664), libro al que Adam Smith dedicó más tarde largos párrafos en *La riqueza de las naciones*. Era Mun empleado de la *India House*, la compañía mercantil que había colonizado la India al amparo de una Carta de privilegio exclusivo concedida por la Corona. Los críticos de esta compañía la atacaban porque exportaba moneda de plata de Inglaterra para adquirir bienes en Oriente y revenderlos en Europa, agitando el fantasma de que así podía dejar a Inglaterra sin tesoro. Mun hizo notar que, en vez de la prohibición total de sacar plata del Reino, convenía a Inglaterra que la *East India Company* obtuviese con sus exportaciones metálicas un saldo positivo en su balanza comercial, pues eso resultaba a la postre en una entrada neta de metales preciosos en el país. Esta reflexión trasladó la discusión sobre el comercio exterior a un nuevo terreno. Después de Mun, el pensamiento mercantilista, en vez de preocuparse por la acumulación de metales preciosos, como si éstos fueran la encarnación de la riqueza, pasó a subrayar la importancia crucial de un saldo positivo de exportaciones, una idea que Smith también mostró que era errónea, aunque por desgracia ha pervivido hasta el día de hoy [Viner (1937), cap. I y cap. II.i].

4. *Laissez faire, laissez passer*

El paso siguiente en la mejor comprensión del comercio internacional se dio en Francia, como reacción contra la política y la ideología de los colbertistas. La escuela de los “fisiócratas”, como se la conoce hoy, o de los “economistas”, como entonces se la llamó, buscó dar una justificación científica a la no intervención del Estado en el comercio tanto nacional como internacional.

Durante la minoridad de Luis XV, se formó un grupo de estudiosos de los asuntos políticos, cuyo objeto era crear una base analítica que permitiese mejorar la política económica de Francia. Un comerciante francés que había

vivido largos años en Cádiz, llamado Vincent de Gournay (1712–1759), reunió a su alrededor un grupo de discípulos, cuyo objeto fue desde el principio descubrir las leyes naturales de la economía, leyes que los gobernantes desobedecían con grave daño para todos. Gournay fue al parecer quien acuñó la frase “**laissez faire**, laissez passer, tout va de soi” (Dejad hacer, dejad circular, todo va solo), frase que desde entonces se ha convertido en el eslogan de los librecambistas. Uno de sus discípulos más aventajados fue Anne-Robert-Jacques Turgot (1727–1791), quien aprendió de Gournay algunas ideas decisivas para la naciente tradición librecambista: que el comercio colonial debía estar abierto a todas las naciones; que las prohibiciones de importar mercancías extranjeras o de exportar materias primas, lejos de fomentar la industria nacional, desarreglaban su curso natural; que la protección o privilegios concedidos a un tipo de comercio hacían daño a todos los demás; que las reglamentaciones tendientes a tasar y fijar el precio de los suministros esenciales aumentaban los vaivenes y reducían la calidad de las mercancías controladas. [Condorcet (1786), 31-34]

El liderazgo de ese grupo pasó a manos del médico de Madame Pompadour, François Quesnay (1694–1774), quien construyó el primer modelo matemático conocido del conjunto de una economía, modelo que él llamó *Tableau économique* (ediciones de 1758 a 1766). Se trataba, con este cuadro y las explicaciones que lo acompañaban, de hacer ver que había una manera natural de organizar los asuntos económicos de las sociedades humanas. Para conseguir el máximo producto neto en un país era esencial que desapareciera cualquier interferencia con el libre funcionamiento de la agricultura, entre otras cualquier protección artificial de la industria. En efecto, para los fisiócratas, era el campo el único sector verdaderamente productivo, pues en él la Naturaleza multiplicaba lo que se había sembrado o criado. El Estado debía esforzarse porque los productos agrícolas tuviesen siempre salida y porque los precios pagados a los agricultores fueran los más estables posible. De aquí que los fisiócratas abogaran a favor de una total libertad de comercio interior y exterior. Era una recomendación comprometida: Turgot, como ministro de Hacienda de Luis XVI, removió todas las trabas al comercio de trigo en Francia, lo que en un período de malas cosechas y hambre provocó revueltas populares y su prematura caída.

En España, el comercio de grano en el interior del país, por impulso del rey Carlos III, se mantuvo libre de 1765 a 1790. El gran Jovellanos (1744-1811), cuyo *Informe en el expediente de la Ley agraria* (1795, 1999) defendía la libertad interior del comercio de cereales pero no su libre importación y exportación, reseñó en su *Diario* [Varela (1988), 128 y Anes (1995)] que

sólo razones de prudencia le retuvieron de proponer “la libre extracción [o exportación] de granos, que creo justa”. Pero hay que admitir que Jovellanos no fue un defensor del libre comercio a ultranza, sino que estaba dispuesto a que se impusieran aquellas prohibiciones y medidas de fomento que sirviesen para mejorar la industria y navegación nacionales, como puede verse en su “Dictamen sobre el uso de las muselinas”, o el “Dictamen sobre el embarque de paños extranjeros a nuestras Colonias” [Jovellanos (1999), 417-29 y 511-20].

5. La visión clásica del comercio: el mecanismo automático del patrón oro

Pasemos ahora a examinar la justificación teórica del **librecambio** en la obras de los grandes **economistas clásicos**, es decir del siglo y pico que va de 1750 a 1870.

Si alguna característica es común a todos los economistas clásicos es su preocupación por el lado real de la economía. Los fenómenos monetarios, los precios y salarios expresados en dinero, la acumulación de medios de pago, les parecían fenómenos superficiales que podían confundir sobre las verdaderas fuerzas que movían la economía. Las intervenciones dirigidas a modificar o utilizar las variables monetarias para obtener algún objetivo político las consideraban inútiles o todo lo más contraproducentes. En el terreno del comercio internacional sostenían que había que apartar el velo de los fenómenos monetarios y fijarse en las producciones tangibles, los costes reales, las demandas efectivas, para comprender cómo funcionaba y que había que hacer para mejorarlo.

David Hume (1711–1776), el gran filósofo e historiador escocés, publicó en 1752 la parte segunda de sus *Ensayos morales, políticos y literarios* que contiene esos papeles sobre cuestiones económicas que han hecho de él uno de los más famosos economistas de todos los tiempos. El primer ensayo de esta colección trata “Del comercio”. En él, Hume se ocupa de los efectos del comercio interior y exterior como si de fenómenos idénticos se tratara, ambos maravillosos instrumentos de riqueza y de poder para una nación.

El comercio extranjero, con sus importaciones, suministra materiales para nuevas manufacturas; y con sus exportaciones, produce trabajo en determinados bienes, que no podrían consumirse en casa [Hume (1752, 1985), 263].

Aquí aparecen dos ideas: una, que la actividad de un Estado no suele aumentar de manera consistente cuando el soberano constriñe el comercio; y dos, que las exportaciones aumentan el empleo en la producción de bienes excedentes, que no encontrarían mercado en casa. Ambas ideas serán recogidas y refinadas por Adam Smith, el gran amigo de Hume.

La aportación más notable de Hume a la teoría del comercio internacional es su análisis del mecanismo de pagos en un sistema de **patrón oro**. El ensayo en el que desentraña esta cuestión monetaria se titula reveladoramente “De la balanza de comercio”; digo reveladoramente porque Hume titula así un trabajo que trata de cuestiones monetarias, lo que equivale a proponer una teoría monetaria de la balanza de pagos. [Cf. Johnson (1972)]. Se enfrenta Hume con el temor, que vimos expresado por algunos de nuestros arbitristas castellanos, de que la saca de metales preciosos pudiera dejar al país sin moneda, fuese esta salida directa en forma de monedas o indirecta como pago por unas importaciones excesivas. La **balanza de pagos**, explicó Hume, no debía ser objeto de preocupación ni de medidas correctoras por parte del Gobierno, pues todo déficit exterior tendía a corregirse espontáneamente, si la circulación de capitales era libre y sin trabas.

Supongamos que las cuatro quintas partes de todo el dinero de la Gran Bretaña desaparezca en una noche.[...] ¿Qué consecuencias tendría? ¿No tendrán que bajar los precios de toda la mano de obra y los bienes reducirse en la misma proporción? [...] ¿Qué nación podría disputarnos cualquier mercado extranjero, o pretender navegar o vender manufacturas al mismo precio que a nosotros nos rendiría un beneficio suficiente? ¿En cuán breve tiempo, por lo tanto, tiene esto que traernos de vuelta el dinero que habíamos perdido y elevarnos al nivel de todas las naciones vecinas?

En un sistema monetario en el que el medio de pago fundamental son las monedas de oro, o los billetes de banco convertibles en oro a la vista, cualquier déficit en la balanza exterior llevará a una reducción de la cantidad de dinero y, a condición de que los precios, tipos de interés y salarios sean flexibles, ello dará lugar a la caída de esos precios y a un aumento de las exportaciones netas hasta restablecer el equilibrio. Y viceversa en el caso de un superávit inicial.

Para que el patrón oro funcione con la suavidad que suponía Hume y que de hecho se dio mayormente durante la época en que ese sistema rigió los pagos del mundo, es decir, de 1865 a 1914, no puede haber precios controlados artificialmente, ni tipos de interés políticamente bajos, ni sindicatos

que consigan impedir reducciones de los salarios nominales. Por ello, el patrón oro ha resultado incompatible con el Estado de Bienestar y las llamadas conquistas del proletariado. [Tortella (2000), cap. V] Sin embargo, aprendida la lección de las inflaciones del siglo XX, y gracias a la disciplina que la libre circulación de capitales impone hoy día a monedas que flotan libremente en competencia con las demás, vuelve a ser verdad, si bien con menos suavidad y menos rapidez, que los déficit y superávit de las balanzas de pagos se resuelven por sí solos, sin necesidad de interferencia administrativa en el comercio entre las naciones.

6. La visión clásica del comercio: la división del trabajo y el crecimiento económico

Adam Smith (1723–1790), además de completar el estudio del funcionamiento del patrón oro con un análisis del dinero bancario, cuando hay libre competencia entre emisores de billetes [Schwartz (1980)], contribuyó señaladamente al análisis del comercio internacional en su faceta real, tanto desde el punto de vista analítico como del bienestar.

Es conocido Smith como el símbolo de la libertad de comercio tanto en el interior de los países como en el mundo en su conjunto. Esta idea hay que matizarla, pero a grandes rasgos es cierta.

Adam Smith, para su defensa del libre comercio parte de la contribución de éste al progreso social, es decir, parte de una visión dinámica del comercio. La primera frase de *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (1776) es que la producción anual de una nación “es el fondo que originariamente le suministra todos los bienes necesarios y convenientes que consume anualmente”. Con estas palabras, ya está indicando que la riqueza consiste en bienes y servicios reales: rechaza así la idea (defendida por algunos arbitristas) de que la riqueza consiste en oro y plata, y recoge implícitamente la doctrina de Hume de que el mercado se cuida por sí sólo de los metales preciosos. Pero a esto añade que el producto anual es tanto mayor cuanto más sean los trabajadores productivos en proporción a la población; y cuanto mayor sea la productividad de estos trabajadores. Esto le lleva a examinar inmediatamente las causas de las mejoras de la productividad y destaca una sobre todas: la división del trabajo. No es al caso discutir si Smith pasó por alto o no otras fuentes de progreso económico, sino que hemos de fijarnos cuál es, según Smith, la raíz de la

división del trabajo y cuál es una de las condiciones necesarias para que sea cada vez más profunda.

La idea de dividir las operaciones complicadas de cualquier proceso de producción, agrícola o fabril, no fue decidida o planeada por ningún sabio que supiera ver la riqueza que trae consigo, sino que es la consecuencia necesaria, aunque muy lenta y gradual de una cierta propensión de la naturaleza humana: [...] la propensión a negociar, cambiar o permutar una cosa por otra. [I.ii.1].

El comercio es pues la fuente o raíz de la división del trabajo y el tamaño del mercado comercial gobierna cuán profunda vaya a ser esa división y especialización de tareas, según lo expresa en el título del capítulo iii del libro I, “La división del trabajo está limitada por la extensión del mercado”. El mercado se amplía o extiende, añade Smith, cuando caen los costes de transporte, pero también cuando la aparición del dinero facilita el comercio. Así dio los primeros pasos en la conexión entre crecimiento económico, división del trabajo y comercio.

En el libro III, dedicado al análisis de las etapas del crecimiento económico de los países recoge otra idea fundamental de la concepción del comercio como causa de crecimiento económico. El primer capítulo de ese libro se titula precisamente “Del distinto progreso de la opulencia en las distintas naciones”. Comienza por señalar algo que sin duda era cierto en su tiempo, que la mayor proporción del comercio de todas las sociedades es el que tiene lugar entre el campo y la ciudad.

Pero no debe pensarse [...] que la ganancia de la ciudad se base en la pérdida del campo. Las ganancias de ambos son mutuas y recíprocas, y la división del trabajo es en éste, como en todos los demás casos, ventajosa para todas las diferentes personas empleadas en las diversas ocupaciones en que subdivide [III.i.1].

A continuación reafirma por implicación una idea que se encuentra en la base del presente ensayo, la de que no hay diferencia entre el comercio entre el campo y la ciudad de un país, y el comercio entre los individuos de dos países diferentes: a nadie se le ha ocurrido, señala Smith, aplicar las absurdas preocupaciones sobre los déficits de la balanza de comercio a los intercambios entre el campo y la ciudad (o, diríamos hoy, entre Comunidades Autónomas), con lo que Smith implica que son ambas formas de comercio iguales en no tener que preocuparse por la balanza de comercio. Por

fin señala lo que es un elemento fundamental de su teoría del comercio, que el crecimiento de las actividades comerciales tiende a que se empleen más productivamente las personas antes semi-empleadas en el servicio personal de los reyes, y de los nobles militares y eclesiásticos.

En un país en el que no hay comercio extranjero, ni tampoco ninguna de las manufacturas más finas, un hombre con mil libras de renta no puede gastarla de otra manera que manteniendo quizá mil familias a su servicio. En el presente estado de Europa, sin emplear directamente a más de veinte personas [...] mantiene un número tan grande o mayor [...], aunque contribuya, sin embargo, una proporción muy pequeña [de los salarios] de cada uno [III.iv.11].

El **proteccionismo** recibe especial atención en el Libro IV del tratado de Smith. El capítulo segundo se titula “De las restricciones impuestas a la importación de bienes extranjeros que pueden producirse en casa”. Ahí aparece por segunda vez en sus obras la expresión de “la mano invisible”, que tan justamente famosa se iba a hacer. La primera fue en la *Teoría de los sentimientos morales*. [Smith (1759), IV.i.10] El empresario, dice, cuando prefiere apoyar la actividad nacional más que la extranjera, sólo busca su propia seguridad; y cuando dirige su actividad de tal manera que le produzca el máximo valor, sólo pretende su propia ganancia, y, en este caso, como en muchos otros, se ve conducido por una mano invisible a fomentar un fin que no formaba parte de sus intenciones.

Y añade Smith socarronamente que nunca ha visto “que hagan mucho bien los que afectan comerciar por el bien público” [IV.ii.9].

Los historiadores han solido estudiar en Adam Smith, la **estática comparativa**, que atiende a las ganancias de bienestar cuando un país pasa de estar cerrado al comercio internacional, a una situación de fronteras abiertas, y no la relación **dinámica** entre comercio y crecimiento. La teoría de Smith sobre la ganancia puntual de abrirse al comercio internacional se conoce como el argumento de “las uvas en Escocia”. Su país natal conseguiría vino mucho más barato si no se empeñara en producirlo pese a la *ventaja absoluta* de que goza Francia en la producción de este bien.

Por medio de invernaderos podrían producirse muy buenas uvas en Escocia, y también muy buen vino con ellas con un gasto treinta veces mayor que lo que costaría traer un vino por lo menos tan bueno desde países extranjeros. ¿Sería sensato que una ley prohibiera la importación de todos los

vinos extranjeros, sólo para fomentar la producción de clarete y borgoña en Escocia?

Por mínima que sea la ventaja, adquirida o natural, de una producción extranjera sobre la propia, concluye, sería absurdo fomentar una actividad nacional más costosa que una extranjera [IV.ii.15].

Digamos de paso que Smith señaló solamente dos excepciones a esta regla de la libre importación de bienes y servicios. La primera fue que se mostró partidario de las Leyes de Navegación inglesas, por las que era obligatorio que se transportaran en barcos de bandera inglesa las mercancías que tocaran en puerto inglés; lo admitía por razones de defensa nacional, pues eso mantenía preparada la marina y los marineros para caso de guerra. Smith entendía que las Leyes de Navegación no son “favorables al comercio extranjero o a la riqueza que de él se deriva” [IV.ii.30], pero daba implícitamente por supuesto que esa forma de prepararse para la guerra naval era más barata que financiar directamente con impuestos el mantenimiento de una flota de guerra. Es ésta una percepción igualmente discutible que la de creer que el servicio militar obligatorio es más barato que un ejército profesional, sólo porque el coste del tiempo para los reclutas no aparece en los presupuestos del Estado. La segunda excepción era la de exigir **reciprocidad** en la liberación del comercio. Permitía Smith el uso de aranceles como réplica a medidas proteccionistas tomadas por un país extranjero. Esas represalias son un juego peligroso, porque sólo consiguen el efecto de restablecer la libertad de comercio si el país que contesta es mucho mayor que el represaliado, - y aún así aparecerán en el propio país de grupos interesados en mantener la protección. Si otro país quiere hacerse daño protegiéndose, no hay porqué imitarle en lo malo.

Volvamos a lo esencial de la teoría del comercio internacional de Smith. En el fondo de toda su argumentación laten tres ideas fundamentales.

La primera idea fundamental de Smith es que el comercio era un poderoso factor de crecimiento económico. Hla Myint nos ha hecho ver que Smith destacó un fenómeno dinámico distinto del reparto estático de las ganancias de una transacción comercial. El objeto de Smith, ha dicho Myint, era señalar que la libertad de comercio era un poderosísimo factor de crecimiento económico. [Myint (1954)] Ya hemos visto la importancia que prestaba a la extensión del mercado como condición necesaria de la división del trabajo y por tanto del progreso económico. Pues bien, añadió Smith más adelante que gracias al comercio internacional lo estrecho del mercado

doméstico no es óbice para que la división del trabajo lleve los distintos ramos particulares de las artes o las manufacturas a su máxima perfección: porque, franqueando un mercado más amplio para toda aquella porción del producto del trabajo que exceda del consumo doméstico, anima a los operarios a mejorar sus facultades o fuerzas productivas, con lo que el producto anual tomará un incremento considerable y por consiguiente también la riqueza real y la prosperidad del país [IV.i.31].

Si pasamos por alto la mención (errónea) de “sobrante”, tiene Hla Myint razón cuando dice que Smith enfocó la ventaja del comercio internacional desde un punto de vista dinámico, subrayando que sacaba del subempleo a numerosos trabajadores y aumentaba la productividad de los ya empleados, en cuanto el país empezaba a producir para la economía internacional. El comercio internacional libre daba un poderoso impulso al desarrollo de los países atrasados. Iba a ser éste el principal argumento contra la **protección de industrias nacientes**, principal arma de los proteccionistas de años venideros.

La segunda idea fundamental de Smith es la de que la política económica debía atender a los intereses de los consumidores por encima de todo. Insistía en que el consumo es el único fin y propósito de toda producción; y el interés del productor debería ser atendido sólo en la medida en que sea necesario para promover el del consumidor [IV.viii.49].

Los intervencionistas han criticado mucho a Smith por su defensa de los consumidores frente a los productores. Repiten una y otra vez que no sólo somos consumidores sino también productores, una insistencia basada en la idea de que, si un bien pasa a importarse, ello supone una expulsión neta y permanente de locales al desempleo. La premisa que subyace a este razonamiento es que la cantidad de puestos de trabajo en un país es fija. Al contrario, razonaban todos los clásicos, a largo plazo siempre habrá trabajo si los precios y salarios son flexibles, y además un trabajo mejor remunerado por el aumento de productividad precisamente por razón de ese cambio. Por lo tanto, la apertura del país al comercio internacional supondría en fin de cuentas sólo un desplazamiento de trabajadores de un empleo a otro, *en un contexto de mayor productividad*, es decir, de mayor prosperidad general. A corto plazo, admitía Smith, como lo haría Ricardo, [(1821) cap. XXXI] que la repentina apertura del comercio internacional podría causar pérdidas a quienes antes habían estado protegidos. Si la protección había sido tan amplia y continua como para que fueran muchos los empleados en los sectores protegidos, entonces la compasión podría exigir en este caso

que se volviera a la libertad de comercio de forma lenta y gradual, y con mucha precaución y circunspección [IV.ii.40].

Por esta razón llegó a decir Smith que era utópico creer que nunca se llegara a restablecer una completa libertad de comercio en Gran Bretaña. Y ello, no sólo por los prejuicios del público, sino por lo que es mucho más invencible, los intereses privados de muchos individuos [IV.ii.43].

Se equivocaba Smith en este punto: en 1842, el Reino Unido culminó la liberalización unilateral de su comercio, sin exigir lo mismo de los demás países, libertad plena que duró hasta la I Guerra mundial.

La tercera idea fundamental de Smith es que el comercio se explica comparando productividades. Por lo tanto, creo que se equivocan quienes creen que Smith entendía que el beneficio del comercio nacía sólo y, repito, sólo del “*vent for surplus*”, de la salida o intercambio de sobrantes, cual hemos visto que pensaban Aristóteles y los escolásticos. Aunque a veces dijera que se exportaba lo que “sobraba”, en realidad, sólo sobraba en este país lo que en otro se demanda porque el coste de producirlos allí era excesivo.

Los teóricos del comercio internacional han criticado una y otra vez a Smith aduciendo que la estática comparativa del maestro escocés es, analíticamente hablando, inferior a la que en 1817 presentó David Ricardo. Estrictamente hablando, esta crítica es justa, pero pasa por alto el aspecto dinámico del pensamiento de Smith. Diría Ricardo que hay ventaja en comerciar cuando la *relación* entre el coste de producción de un bien o servicio respecto de otro bien o servicio es distinta en un país que en el otro; y que podía ocurrir que un país todos cuyos costes *absolutos* fueran mayores que en el otro pudiera exportar algún producto, incluso vino de Escocia a Francia sin necesidad de protección. Veamos cómo alcanzó Ricardo esta conclusión aparentemente paradójica.

8. La visión clásica del comercio: los costes “comparativos” y la ventaja relativa

David Ricardo (1772–1823) dio dos pasos muy importantes en el análisis del comercio internacional, ambas extensiones de lo dicho por Adam Smith y por Hume.

Por un lado, amplió la teoría de Smith para explicar en qué circunstancias podría esperarse que tuvieran lugar intercambios entre dos países. Es decir, ahondó en la explicación de Smith basada en los costes *absolutos*, subrayando que lo importante era que los costes *relativos* de producción fueran diferentes. Quizá no fuera el primero en utilizar esta idea de la **venta comparada**, pues antes que en su obra aparece en Thornton (1802) y Torrens (1815), pero la acuñó Ricardo para siempre. [Véase Chipman (1987), vol. II, 937 y Robbins (1998), 211].

Por otro, amplió la teoría del patrón oro de Hume, señalando el oro tendería a fluir hacia los países más productivos, por lo que los precios monetarios (o el **tipo de cambio real**) se elevarían por encima del nivel del de los países menos productivos, sin que esto afectara los flujos de comercio.

Estas dos ideas son novedosas, sorprendentes y contrarias al sentido común, como muchas veces ocurre con las proposiciones de la ciencia económica. De ellas juntas podemos deducir tres corolarios. El primero es que un país atrasado, cuya productividad es menor en toda la línea que la de otro país más adelantado, no por eso se verá impedido de exportarle alguno de sus bienes y servicios. El segundo es que los salarios (reales y monetarios) y el nivel de vida en el país menos productivo serán más bajos que en el país más productivo, sin que ello implique que el país pobre comete un acto de “**dumping**” por el sólo hecho de que sus trabajadores reciben un remuneración mucho menor que los trabajadores del país rico (si es que las prácticas de dumping dañan a nadie más que quien las realiza). El tercer corolario es que el nivel de precios monetarios del país más adelantado será superior, como lo es el de Madrid respecto de Vitigudino o el de Nueva York respecto de Albany.

El modelo que presenta Ricardo en le capítulo VII de sus *Principios de economía política y tributación* (1817) es muy simple. El caso que examina es un ejemplo de comercio internacional y no interior, en el que los factores de producción, especialmente la mano de obra, no pueden trasladarse libremente y sin coste de un país a otro. Supone Ricardo que inicialmente los dos países de su modelo, Inglaterra y Portugal, producen ambos dos mercancías, paño y vino. Representémoslo en un cuadro.

HORAS DE TRABAJO REQUERIDAS PARA PRODUCIR UNA UNIDAD DE CADA BIEN

Cuadro 1

	Barrica de vino	Pieza de paño	Relación de costes
Portugal	80 horas	90 horas	0,88 v/p
Inglaterra	120 horas	100 horas	1,2 v/p

Antes de que se abra el comercio internacional, los dos países producen ambos bienes. En Portugal, en el tiempo utilizado para producir 1 barrica de vino sólo se consiguen 0,88 piezas de paño. En Inglaterra, por contraste, en el tiempo que se emplea para producir 1 barrica de vino pueden producirse 1,2 piezas de paño. Veamos porqué conviene a Portugal especializarse en la producción vinatera y a Inglaterra en la pañera, aunque los costes de producción del paño sean más bajos en Portugal que en Inglaterra (como ocurría con las uvas y el vino de Smith en Francia y en Escocia). Portugal acabará comprando paño a Inglaterra porque el coste de producción del paño en Portugal es relativamente más alto que el coste de producción de su vino, como puede deducirse del cuadro 1:

$$v_i / v_i < p_P / p_I < 1, \quad (1)$$

entendiendo por v_i el coste de producir vino en horas de trabajo, y por p_a el coste de producir paño en horas de trabajo en cada país indicado por el sufijo P o I . Dicho de otra forma, el coste relativo de producir vino en Portugal comparado con Inglaterra, es menor que el de producir paño. Así empieza a verse que conviene a Portugal producir vino mejor que paño.

Digámoslo de otra manera. Un comerciante portugués, que traficaba en su país en vino y paño, vendiendo la barrica de vino por lo equivalente al salario de 80 horas de trabajo, a cambio de paño cuyo valor es de 90 horas por pieza, descubre que puede hacerlo de otra manera más gananciosa. Exporta una barrica de vino a Inglaterra y la cambia por 1,2 piezas de paño, en vez de por 0,89 de pieza que podría obtener en Portugal. Su beneficio inicial es nada menos que de 0,31 piezas de paño. Ciertamente es que tal beneficio no puede mantenerse, pues a medida que exporte vino a Inglaterra el valor delpreciado líquido allí irá cayendo y la relación de del vino respecto al paño allí se irá haciendo menos ventajosa. Dónde quede al final la relación entre vino y paño, que habrá de ser la misma en los dos países, es cosa que Ricardo no resolvió, sino su joven discípulo John Stuart Mill. Sí queda claro que los productores de vino ingleses se verán forzados a abandonar poco a poco su especialidad y viceversa los pañeros portugueses.

En todo caso, en las condiciones de este simple modelo, cuando se abre el comercio, la producción “mundial” de paño y de vino aumenta con el mismo gasto en horas de trabajo. En efecto, la producción total en el cuadro 1, que antes de abrirse el comercio internacional era de 2 barricas de vino y 2 piezas de paño por 390 horas de trabajo, se convierte en 2,13 barricas de vino y 2,2 piezas de paño por las mismas horas de trabajo. Así aumentará el producto mundial y mejorará inequívocamente el bienestar de todos los consumidores, si bien es cierto que algunos productores podrían salir perjudicados durante algún tiempo (los vinateros ingleses y los pañeros portugueses mientras no encontraran otro empleo).

Con este razonamiento puede verse que las diferencias absolutas de coste que Adam Smith señalaba como origen de la ventaja del comercio internacional, pueden en algún caso no dar lugar a comercio alguno. En efecto, si la carestía *relativa* de producir de vino en Francia o Portugal resulta ser la misma que la de producir paño en Escocia o Inglaterra (80/90 y 100/135), entonces el avisado mercader no ganará nada con exportar vino desde Francia a Escocia, como puede verse en la ecuación 2.

$$v_i / p_{aE} = v_i / p_{aF} = \delta_{vi} / \delta_{pa}, \quad (2)$$

donde δ son precios relativos en ambos países. El que producir vino sea más caro en Escocia que en Francia no dará lugar a que Escocia importe vino a cambio de exportar paño, si el coste relativo del paño respecto del vino es el mismo en los dos países.

Es importante señalar algunos de los supuestos implícitos en este sencillo modelo. Aparte ciertas simplificaciones, como la de que el precio de los bienes refleja únicamente los costes laborales, y como la de que el comercio es (por el momento) todo por medio de trueque sin uso de dinero, otro principio implícito es más trascendente: es el supuesto, característico de los economistas clásicos, de que la mano de obra desplazada por las importaciones encuentra empleo en el sector en que su país acaba especializándose, y ello en un ambiente de mayor prosperidad mundial. Esto no quiere decir que Ricardo no viera que tales mejoras productivas no pudiesen afectar a corto plazo el empleo de los trabajadores desplazados. Al igual que Smith, admitió Ricardo que el comercio internacional y el avance tecnológico podían enviar los trabajadores al paro. [Cf. Ricardo (1815) y (1821), cap. XXI] Pero a largo plazo, todos encontrarían un empleo más remunerador que el de partida.

El modelo de comercio internacional de Ricardo es aplicable al intercambio entre dos personas. Es decir que este razonamiento es invariante a la agregación. Supongamos que Samuelson es mejor economista y mejor mecanógrafo que su secretario, pero que su coste en la producción de teoría económica es mucho menor comparado con su coste ante la máquina de escribir. La superioridad del premio Nobel en ambas líneas de producción podría hacernos pensar que su secretario va a quedar sin empleo. Pero a Samuelson le conviene más especializarse en su producción de economía y con la ganancia adicional contratar los servicios de dos secretarios. Ello indica que nadie dentro de los límites de la normalidad tiene porqué quedar sin empleo en un régimen de libre comercio, por muy limitadas que sean sus facultades. También indica que a medida que aumenta la productividad de los más capaces la demanda de servicios y la remuneración de los menos productivos aumenta. Otra vez se ve que comercio internacional y doméstico so lo mismo en lo esencial.

9. La visión clásica del comercio: la distribución de los medios de pago en el mundo

Pasemos a ver lo que ocurre cuando en el modelo se introduce el dinero. Supongamos que la hora de trabajo se paga inicialmente a un chelín de plata (o *solidus* en latín) en los dos países. El cuadro 1 se reescribiría de la forma que sigue.

COSTE MONETARIO* DE UNA UNIDAD DE CADA BIEN
Antes de la apertura del comercio internacional

Cuadro 2

	Barrica de vino	Pieza de paño
Portugal	80 chelines	90 s.
Inglaterra	120 s.	100 s.

* Con un salario de un chelín o s. por hora

En un principio queda claro que ningún productor inglés podría resistir la competencia portuguesa ni en el vino ni en el paño. Pero, aplicando el principio de Hume, la balanza de pagos de Portugal sería superavitaria y el dinero saldría a raudales de Inglaterra para pagar sus importaciones de los dos bienes. Ello haría que todos los precios (incluidos los salarios) aumentaran en Portugal y cayeran en Inglaterra, hasta el momento en que el precio del paño en Portugal sobrepasara el del paño inglés. Eso ocurría en cuanto el nivel de precios inglés hubiese caído un poco más de un 5,2632%, y el nivel de precios portugués subido un poco por encima de ese porcentaje.

COSTE MONETARIO DE UNA UNIDAD DE CADA BIEN *Después de la apertura del comercio internacional**

Cuadro 3

	Barrica de vino	Pieza de paño	Cambios de nivel de precios
Portugal	> (84,21 chelines)	> (94,74 s.)	> (+5,2632%)
Inglaterra	< (113,68 s.)	< (94,74 s.)	< (-5,2632%)

* Tras una caída del nivel de precios inglés de al menos un 5,263%, inducida por la salida de oro para pagar el déficit comercial.

En cuanto la pieza de paño empezara a valer en Portugal más de 94,74 chelines y en Inglaterra menos de ese precio, por efecto de la entrada de metales preciosos en Portugal, enviados por Inglaterra para saldar su déficit comercial, Inglaterra podría comenzar a exportar paño, sin que a su vez Portugal tuviera dificultad en exportar vino.

En ese punto además, el salario por hora trabajada en Portugal habría subido a 1 chelín más un 5,3% (1 chelín y 3 farthings la hora, o 12 peniques y 3 farthings en moneda de aquel tiempo), mientras que en Inglaterra habría caído en una proporción semejante (a 11 peniques y 1 farthing). Ello daría lugar a que en Inglaterra la remuneración horaria fuera un penique más baja que en Portugal. Como puede verse, los menores costes salariales ingleses no impiden a las dos naciones especializarse en aquello que hacen mejor (relativamente), en el caso de Portugal no le impiden exportar vino. El nivel de salarios (y el nivel de vida) es así el resultado de la productividad de la mano de obra, y no la productividad o competitividad el resultado de salarios bajos. Como bien dijo Ricardo, la mejora de la manufactura en cual-

quier país tiende a alterar la distribución de los metales preciosos entre las naciones del mundo: tiende a aumentar la cantidad [total] de bienes, al mismo tiempo que eleva los precios generales en el país en el que la mejora ha tenido lugar [VII, 141].

Toda mejora de productividad en un país tiende a elevar su **tipo de cambio real**, de dos maneras diferentes. (a) Si el sistema de pagos es el patrón oro (o una unión monetaria), esa mejora de productividad hará que se eleven los índices de precios en el interior del país más productivo, como ocurre hoy dentro de Eurolandia: los precios de los bienes comerciables, hasta hacer competitivo al país menos productivo; los precios de los bienes no comerciables, como inmuebles, tierra agrícola, mano de obra, sin límite mientras no deterioren las exportaciones. (b) En un sistema de cambios flotantes, como entre el dólar y el euro en la actualidad, la mejora de productividad en EEUU producirá una revaluación del dólar y una subida de los precios internacionales de sus bienes exportables. ¡Sin duda estos economistas clásicos sabían de lo que hablaban!

10. La visión clásica del comercio: el reparto de las ganancias del comercio internacional

El modelo aritmético presentado por Ricardo para mostrar las ventajas de comercio internacional adolecía de una cierta ambigüedad. En efecto, a un lector incauto podría parecer posible que un mercader portugués obtuviese, como hemos visto, 1,2 piezas de paño por cada barrica de vino que enviase a Inglaterra, en vez de tan sólo 0,89 piezas en el mercado portugués; mientras que un pañero consiguiera 1,13 barricas por cada pieza de paño que enviara a Portugal, en vez de 0,83 barricas en su mercado doméstico. Pero entonces *ambos* comerciantes obtendrían *toda* la ventaja del comercio internacional, lo que es imposible. De alguna manera habrían de repartirse tal ventaja.

James Mill (1773–1836), padre de **John Stuart Mill (1806–1873)** cometió este error analítico. En efecto, en las lecciones de economía que el padre impartió a su hijo, luego recogidas en los *Elements of Political Economy* de Mill *senior* (1821), aparecía el tal error de atribuir a ambas naciones toda la ventaja del intercambio.

Hacia 1828, cuando contaba con veintidós años, el joven Mill enmendó este error. Escribió, para sus amigos de la Sociedad Utilitarista que él había

fundado, un ensayo que permaneció inédito hasta 1844, cuyo título es “De las Leyes del intercambio entre naciones y de la distribución de las ganancias del comercio entre los países del mundo comercial” [Cf. Winch (1966), 270-274].

El ensayo es admirable por la finura de su análisis económico. Aclara múltiples cuestiones utilizando el instrumento analítico de la elasticidad de demanda y oferta: el reparto de la ventaja del comercio internacional; el efecto de los costes de transporte, de lo que luego se ha llamado el “**arancel científico**”, de los avances tecnológicos, de la apertura de nuevos mercados; la repercusión de las exportaciones de capital y del pago de un tributo al extranjero. Pero hoy día, pasados los años desde que escribí sobre este extraordinario trabajo de juventud, [Schwartz (1968), 79-82] veo que olvida estudiar la relación entre comercio internacional y crecimiento económico, apuntada con tanto acierto por Adam Smith. Por suerte, Mill colmó este hueco en sus *Principios de economía política, con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social* (1848).

Partiendo del modelo de Ricardo, el propósito del trabajo de John Mill es averiguar “en qué proporción se divide entre los dos países el aumento del producto, que nace del ahorro de trabajo”, cuando se abre el comercio internacional [p.235].

Inmediatamente ve que el reparto de la ventaja será distinto según donde acabe fijándose el precio o relación de intercambio entre los dos productos comerciados. Volviendo al ejemplo de Ricardo, si el precio del vino en términos de paño en el comercio internacional se acerca mucho al que regía en Inglaterra antes de los intercambios, casi toda la ventaja será para Portugal. Pero, se pregunta Mill, ¿qué es lo que va a colocar la **relación real de intercambio** en este punto o en aquél? Los precios no pueden ser proporcionales a los costes de producción, puesto que éstos son distintos en los dos países al no poder trasladarse los recursos de uno a otro para ir igualándolos. La única manera de resolver la cuestión es acudir “al principio de la oferta y la demanda”.

Antes de seguir glosando la explicación de Mill, quiero subrayar la trascendencia de este paso. En efecto, los principales autores clásicos británicos equivocaron gravemente la teoría de los precios, afirmando que a largo plazo y en equilibrio dependían de los respectivos costes de producción, lo que no es sino un caso particular de una teoría más general que incluye el efecto de la demanda. Gracias al análisis del comercio internacional, Mill

volvía al camino recto, lo que más adelante ayudó a Marshall a enunciar su magnífica teoría del valor.

Para Mill, el principio de la oferta y la demanda consiste en que “el precio se regula de tal forma que la demanda será exactamente suficiente para llevarse toda la oferta”. [p.238] La demanda de cada uno de los países, o demanda recíproca, variará “según las inclinaciones y circunstancias de los consumidores de ambos lados”. [p.239]. Pero el efecto de esas “inclinaciones y circunstancias” tiene límites. El precio del vino en el mercado internacional, para seguir con el ejemplo de Ricardo, no puede caer más bajo que el coste de producirlo en Portugal o subir más alto que el coste de producirlo en Inglaterra.

Sabemos que los límites dentro de los cuales está contenida la variación [de la relación de intercambio de los dos bienes] es la razón de sus costes de producción en un país, y la razón entre sus costes de producción en el otro [p.240].

Bajo la explicación de Mill subyace claramente un concepto que Marshall iba a precisar y al que daría el nombre de “**elasticidad** de la demanda recíproca”. [Véase Marshall (1890), Apéndice matemático, Nota II ; y Blaug (1968), 204-207] Si los ingleses son muy adictos al vino, estarán dispuestos a pagar un precio por esa preciado licor que se acerque mucho a su coste de producción en aquellas boreales tierras. “Es incluso posible [añade Mill] el concebir un caso extremo en el que toda la ventaja resultante del intercambio fuese cosechada por una de las partes.”

Cualquier persona aficionada al análisis económico leerá las páginas de Mill con placer y admiración. Pero pueden dirigirse dos críticas a este trabajo de juventud. La primera es que no toma ahí en cuenta el efecto del comercio sobre el crecimiento económico. Pero, como he señalado, en sus *Principios* [(1848) III.xvii.5] sí recoge la teoría dinámica de Adam Smith de que “un país que produce para un mercado mayor que el interior, puede introducir una división del trabajo más extensa” y así aumentar sus poderes productivos; y también que el comercio extranjero puede traer “una especie de revolución industrial en un país cuyos recursos estaban antes subdesarrollados”.

La segunda es que su método de las elasticidades recíprocas le conduce a dar importancia a las maneras que tiene un país de apropiarse de una parte mayor de la ventaja con aranceles bien diseñados. También señala las situa-

ciones en las que a un país puede no convenirle la reducción unilateral de sus aranceles, pese a que con esa rebaja aumente el bienestar total del mundo. Esa cuestión de la posibilidad de diseñar aranceles y **contingentes** “óptimos”, gracias a los cuales un país puede apropiarse de una parte importante de la ventaja del comercio, se ha estudiado hasta el agotamiento. [El detalle de estos avances analíticos, en Chipman (1987), 947-952].

Sin embargo y más recientemente, los autores han señalado dos razones por las que es muy difícil aplicar en la práctica esa teoría del arancel “científico”. Desde un punto de vista estático o de equilibrio general, se subraya hoy que la **protección efectiva** que un arancel ofrece a un sector de la producción nacional queda modificada por la protección otorgada a los insumos que necesita; así, la protección concedida al acero se verá reducida si también esta protegido el carbón. Desde un punto de vista dinámico, la protección pronto se convierte en un juego político de suma negativa, en que cada grupo de interés pugna por mejorar su situación respecto de los demás, a costa del crecimiento económico nacional y mundial.

Estos son, por así decir, pecadillos de omisión. Más trascendental es su propuesta de utilizar la protección aduanera para fomentar unilateralmente la industrialización de un país en vías de crecimiento, cuestión que examinamos a continuación.

11. Reverdece el proteccionismo: las industrias nacientes y las uniones aduaneras

Mill, que era un ardiente defensor de la libertad de comercio, sin embargo dio armas a proteccionistas de diversa laya, no sólo por su análisis del arancel científico, sino también porque aceptó el argumento llamado de la **industria naciente**. La siguiente frase de los *Principios* [Mill, 1848] produjo escándalo entre sus colegas economistas.

El solo caso en el que pueden defenderse los aranceles de tipo proteccionista [...] es cuando se imponen temporalmente (sobre todo en una nación joven y en vías de crecimiento) con la esperanza de poder naturalizar una industria extranjera, por otra parte perfectamente viable dentro de las circunstancias del país [V.x.1, 918].

Para que no se abusara de esta excepción a la regla del librecambio, añadió Mill que tal protección no debería durar más de diez años, o a lo

sumo quince. El argumento de “las industrias nacientes” es de muy dudoso valor, en especial si se toman en cuenta las resistencias políticas de lanzar posteriormente las empresas inicialmente protegidas al libre mercado internacional. Por eso Mill propuso más tarde que la protección estatal a la industria naciente tomara la forma de un subsidio directo [Véase Schwartz (1968), 192-193].

Mill defendió pues posturas contradictorias sobre el efecto del comercio sobre el crecimiento económico nacional: siguió a Smith en la relación entre la extensión del mercado y la división del trabajo; pero pareció sostener que la industria de un país subdesarrollado no podría competir inicialmente si no se la protegía. No han faltado autores intervencionistas partidarios de la idea de que un uso juicioso de la protección arancelaria facilita la industrialización de los países atrasados. Presentan la política de resguardo de las industrias nacientes, o de crecimiento forzado y desequilibrado, como una política pública de sentido común. Si las fábricas de países adelantados gozan de rendimientos crecientes a escala, no parece posible la aclimatación de esas producciones en países más atrasados, cuyos costes unitarios habrán de ser inicialmente más altos.

Alexander Hamilton (1755-1804), en su justamente famoso *Informe sobre las manufacturas (1791)*, es el primero que volvió del revés el argumento de la división del trabajo de Smith para sostener que un aumento artificial de la actividad industrial acabará por cubrir los costes sociales de las subvenciones y apoyos concedidos inicialmente: la división del trabajo y el subsiguiente incremento de la productividad pueden conseguirse haciendo que las fábricas locales aumenten de tamaño gracias a que se les reserva el mercado nacional, y no gracias a que se ha abierto ese mercado al mundo. Es el mismo tipo de razonamiento que el de los inflacionistas que, habiendo observado que la demanda de dinero aumenta cuando se expande la economía, invierten la relación causal y pretenden fomentar el crecimiento económico acuñando moneda. Es la idea de siempre que la sociedad de la información ha hecho añicos, de que las grandes empresas son imbatibles en un mercado abierto y tecnológicamente progresivo, y de que los pequeños sólo pueden prosperar con la ayuda del Estado.

Como muchos otros proteccionistas del siglo XIX, lo mismo en Alemania que en Cataluña, era Hamilton un gran defensor de la industrialización *per se*, porque aumentaba la aplicación de maquinaria a los procesos productivos, facilitaba la utilización de mano de obra mal adaptada a la

agricultura, atraía inmigrantes, daba ocasión al despliegue de talentos empresariales, y aumentaba a su vez la demanda de productos agrícolas.

En todo caso, Hamilton creía que el desmantelamiento unilateral de la protección era cosa de ingenuos. Defendió el **principio de reciprocidad** en las relaciones comerciales con otras naciones, sobre todo exigiendo que se respondiese a las políticas proteccionistas de otros países con aranceles prohibitivos y protectores, con subsidios a las industrias locales y creando un mercado único interior. Este tipo de programa ha hecho fortuna en muchos lugares y momentos: su influencia llega a notarse en las instituciones y estrategias de la Unión Europea y otras **uniones aduaneras**.

Discípulo de Hamilton fue el alemán **Friedrich List (1789-1846)**. Su principal obra fue *Das nationale System der politischen Oekonomie* (1841). Con este libro pretendió idear un verdadero sistema general de economía política, del que el *laissez faire* de los clásicos era un caso particular, sólo aplicable cuando todas las naciones del mundo se hubiesen alcanzado el mismo nivel de desarrollo. La evolución natural de los países y del mundo en general no debía transcurrir por los caminos señalados por Adam Smith. Las economías se desarrollaban en estadios, cada uno de los cuales obedecía a leyes económicas distintas. El estadio inicial era el agrícola, que List consideraba como sinónimo de pobreza. Para alcanzar el estadio de industrialización y urbanización, caracterizado por la riqueza material y la perfección cultural, era necesario un tratamiento diferente para cada una de las naciones. El “imperialismo” de la teoría económica clásica, como diríamos hoy, tendería a prolongar el subdesarrollo de los Estados Unidos y de Europa continental frente a Inglaterra.

La libertad de comercio era una meta futura altamente deseable para la economía mundial, con tal de que fuese un comercio entre iguales. Para ello era necesario crear mercados nacionales unificados, suprimiendo las aduanas interiores y fomentando el ferrocarril; y también establecer un sistema de acuerdos internacionales que utilizaran los aranceles y otras medidas proteccionistas para conseguir el equilibrio que el libre comercio amenazaba con destruir para siempre [Spiegel, (1987)].

Friedrich List, pese al bajo nivel teórico de su pensamiento, ha sido un autor muy influyente. Especialmente lo fue en Alemania, donde sus doctrinas sirvieron de justificación del *Zollverein*, una unión aduanera defendida por un arancel exterior. Pero sería inocente creer que el Estado nacional alemán se construyó sólo gracias al mercado único interior. El impulso

principal fue la guerra. A instancias de Prusia, los diversos Estados alemanes fueron abriéndose mutuamente su comercio. De 1834 a 1867 esta unión aduanera fue administrada por una autoridad central, el Congreso Aduanero, en el que cada Estado-miembro tenía un solo voto. La barrera exterior consistía en la aplicación general del arancel prusiano de 1819. Tras la victoria militar de Prusia sobre Austria en 1867, se crearon dos cámaras aduanero-políticas. Derrotada Francia en 1871 y proclamado el II Imperio alemán en Versalles, esas cámaras se transformaron en el *Reichsparlament* y el Consejo Ejecutivo del Imperio. [*Encyclopaedia Britannica* (1990) vol 21, 834-835] No parece exagerado decir que el experimento del *Zollverein* influye aún en el pensamiento de los federalistas europeos.

Los proteccionistas a la Hamilton y List no ganaron la batalla inmediatamente. El movimiento libremercantil tomó amplitud a partir del Tratado de Cobden-Chevalier firmado entre Francia e Inglaterra de 1860 y no decayó hasta la Gran Depresión de 1929. Durante esos setenta años, los tratados de comercio de casi todas las naciones incorporaban la llamada **cláusula de nación más favorecida**, que extendía automáticamente los beneficios concedidos a un signatario a todas las demás naciones con las que había un tratado comercial vigente. Luego, tras un período de creciente proteccionismo inducido por la crisis del 29, los Tratados de Bretton Woods de 1944 señalaron un renacimiento del espíritu de liberalización comercial, aunque ahora todo se supedita al principio de reciprocidad y quede suspendida la cláusula de nación más favorecida cuando se trate de crear bloques comerciales al estilo de la *Zollverein*.

En todo caso, desde el punto de vista teórico, el argumento de las industrias nacientes adolece de los defectos típicos de una teoría estática y de equilibrio parcial. No toma en cuenta el verdadero coste de la protección en un país atrasado. En tales economías, donde los tipos de interés reales suelen ser muy altos, el coste neto presente de un encarecimiento de las importaciones en términos de reducción del consumo y castigo de otras líneas de producción es mucho más alto de lo que a primera vista parece. También adolece la teoría de las industrias nacientes de un tratamiento defectuoso de la información, a saber, no propone remedio para la dificultad con que se enfrentan las autoridades para decidir qué industrias inexistentes o flacas en un país subdesarrollado podrían llegar a triunfar en el mercado mundial después de un período de lanzamiento protegido. Por fin y siempre desde el punto de vista teórico, la teoría de las industrias nacientes falla al no integrar en el análisis la resistencia política a que tal protección sea temporal por parte de los favorecidos por el arancel.

Tanto Hamilton como List han tenido siempre muchos seguidores. España no se ha librado de estos influjos. El éxito de esos pensadores y sus discípulos se debe sin duda a que el proteccionismo no es una doctrina puramente económica, sino que es el complemento o corolario de doctrinas políticas nacionalistas [Lluch (1973)], o de doctrinas sociales anti-competitivas [Fraile (1998)]. En todo caso, el proteccionismo inflama los enfrentamientos sociales, como señaló muchos años antes José Joaquín Mora (1843), en su crítica de los defectos morales y políticos de ese sistema. Todo esto quizá explique la resistencia de la profesión en general a aceptar las teorías proteccionistas del crecimiento económico, pese a carecer de una teoría dinámica que sustente firmemente esta intuición.

Desde el punto de vista histórico, la cuestión no es fácil de dirimir. Los propios EEUU fueron proteccionistas desde los inicios de su carrera industrial hasta Bretton Woods en el s. XX, e incluso llegaron a declarar la guerra civil para imponer el proteccionismo a los Estados confederados del Sur. Prusia primero y el Imperio Alemán después de 1870 aplicaron fórmulas plenamente coincidentes con las recetas de List. El Japón y otras naciones asiáticas han protegido sistemáticamente sus mercados nacionales, pero acompañando esa política con incentivos a la innovación tecnológica y la exportación.

De lo que no hay duda es del mal resultado de algunas de las formas más extremas del proteccionismo industrial que por eso han sido abandonadas, en especial, las políticas de **autarquía económica** aplicadas por diversos dictadores, como Mussolini, Primo de Rivera, Stalin, Hitler y Franco. Ya nadie se atreve a defender siquiera la derivación moderna y menos absurda de ese autarquismo, a saber, la llamada **sustitución de importaciones** por producciones nacionales, aún cuando éstas sean más costosas, una teoría asociada con los trabajos del escritor brasileño Celso Furtado y con los informes y recomendaciones de la Comisión Económica de América Latina (CEPAL). La historia económica de España parece también indicar que el proteccionismo extremo y continuado no es la mejor fórmula para desarrollar un país: de 1892 a 1959, la protección de la economía española fue en aumento, hasta que en ese último año el país se encontró en una vía sin salida; la transformación operada por la creciente apertura comercial y financiera a partir del Plan de Estabilización de ese segundo año hasta la presente inmersión en el gran mercado europeo parece indicar que la fórmula del librecambio no estaba tan equivocada [Véase Tortella (2000), caps. VII y XI].

La cuestión en todo caso no va a poder dirimirse sin adelantos en la teoría dinámica del comercio internacional y el crecimiento, y sin un estudio más afinado de los datos históricos.

12. Macroeconomía keynesiana y comercio internacional

En el siglo XX, la principal contribución a la crítica de la doctrina clásica se debe a **John Maynard Keynes (1883-1946)**. Sin duda el economista más influyente del siglo pasado, Keynes adoptó a lo largo de su vida una actitud instrumental y cambiante respecto de la libertad de comercio.

Hasta 1930, preocupado sobre todo por la manera de evitar las deflaciones monetarias causadas por la vuelta al patrón oro después de la I Guerra Mundial, no se paró a considerar la posible utilización de la protección de la industria y la agricultura nacionales para evitar los efectos reales de la crisis. Durante sus primeros años, pues, mantuvo las mismas opiniones librecambistas que había aprendido de su maestro Alfred Marshall (1842-1824).

Pero en 1930, en sus intervenciones ante sus compañeros del Comité Macmillan, se declaró favorable a la protección como medida provisional, en las circunstancias de caídas de precios y aumento del paro por las que estaba pasando la economía británica. Incluso así, admitió que la doctrina de la libertad comercial habría estado muy bien si los salarios monetarios hubieran sido flexibles, como durante todo el siglo XIX. Pero en el marco institucional de la Gran Bretaña de entonces, con poderosos sindicatos y un subsidio de paro generoso, la protección arancelaria, pese a su desventaja productiva, podía ser la única forma de aumentar el empleo. Justificó esta afirmación con dos razones, ambas sorprendentes e improbables. La primera fue que un arancel proteccionista tenía el efecto de elevar el nivel de precios nacional sin elevar los costes, lo que animaría a los empresarios producir más y a reclutar más mano de obra. La segunda fue como sigue. Admitió que la protección reduciría el poder de compra de los asalariados. Pero un arancel más alto mejoraría la balanza comercial británica. Como un superávit de la balanza comercial equivalía a un préstamo a los extranjeros, es decir, a una inversión británica en el exterior, tal superávit, en un época de recursos ociosos, tendería a aumentar el empleo y a compensar la reducción inicial del poder de compra de los obreros.

Es cierto que, ante el Comité Macmillan y pese a tales argumentos, Keynes no recomendó la introducción inmediata de un arancel proteccionista. [Keynes (1930)] por miedo a los efectos a largo plazo de una política de protección semejantes a “la drogadicción”: una vez que se colocaban barreras arancelarias “ya nunca se podrían quitar”. [Skidelsky (1883-2000), vol. II, 353] Añade con buen tino Harrod [(1963), 431] que si el Reino Unido hubiera abandonado el patrón oro en 1930 en vez de en 1932, Keynes no se habría separado de la doctrina librecambista: en efecto, la devaluación de la libra esterlina y su posterior flotación hubieran tenido el mismo efecto sobre el empleo que el aumento de protección y la reducción de los salarios reales implícitos en una subida de la tarifa del arancel.

Posteriormente, fue mucho más lejos en su abandono de los principios librecambistas. En 1933 pronunció una conferencia en Dublín bajo el título de “Autosuficiencia nacional”, que luego recogió en un artículo en el *New Statesman*. El contenido es chocante. No sólo culminó su discurso con una peroración romántica contra la cultura capitalista del dinero, sino que llegó a presentar el intercambio voluntario entre productores y consumidores del mundo entero como un combate cuasi bélico entre naciones. ¡Tal era el perverso resultado de considerar que el comercio internacional es esencialmente distinto del comercio doméstico!

Simpatizo con quienes querían minimizar, en vez de maximizar, los lazos económicos entre las naciones. Las ideas, el conocimiento, el arte, la hospitalidad, los viajes – estas son cosas que por su naturaleza deberían ser internacionales. *But let goods be homespun ...* Pero que los bienes se produzcan en casa; y sobre todo, que las finanzas sean primariamente nacionales [Skidelsky (1983-2000), vol. II, 476-480].

Se ve que Keynes, que en esos momentos había empezado a redactar su *Teoría general*, intuía que, para el buen funcionamiento del modelo estatista de pleno empleo que iba a presentar en su *magnum opus*, necesitaba cerrar el país al comercio internacional y sobre todo independizar la economía de los flujos financieros internacionales.

Precisamente, la cima de su nuevo proteccionismo iba a estar en la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* (1936). La idea central de ese libro era demostrar que el sistema capitalista carecía de los mecanismos que pudieran llevarlo espontáneamente a un equilibrio con pleno empleo de todos los factores productivos: sólo en ciertos casos particulares era posible llegar al tipo de situación vista como natural por los economistas clásicos.

En el cuerpo de la *Teoría General*, Keynes tocó los aspectos internacionales de la actividad económica sólo en un punto, el del efecto del grado de apertura de la economía sobre la velocidad de recuperación tras una reactivación pública, por ejemplo, por medio de un programa de obras públicas. Cuanto más abierta estuviese una economía al comercio internacional, más se desbordarían los efectos de un programa de reactivación a favor de los trabajadores de otros países. Hoy diríamos que una reflación puesta en práctica por el gobierno nacional incitaría a los ciudadanos a aumentar su demanda de importaciones, con lo que se beneficiarían los extranjeros. En palabras de Keynes:

En un sistema abierto con relaciones de comercio extranjero, un parte del multiplicador de la mayor inversión redundará en beneficio del empleo en países extranjeros, ya que una proporción del mayor consumo reducirá el superávit de la balanza comercial de nuestro país [X, iii].

Hoy sabemos que ese multiplicador de la inversión pública sobre el empleo en todo caso no es un parámetro estable, sino que puede reducirse a cero si los individuos descuentan las intenciones del Gobierno y multiplican su ahorro con vistas a un futuro aumento de impuestos para financiar el déficit presupuestario (como hoy ocurren en Japón). También sabemos que la imposibilidad de alcanzar espontáneamente el pleno empleo no se debe a algún defecto inherente del mercado económico, sino a los defectos del marco institucional, que congelan las estructuras salariales que por su naturaleza deberían ser flexibles.

Pero no es éste el objeto de mi comentario aquí, sino la reflexión *a contrario* de que el modelo y la política económica keynesianos no podrían funcionar si las relaciones comerciales y financieras internacionales fueran libres. El argumento proteccionista ya no consistía sólo en la conveniencia de proteger las industrias nacientes, sino también en la necesidad de controlar estrechamente el sector exterior para poder aplicar una política intervención macroeconómica de pleno empleo.

En el capítulo 23 de la *Teoría General*, titulado “Notas sobre el mercantilismo, las leyes contra la usura, el dinero papel y las teorías de subconsumo”, Keynes fue aún más lejos en sus paradojas. En él sostuvo que en las viejas doctrinas y prácticas del mercantilismo, el proteccionismo, la leyes contra la usura, el inflacionismo, el rechazo del patrón oro, había algún grano de verdad, o incluso más que un grano, un tesoro olvidado por los

clásicos. Con un hábil recurso retórico, Keynes citó, como ejemplo de libre-cambismo obtuso, sus propias palabras cuando aún creía en el poder de ajuste espontáneo de los mecanismos del mercado: “Si hay algo que el proteccionismo no puede hacer es curar el desempleo”, confesó haber dicho en 1922. Ahora iba a defender el uso de los aranceles para combatir el paro. [Keynes (1936), 334].

No es la teoría ricardiana de los costes relativos el objeto de los ataques de Keynes contra el libre-cambio en la *Teoría General*, sino la doctrina de Hume del mecanismo del patrón oro. Para Keynes, la doctrina de libertad de comercio podía resumirse como la creencia de que “preocuparse de la balanza comercial era una pérdida de tiempo”, porque la economía gozaba de mecanismos automáticos que restablecían el equilibrio de los pagos exteriores sin crear desempleo. En efecto, Keynes no defendió el proteccionismo en 1936 sólo desde un punto de vista práctico, sino rechazando la doctrina de Hume o, en sus propias palabras, denunciando “la insuficiencia de los fundamentos *teóricos* de la doctrina del *laissez faire* en la que me eduqué y que enseñé durante muchos años” [Keynes (1936), 339].

Para el Keynes de la *Teoría general*, el tipo de interés y el volumen de la inversión no se ajustaban espontáneamente al nivel óptimo. Las economías capitalistas mostraban una tendencia constante al ahorro excesivo. Además, las decisiones de inversión de los capitalistas privados eran en su opinión erráticas e impredecibles. Por ello, una política monetaria cuyo único objetivo fuera el de ajustar la cantidad de dinero para mantener equilibrada la balanza de pagos era incompatible con el pleno empleo. Las palabras de Keynes son muy reveladoras, por cuanto señalan el tipo de cambio fijo (implícito en el patrón oro) como el obstáculo principal para hacer compatible el libre-cambio con el pleno empleo.

Bajo la influencia de esa defectuosa teoría, la City de Londres fue poniendo en práctica gradualmente la técnica más peligrosa que pueda imaginarse para mantener el equilibrio, a saber, la técnica de [mover] el tipo de interés en el marco de una paridad rígida del tipo de cambio. Esto significaba que el objetivo de fijar un tipo de interés compatible con el pleno empleo quedaba eliminado [339].

Recuerden que, según enseñó Hume, en un régimen de patrón oro, cuando un país importaba más de lo que exportaba, la elevación del tipo de interés aceleraba el efecto de la salida de divisas, deprimiendo la actividad en el interior y fomentando un aumento de la exportación. Pero, como bien

ha notado Tortella [(2000), 64], el patrón oro sólo podía funcionar si los precios y salarios eran aceptablemente flexibles a la baja. Tal flexibilidad era incompatible con la socialdemocracia. Keynes, dice Tortella, supo comprender que para que fuera posible el acomodo del programa socialdemócrata en el mundo desarrollado había que llevar a cabo una serie de profundas modificaciones en el sistema económico, la más importante de las cuales era el abandono (...) del patrón oro [47].

Ocorre, sin embargo, que una cosa es la fluctuación espontánea del tipo de cambio y otra el uso de devaluaciones y de protección arancelaria para evitar la reducción de costes de producción que exige la corrección de un déficit exterior y el ajuste de la economía a las nuevas condiciones reales, como pudo verse en España durante las crisis energéticas de la década de 1970. Además, si las devaluaciones y los aranceles se usan para crear empleo a costa de otros países, como ocurrió después de la Gran Depresión de 1930, puede aparecer un círculo vicioso de represalias restrictivas del comercio exterior, hasta llevar a la desaparición de las ventajas “ricardianas” de la división internacional del trabajo. Keynes, pese a lo que él creía, no era muy buen teórico, pero estaba adornado de un gran instinto práctico para elucubrar remedios de corto plazo que aliviaran los problemas macroeconómicos del momento. [Harrod (1963), 469]. Mas al final supo ver que el bienestar de todos los países, inclusive los que habían creado un Estado providencia socialdemócrata, no podía progresar si no se expandía el comercio mundial – la gran lección de Adam Smith. Por esa razón volvió a cambiar de postura en materia de libertad de comercio, llegado el momento de preparar la postguerra de la II Guerra Mundial.

No es al caso entrar en demasiados detalles sobre la negociación de los acuerdos de Bretton Woods y sobre el tipo de organización de los pagos y el comercio internacionales a los que Keynes se plegó para evitar la política negativa de reducción de la libertad de comercio que tanto daño había hecho en la década de 1930. Pero el tercer volumen de la biografía de Skidelsky descubre, por debajo de su búsqueda de las condiciones de una mayor libertad comercial y financiera tras la II Guerra mundial, al viejo Keynes intervencionista, con su esperanza puesta en un orden internacional regulado, en el que el Reino Unido pudiera mantener algo de su preeminencia de antaño.

Keynes aceptó en Bretton Woods un orden internacional algo más abierto porque creyó que, gracias a los acuerdos allí firmados, se iba a instaurar el keynesianismo a nivel mundial. Como explica Harrod, ya no necesitábamos contentarnos con un experimento nacional de economía keyne-

siana, que exigía algún grado de autarquía, sino que podíamos tomar el camino mejor de un experimento de economía keynesiana a escala mundial sin renunciar a los plenos beneficios que trae consigo el comercio internacional [Harrod (1963), 609].

El mundo por suerte no se embarcó en un experimento de planificación mundial, sino que, con más o menos tardanza, siguió el camino de la restauración del libre mercado que señalaron el General Marshall (1880-1959) con su generoso Plan y el canciller Ludwig Erhard (1897-1977) con la liberación de la economía alemana en 1948. Sólo el Reino Unido se empeñó en seguir el camino socialdemócrata durante más de dos decenios, con los efectos que hubo de denunciar y corregir lady Thatcher.

13. La teoría del segundo óptimo como base de la protección *ad hoc*

La hipótesis implícita en las idas y venidas keynesianas es la de que, en el contexto de una economía regulada o rígida, la aplicación de recetas sencillas como son el *laissez faire* y el librecambio lleva frecuentemente a peores resultados que políticas de parcheo *ad hoc*. En cuanto hay restricciones que impiden la plena flexibilidad y adaptabilidad de los precios, el imponer la libertad de comercio para una parte sólo de la economía puede a la postre aumentar las distorsiones del conjunto. Hemos visto que el restablecimiento del patrón oro después de la I Guerra Mundial resultó efímero y contraproducente, pues, lejos de reforzar la estabilidad y promover el crecimiento equilibrado, trajo consigo un círculo vicioso de deflaciones y emulación proteccionista. La formulación precisa de este fenómeno, que parece socavar las doctrinas librecambistas tildándolas de inaplicables en la mayor parte de las situaciones reales, no ocurrió hasta 1956, con la formulación del llamado “**teorema del segundo óptimo**” por Lipsey y Lancaster.

Para entender la cita siguiente es necesario traducir al lenguaje corriente algunas de las expresiones económicas que contiene. Se entiende por “equilibrio general” una representación de la economía basada en que todas las variables se influyen mutuamente. Se entiende por “condiciones paretianas”, el conjunto de las condiciones que garantizan que la economía ha llegado a un máximo de bienestar tal que nadie puede mejorar sin que otro empeore.

El teorema general del segundo óptimo expone que, si se introduce en un sistema de equilibrio general una restricción que impide que se consiga

una de las condiciones paretianas, las demás condiciones paretianas, aunque sean alcanzables, ya no son deseables [Lipsey y Lancaster (1956), 11].

En el caso que nos concierne, si en una economía el mercado laboral ha dejado de funcionar libremente, porque el Estado financia prestaciones de desempleo, y el tipo de cambio y los movimientos de capital están intervenidos, entonces la libertad de importación y exportación de mercancías y capitales puede no ser deseable, como dijo Keynes en el mencionado artículo del *New Statesman*. La aplicación incompleta de una de las condiciones de primer óptimo, en el caso que nos ocupa, la liberalización del comercio exterior sin liberar también el mercado de trabajo y el tipo de cambio, lejos de aumentar el bienestar, tiene un “efecto boomerang” y muy probablemente empeorará la situación y nos alejará de ese primer óptimo que apetecíamos.

Este resultado tan paradójico, que hace inalcanzable un primer óptimo y peligroso buscarlo con políticas incompletas, nace de que, en una economía, “todo depende de todo”, por lo que una medida puede verse derrotada por “retroalimentaciones” provenientes del resto del sistema (lo que se llaman “efectos de equilibrio general”). Sólo si todo el resto de la economía es perfectamente flexible, significaban Lipsey y Lancaster, podría ponerse en práctica, por ejemplo, una liberación del comercio exterior sin que aparecieran reacciones negativas de equilibrio general. Caso de estar constreñidos dos o más sectores, la solución habría de consistir en la búsqueda de un “segundo óptimo” con características muy distintas de las del primero. El camino hacia la libertad económica y el bienestar que ella supone puede no ser una línea recta de mejoras graduales.

Es curioso que este argumento pueda utilizarse para aconsejar un aumento de la intervención o por el contrario la derogación simultánea de todas las trabas. Así, para los nuevos proteccionistas, puede ser aconsejable en situaciones en las que es imposible liberar del todo la economía, aplicar soluciones de segundo óptimo a la Keynes, por ejemplo abandonando la estabilidad monetaria o estableciendo un control de cambios o imponiendo aranceles o multiplicando las inversiones públicas, con medidas que parecen poco liberales.

A contrario, el teorema del segundo óptimo también es inquietante para quienes proponen caminar hacia una economía mundial libre y próspera creando primero uniones aduaneras parciales, del estilo del Mercado Común Europeo o del Area de Libre Comercio de América del Norte, con la espe-

ranza de que nos vayan acercando al primer óptimo. El argumento del segundo óptimo implica que las liberalizaciones pasito a pasito pueden desviarnos totalmente del objetivo pretendido.

Sin embargo, es posible concebir situaciones en las que es posible evitar las políticas *ad hoc* al estilo de Keynes y también la necesidad de medidas políticamente imposibles de total liberalización. Es posible detallar las condiciones en las que los efectos de equilibrio general pueden ser leves: (a) si el país en el que va a realizarse la liberalización está inmerso en una economía mundial libre; (b) si el sector que se libera es muy grande respecto del que sigue constreñido; y (c) si la demanda de los productos del sector que se libera es muy elástica y garantiza una gran expansión de su mercado [Schwartz (1982)].

Como digo, no tienen en cuenta las repercusiones de equilibrio general quienes, al crear **uniones aduaneras**, contribuyen a suspender la condición (a) del párrafo anterior reduciendo la libertad de comercio mundial creando bloques comerciales. El primer análisis de este problema lo encontramos en Viner (1950). Distinguió este gran historiador y analista del comercio internacional entre dos tipos de efectos de las uniones aduaneras: el efecto de creación de comercio y el efecto de desviación de comercio. Las uniones aduaneras por las que se dismantelarían barreras entre los partícipes y se mantuviera o aumentara la protección frente al resto del mundo podían ser contraproducentes, pues sustituían los partenaires comerciales eficientes por suministradores vecinos ineficientes, con la consiguiente reducción del bienestar mundial. Esta observación de Viner pertenece al mundo de la estática comparativa y sólo indica que puede darse una pérdida de bienestar de una vez para siempre cuando se crea una unión aduanera con barreras exteriores. Sin embargo, Jagdish Bhagwati ha reformulado esta idea en términos dinámicos, diciendo que los bloques aduaneros como la UE, el ALCA o Mercosur pueden ser “stumbling blocks” en vez de “building blocks”, bloques que nos hacen tropezar en vez de servir de base para la construcción de una mayor libertad de comercio y una mayor prosperidad mundial [Bhagwati y Panagariya (1996)].

14. Teoría positiva del comercio internacional

En el siglo XX, la profesión económica ha ahondado muy persistentemente en la analítica del comercio internacional, buscando formalizar diversos modelos de los intercambios entre naciones, predecir los flujos de co-

mercio, desentrañar el efecto de las reparaciones de guerra o transferencias unilaterales sobre los precios de bienes y las remuneraciones de recursos, y definir con precisión las repercusiones de aranceles y contingentes. Todo este esfuerzo teórico y empírico se ha realizado desde el enfoque de equilibrio general visto en la sección anterior, es decir, aceptando que cualquier choque o medida resultará en consecuencias inesperadas por la reacción de variables no afectadas en un principio – lo que he llamado el efecto boomerang o las reverberaciones y ecos del sistema [Chipman (1987)].

El primer autor en buscar una explicación de las causas de la diferencia de costes relativos entre países de la que partió Ricardo fue el sueco Eli Heckscher (1879-1952), el gran historiador del mercantilismo.

Una diferencia en la escasez relativa de factores de producción entre un país y otro es por lo tanto una condición necesaria para que haya una diferencia de costes comparados y por tanto para que haya comercio internacional [Heckscher (1919), 278, en Chipman (1987), 937].

La formulación de esta explicación la completó otro economista sueco, Bertil Ohlin (1899-1979), resultando lo que ha venido en llamarse el **teorema Heckscher-Ohlin**.

La primera condición del comercio es que algunos bienes pueden producirse más barato en una región que en otra. En cada una de ellas, los bienes baratos son los que contienen cantidades relativamente grandes de factores más baratos que en otras regiones. Las exportaciones se componen de estos bienes más baratos, mientras que se importan los bienes que pueden producirse más barato en otras regiones.

Y añadía la predicción sobre flujos de comercio que las mediciones econométricas de **Leontief** iban a poner en duda:

Podemos decir, por lo tanto, que las exportaciones en cada región se componen de artículos en cuya producción entran grandes cantidades de factores baratos [Ohlin (1923), 29, en Chipman (1987), 937].

Heckscher, por su parte, también anticipó el **teorema de Samuelson** (1951), al decir que, si las técnicas de producción eran las mismas en los dos países, el comercio internacional haría que se igualara la remuneración de los factores. (En cambio, si un país tuviera mejores técnicas de producción, no encontraríamos en el caso del apartado 9 más arriba.)

Estas dos ideas han resultado ser muy fructíferas en la explicación de importantes fenómenos del comercio entre naciones. La primera deducción práctica es que el comercio internacional palió la escasez relativa de un recurso productivo en un país; de otra forma dicho, el comercio sustituye y evita el movimiento de factores (por ejemplo, la migración de trabajadores) de un país a otro. La segunda idea luminosa es que el comercio tiende a igualar las remuneraciones de los factores (entre otros, los salarios) en los países que intercambian productos o servicios, lo que explica la resistencia sindical contra el libre comercio en los países ricos, pese al daño que la protección que piden causa a los pobres del mundo.

Wassili Leontief (1906-) realizó el primer intento de contrastar empíricamente la teoría Heckscher-Ohlin. Su trabajo produjo una verdadera sorpresa. Según Leontief (1953), usando datos de 1947, EEUU, lejos de especializarse en la exportación de bienes intensivos en capital, también exporta bienes intensivos en mano de obra, cuando se supone que otros países gozan de una dotación relativa de mano de obra superior a la americana. Es posible que esta paradoja se deba a la gran proporción de capital humano que contiene el factor trabajo americano, pero en todo caso incita a continuar en el camino de la contrastación de las deducciones lógicas de los teoremas del comercio internacional.

Otra de las contrastaciones empíricas de la teoría de Heckscher-Ohlin, la presentada por Grubel y Lloyd (1975), ha puesto en duda la especificidad del comercio internacional como un fenómeno distinto del comercio en general. Si el comercio internacional de un determinado país contiene grandes dosis de “**comercio intra-industrial**”, es decir, si se evidencia de que el país en cuestión tanto exporta como importa bienes que pertenecen al mismo sector, entonces la teoría de Heckscher-Ohlin se tambalea. Naturalmente, mucho depende de cuán finamente se definan las categorías sectoriales y cómo se agreguen los bienes dentro de ellas. De todos modos, parece que la distinción entre comercio internacional y comercio interno, sobre la base de la dispersión geográfica de los recursos y los obstáculos a su traslación, se difumina; aunque también es posible que el comercio internacional entre países con la misma estructura económica se explique por la existencia de situaciones de oligopolio [Lancaster (1980) en Chipman (1987), 940].

En todo caso, no cabe duda de que la teoría del comercio internacional, para no caer en un estéril bizantinismo y para reforzar la confianza en sus recomendaciones, necesita, no sólo una formulación dinámica que la enlace

con la teoría del crecimiento económico, sino también abundantes contradicciones empíricas de sus predicciones.

15. La inacabable controversia sobre el libre comercio

Cabe hacer dos otras reflexiones más, una que se refiere a las limitaciones del método de estática comparativa tradicional en la teoría del comercio internacional, otra sobre el tipo de agregación que usan los teóricos del comercio internacional. La primera reflexión debe recordarnos que es imprescindible enlazar comercio internacional con crecimiento; la segunda advertirnos de lo artificial de la distinción entre comercio interior e internacional, ya señalada en nuestras reflexiones introductorias.

No tenemos modelos dinámicos, como no sean los mismos de la teoría de los ciclos reales, para estudiar los efectos del libre comercio internacional que nos permitan afirmar sin lugar a dudas que la libre competencia es beneficiosa a largo plazo, aunque pueda conllevar algunos costes inmediatos. El estudio de la historia económica suministra evidencias en principio favorables a la creencia de que la libertad comercial, no sólo puede aumentar el bienestar de los individuos estáticamente, sino que contribuye a fomentar el desarrollo económico, sobre todo de los países pobres.

Como hemos visto, la separación entre comercio interior e internacional se basa en distintos modos de agregar los agentes económicos para modelizar las transacciones dentro de los países y entre ellos. Los teóricos son libres de agregar los agentes económicos de la manera que les parezca más conveniente para construir modelos explicativos. Sin embargo, no es exagerado decir que el nivel y modo de agregación utilizados en la teoría del comercio internacional ha hecho más mal que bien, tanto para el análisis de los fenómenos económicos como para el diseño de políticas públicas. En la teoría del comercio internacional, los Estados nacionales son los que fungen de agentes económicos. Aunque esto puede haber sido una convención útil en ciertos contextos, no debemos olvidar que, sobre todo en cuestiones de bienestar y política pública, los agentes económicos básicos son los individuos, las familias, las empresas, los sindicatos, los grupos de presión, los gobernantes y los partidos políticos. Especialmente para describir el mundo actual, en que los costes de información y transporte se abaratan, las fronteras se hacen permeables, las multinacionales proliferan, la necesidad analítica de agregar no debe hacernos pensar que los Estados son sujetos de derechos y capaces de sentir bienestar.

La desagregación del agente “Estado” ayuda además a entender mejor la resistencia a la liberación del comercio por parte de poderosos grupos de interés, que se refugian retóricamente tras la razón de Estado. En cuanto se contempla el proteccionismo de forma desagregada, aparece como la resistencia de quienes gozan de las rentas nacidas de intervenciones anteriores, conseguidas para protegerse contra la competencia y los movimientos de precios. Lo malo de esas intervenciones es la resistencia que ofrecen después los beneficiados contra su desmantelamiento. Adam Smith avisó con acierto de los desgraciados efectos de todas las regulaciones del sistema mercantil. No sólo introducen peligrosos desórdenes en el estado del cuerpo político, sino que son desórdenes a menudo muy difíciles de remediar, sin ocasionar, al menos por algún tiempo, desórdenes aún mayores [IV, vii, c, 45].

La razón fundamental es que los aranceles y otras intervenciones confieren beneficios a determinados grupos de presión, beneficios cuyo valor neto presente se integra en el precio de reventa de la actividad protegida. Si el privilegio ha sido objeto de un traspaso, los adquirentes habrán pagado su valor recrementado por la protección y sufrirán un perjuicio económico si el sector se liberaliza. Por ello, el desmantelar esos privilegios, aunque su desaparición redunde en una mayor prosperidad de toda la economía, resulta muy difícil, sobre todo si el sistema intervencionista es antiguo [Olson (1999)].

Pese a todo, algo parece haberse adelantado en el camino del librecomercio. Los malos resultados de las políticas autárquicas de la década de 1930 y el daño causado en el tercer mundo en la segunda mitad del siglo XX por la política de sustitución de importaciones asociada con el nombre de Raúl Prebisch y Celso Furtado, han abierto los ojos hasta a los más ciegos. Sin embargo, ciertos economistas están prestando respetabilidad a políticas viciosas de creación de bloques comerciales cubriéndola con el manto de la libertad de comercio, cuando pueden conducir al mundo por un camino de explotación de los pobres y enfrentamiento entre los ricos, semejante al que desembocó en la I Guerra Mundial. Por desgracia, la moda actual es insistir en que la apertura del comercio debe estar basada en la reciprocidad y en que el camino hacia la libertad comercial mundial pasa por permitir la uniones aduaneras. La alternativa de implantar directamente el librecomercio mundial sigue en entredicho, pese a los esfuerzos hechos en las Rondas de liberación en el marco de la Organización Mundial del Comercio.

BIOGRAFÍAS

David Hume (1711-1776).- Nació y murió en Edimburgo (Escocia). Tras un breve intento de dedicarse al comercio a instancias paternas, decidió que quería buscar la gloria en las letras. Se retiró a Francia para escribir su principal libro filosófico el *Tratado sobre la naturaleza humana*, que, publicado en 1739-40, “nació muerto en la imprenta”, lamentó su decepcionado autor. Empujado por su incurable optimismo, decidió dividirlo en dos partes para hacerlo más legible: una sobre el entendimiento humano (1748) y otra sobre la ética (1751). Su fama se basa en estas reflexiones sobre filosóficas sobre la falibilidad del conocimiento humano y las bases pasionales de la ética. Su fama comenzó a crecer gracias a la publicación de elegantes ensayos morales y políticos, y luego por su gran *Historia de Inglaterra* (1754-62) en que yendo contracorriente defendió la evolución espontánea de las instituciones tradicionales contra lo que consideraba los excesos del racionalismo.

Sus ensayos económicos se encontrarán en los *Discursos políticos* (1752). Hay que destacar “Del comercio”, “De la balanza comercial”, sobre el librecambio y el mecanismo del patrón oro; y “Del dinero” donde, pese a su cuantitativismo, analiza los efectos temporales de una inflación sobre la actividad económica. Nombrado secretario de la Embajada británica en París, fue festejado por lo más granado e ilustrado de la Corte y pudo presentar a Smith a los fisiócratas, cuando su amigo visitó aquella ciudad.

De vuelta a Edimburgo, siguió haciendo gala de sus cualidades de buen humor y gran erudición que le granjearon tan firmes amistades masculinas y femeninas. Adam Smith relató la muerte de su amigo Hume, que en ese trance hizo gala de ecuanimidad filosófica y firme agnosticismo – el escrito, dice Smith, que más conflictos le produjo de todos los que publicó.

Adam Smith (1723 -1790).- Nació en Kirkaldy, al otro lado de la ría de Edimburgo, y murió en esta ciudad. Estudió en Glasgow, bajo el filósofo iusnaturalista Francis Hutcheson (1694-1746), al que, pasados los años, sucedió en la cátedra de Filosofía moral. Antes amplió estudios en Oxford, un tiempo dedicado a las más variadas lecturas y dictó conferencias en Edimburgo, organizadas por su amigo Hume. Milagrosamente han sobrevivido dos grupos de notas de alumnos, de su curso de “Lecciones sobre justicia, orden público, ingresos públicos y defensa”, que permiten ver su punto de partida en las materias que expondría en *La riqueza de las naciones* y lo aprendido de los economistas franceses. En Glasgow escribió su primera

gran obra, *La teoría de los sentimientos morales* (1759), uno de los libros fundamentales de la civilización occidental. En él buscó explicar la conciencia moral y las reglas de conducta humanas, partiendo de la capacidad de los hombres de sufrir y gozar con el prójimo, la cualidad de “simpatía”. La base de la vida social se encontraba en el deseo de los individuos de mejorar su propia condición, es decir de conseguir el respeto y el aprecio de los demás. Ese libro cuya sexta edición había acabado de revisar poco antes de su muerte, lejos de contradecir las conclusiones de su tratado de economía, explica las razones por las que perseguimos la riqueza. Pudo dejar la cátedra, viajar por Europa, y retirarse durante diez años a escribir *La naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (1776).

Smith comienza por definir la riqueza como el producto anual de bienes de una economía y explica su aumento por la proporción de trabajadores empleados en ocupaciones útiles y por la división del trabajo. Ésta, que permitía inmensos aumentos de productividad, dependía del tamaño del mercado y de la previa acumulación y correcta inversión de capital. Todo ello fructificaría bajo un “sistema de libertad natural”, con un soberano dedicado a la defensa exterior, a la impartición de justicia y a la financiación de obras e institutos inalcanzables para la empresa privada.

Smith, soltero empedernido, sabio tímido y distraído, elegante escritor, vio sus esfuerzos coronados por la fama y sus doctrinas aplicadas por los políticos. Hoy parece irónico que acabara sus días como Comisario de las Aduanas de Escocia.

David Ricardo (1772 -1823).- Nacido y fallecido en Londres. De una familia de judíos de origen portugués, siguió a su padre en negocios de Bolsa. Por casarse con una cristiana, perdió casa y trabajo, pero sus muchas prendas personales llevaron a sus amigos a prestarle un capital para que siguiera en Bolsa. Es uno de los pocos economistas que haya conseguido reunir una gran fortuna: su última gran especulación fue en deuda pública británica, justo antes de la batalla de Waterloo. Pudo comprar un escaño en la Cámara de los Comunes, donde le rodeó el respeto de todos como gran experto económico y financiero, pese a sus opiniones democráticas.

Encontrándose aburrido en un balneario, cayó entre sus manos *La riqueza de las naciones* y se despertó en él la afición por la economía política, para la que tenía extraordinarias cualidades innatas de análisis. Tras abogar por la vuelta al patrón oro que el Banco de Inglaterra había abandonado en 1792 y que no se restablecería hasta 1819, sobre todo por su influencia,

publicó un *Ensayo sobre los efectos de los bajos precios del trigo sobre los beneficios del capital* (1815). En él argumentó que los intentos de los grandes terratenientes de conseguir la protección del Estado contra las importaciones de trigo barato tendría el mismo efecto destructivo sobre los beneficios que las destrucciones de maquinaria agrícola por braceros desempleados, de las que tanto se quejaban esos grandes lores.

En 1817 publicó su principal obra, *Principios de economía política y tributación*, en la que aparece su modelo de estática comparativa del comercio internacional. Este libro y el de Smith, que Ricardo se dedicó a purgar de “errores” marcaron el camino de la escuela de economía clásica.

Ricardo murió tempranamente de una afección de oído, rodeado del afecto que su noble carácter le había granjeado. La ciencia económica, luego tildada de lúgubre y egoísta, nació de las obras de tres generosos hombres movidos por el interés público y el amor al saber.

John Stuart Mill (1806 -1873).- Nació en Londres y murió en Avignon (Francia). Su educación estuvo totalmente en mano de su padre James, pues nunca pisó un colegio ni una Universidad. James Mill (1773-1836) y su mentor Jeremías Bentham (1746 -1832) decidieron hacer del pequeño John el príncipe heredero de la Escuela Utilitarista, dedicada a la reforma de las instituciones sobre la base racional de juzgarlas todas por el rasero de si contribuían a la mayor felicidad del mayor número de individuos. Relata John Stuart Mill en su *Autobiografía* póstuma (1873) que sufrió a los veinte años una depresión que vació de sentido la vida de propagandismo a la que estaba destinado. Se alejó aún más de su padre al enamorarse de Harriet Taylor, una mujer casada de convicciones feministas y socialistas, con la que acabó casándose el propio Mill. Analíticamente se mantuvo fiel al legado de Ricardo y, sin embargo, buscó poner la economía política al servicio de la reforma de la sociedad.

Demostró Mill su genio como economista en los *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas de economía política*, que escribió de los veinte a los veinticinco años, aunque no publicó hasta 1844. Su primer libro de éxito fue *Un sistema de la lógica* (1842). En 1848 sacó a la luz los *Principios de economía con alguna de sus aplicaciones a la filosofía social*, que se convirtió en el libro de texto que sustituyó al de Smith en Inglaterra.

En 1859 publicó su libro más famoso, *De la Libertad*, en el que se encuentra la mejor argumentación a favor de la libertad de pensamiento de

todos los tiempos. Luego publicó: su revisión del *Utilitarismo* (1861) que le habían enseñado su padre y Bentham; *Consideraciones sobre el gobierno representativo* (1865), en que analizó las ventajas y peligros de la democracia; y *La servidumbre de las mujeres* (1869) el clásico de la literatura feminista. Especial interés tienen sus *Capítulos póstumos sobre socialismo* (1879), en que se muestra defensor del cooperativismo.

Botanizador impenitente, sabio retirado del mundo, intelectual de izquierdas, defensor de los sindicatos y los movimientos obreros, Mill fue un pensador muy distinto de la imagen que normalmente se tiene de un economista de la escuela clásica.

Alexander Hamilton (1755 – 1804).- Nacido en las Antillas británicas y muerto en duelo cerca de Nueva York a manos del que fuera vicepresidente de EEUU, el desaprensivo Aaron Burr. Hamilton, que fue miembro del Congreso Continental que escribió los Artículos de Confederación de las Colonias recién independientes, luego tomó parte en la redacción y firma de la Constitución de los EEUU. ha alcanzado merecida fama como uno de los tres autores que, adoptando el seudónimo de Publius, escribieron los *Federalist Papers*, en defensa de una Constitución de los Estados Unidos que concediera al Gobierno central de esa nación amplios poderes políticos y económicos. Mientras formaba parte del Gabinete del presidente Washington como secretario del Tesoro, se enfrentó Hamilton con Thomas Jefferson, el secretario de Estado de ese mismo Gabinete. Jefferson era partidario de un Gobierno central con poderes mínimos, miraba con sospecha la emisión de papel moneda y deuda pública, y quería conservar el carácter rural de la economía americana. Hamilton, por el contrario, defendió en sendos informes la idea de que eran convenientes para la prosperidad nacional tanto la emisión de deuda pública como la creación de un banco central. Además, en un tercer informe publicado durante su ministerio, el *Informe sobre manufacturas* (1791), sostuvo que la modernización del país exigía, además de una política financiera audaz, el fomento de la industrialización por medio de aranceles protectores.

Friedrich List (1789- 1846).- Nacido en Württemberg y muerto en Austria. Como secretario de la Asociación Alemana para el Comercio, se embarcó en una frenética actividad a favor de la creación de un mercado nacional alemán, cuyo objeto era conseguir se desmantelasen las aduanas interiores de Alemania y al tiempo se erigiera una barrera protectora frente a otros países. Acusado de sedición por su extremo nacionalismo, tuvo que huir a Estados Unidos. En América se distinguió por su defensa de las ma-

nufacturas y el ferrocarril. De vuelta a Europa se convirtió en un decidido campeón de la unidad política y el nacionalismo económico de las naciones del Continente, en especial de Alemania. En el exilio en Francia escribió la obra por la que se le recuerda, *Das nationale System der politischen Oekonomie* (1841).

John Maynard Keynes (1883 – 1946).- Nació en Cambridge y murió en Tilton (Sussex). Hijo del economista John Neville Keynes, que le sobrevivió, se educó en el colegio de elite Eton. Consiguió una beca para King's College en Cambridge, donde se licenció en matemáticas. Su futura tesis para ser "Fellow" de su Colegio iba a titularse *Un tratado sobre probabilidad* (1921). Sus estudios formales de economía se redujeron a un año después de graduarse, bajo la supervisión directa de Alfred Marshall (1842-1924). En la Universidad formó parte del club de "Los apóstoles", que para aquel entonces tenía un carácter francamente homosexual. Sus compañeros de ese club y algunas muchachas liberadas pasaron a formar en Londres el grupo de Bloomsbury, dedicado a las artes, la literatura, la amistad y los amores. Keynes siempre sintió las llamadas contrapuestas del goce del instante y el deber cívico.

Tras entrar en la Administración, Keynes publicó *La moneda y las finanzas de la India* (1913), en que defendió la creación de un banco central en aquel país y una política monetaria y de inversiones públicas para fomentar el crecimiento. Durante la I Guerra Mundial, como durante la II, Keynes formó parte del Tesoro para ayudar a la financiación del esfuerzo bélico británico. Pero adquirió notoriedad por su dura crítica de la Paz de Versalles y las condiciones draconianas impuestas a los alemanes en *Las consecuencias económicas de la paz* (1919). Durante los años que siguieron, Keynes intentó resolver el misterio de la alta tasa de desempleo de su país, que se agravó después de la gran crisis de 1929. Para ello escribió opúsculos y tratados, el más importante de los cuales fue *La teoría general del empleo, el interés y el dinero* (1936).

Felizmente casado con la bailarina de los Ballets Rusos Lydia Lopokova, que le cuidó sin falla de su dolencia cardíaca, dedicó los últimos años de su vida, no sólo al esfuerzo bélico renovado de su patria, sino a la construcción de un mundo mejor para después de la guerra, especialmente a través de su contribución a los acuerdos de Bretton Woods.

TÉRMINOS Y CONCEPTOS CLAVE

Arancel

Tarifa oficial de derechos que deben cargarse sobre los bienes importados en el momento de llegar a la Aduana. Los aranceles pueden ser por volumen o *ad valorem*. El fin de estos tributos ha sido a veces solamente la recaudación, pero las más veces su objeto suele ser la protección de las producciones nacionales contra la competencia extranjera.

Arbitrista

“Persona que inventa planes o proyectos disparatados o empíricos , para aliviar la Hacienda Pública o remediar males políticos”, se lee en el *Diccionario de la Real Academia Española*. Mediado el s. XVI se llamaban “arbitristas” quienes proponían al rey formas de allegar dinero que dependían de su arbitrio, es decir, que no necesitaban que las Cortes las aprobaran. En el s. XVII el significado se fue extendiendo a quienes proponían toda clase de soluciones voluntaristas para toda clase de problemas económicos o sociales. [Véase Perdices y Reeder (2000)].

Autarquía económica

Política de auto-suficiencia nacional, por la que el gobierno intenta que el país produzca los principales bienes que consume su población. Es el extremo de la política de protección comercial. A menudo es motivada por razones de defensa nacional, buscando que en una guerra no fallen los suministros esenciales. También se ha aplicado como política de desarrollo, en especial bajo la inspiración de la CEPAL, la Comisión Económica para América Latina.

Balanza de pagos

Un documento contable que recoge los pagos e ingresos de un país en su relación con la economía mundial. Toma la forma de una Cuenta de Origen y Aplicación de Fondos. Se consideran ingresos el valor de las exportaciones de mercancías y de las ventas de servicios a extranjeros, las entradas de capital, sea por inversión, préstamo o remesa. Se consideran pagos el valor de las importaciones de mercancías y de las compras de servicios, y las inversiones de capital préstamos y remesas hacia el extranjero. La diferencia entre los ingresos y los pagos constituye el saldo de cada una de las cuentas (de mer-

cancias, de servicios, de capital) que componen la de pagos globales. Cuando ese saldo es positivo porque los ingresos son mayores que los pagos, da lugar a un aumento de las reservas de divisas del país. Al contrario, sin embargo, de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, un superávit de la balanza de pagos no es necesariamente un beneficio para la economía nacional. Aunque algunos economistas han considerado tal superávit un objetivo importante de la política económica, otros siguiendo a Hume han señalado la existencia de mecanismos automáticos de corrección que hacen ociosa la intervención estatal para restaurar el equilibrio de las cuentas exteriores.

Cláusula de nación más favorecida

Cláusula inserta en los tratados de comercio bilaterales, por las rebajas de aranceles concedidas a las importaciones provenientes del otro signatario se hacen automáticamente extensivas a todos los demás países con los que hay un tratado de comercio vigente. Esta práctica comenzó con el Tratado Cobden-Chevalier de 1860 entre el Reino Unido y Francia.

Comercio intra-industrial

Una gran proporción del comercio internacional de los países se realiza en importaciones y exportaciones de bienes de la misma categoría industrial. Cómo sea de cuantioso este comercio “intra sectorial” depende, claro, del criterio de agregación de mercancías en categorías industriales. Una leve diferencia en los métodos de producción de los bienes o un pequeño grado de su diferenciación para el consumo hará que se importen y exporten a la vez, como ocurre por ejemplo con los automóviles o los cigarrillos. La existencia de este tipo de comercio aumenta la dificultad de diferenciar el comercio internacional de la distribución comercial en el interior de los países.

Contingente

Un instrumento de protección contra la competencia extranjera que consiste en limitar la cantidad importada en vez de recargar su precio con un derecho arancelario.

Dinámica

La teoría económica dinámica pretende modelizar la evolución de las economías y predecir el camino que una economía va a seguir a lo largo del tiempo.

Dumping

La venta de bienes o servicios en el extranjero a un precio menor que el del mercado interior, o la venta en el extranjero por debajo del coste de producción. Los círculos proteccionistas toman suelen acusar de *dumping* a los exportadores extranjeros que compiten con las producciones locales a bajo precio.

Economistas clásicos

Suelen llamarse clásicos a los economistas británicos y sus discípulos europeos del período que va de la publicación de los *Ensayos* de Hume en 1752 o de la *Riqueza de las naciones* de Smith en 1776 hasta la muerte de John Stuart Mill en 1873. Se caracterizan por creer que los individuos atienden a las variables reales de la economía y no las monetarias; por tener confianza en la tendencia espontánea de las economías capitalistas hacia el equilibrio con pleno empleo; por defender el *laissez faire* y el libre comercio; por ahondar en la teoría de la población; y por buscar una explicación de la evolución de las economías a largo plazo.

Elasticidad

El grado de *sensibilidad* de una variable, como podría ser la cantidad demandada de te, respecto de otra, como el precio del te. Se mide comparando la variación marginal con la variación media de una variable dependiente cuando cambia una independiente. Cuando la elasticidad es menor que la unidad, la variable dependiente de este ejemplo (cantidad demandada de te) cae en menor grado de lo que sube la variable independiente (precio). Cuando la elasticidad es igual a uno, ambas variables cambian en la misma proporción. Si la demanda de te tiene una elasticidad-precio mayor que la unidad, una subida de su precio hará caer su demanda más que proporcionalmente.

Estática comparativa

Es una forma rudimentaria de análisis económico utilizada para describir y explicar un cambio de situación de manera aproximada, comparando una situación de partida con una situación de llegada, sin intentar la modelización del camino seguido en la evolución ni su proyección hacia el futuro.

Industrias nacientes

La teoría de la protección de industrias nacientes consiste en mantener que el inicio de nuevas actividades en un país en desarrollo no es posible si no se protege por algún tiempo las nuevas empresas de la competencia de empresas extranjeras ya crecidas. Supone la existencia generalizada de rendimientos crecientes a escala, es decir, de costes que se reducen marcadamente con el tamaño de la producción. Así pasa por alto las conclusiones de la teoría de los costes relativos de Ricardo y la posibilidad de avances tecnológicos en actividades embrionarias.

Laissez faire

Expresión inventada por el fisiócrata Mercier de la Rivière (), quien, ante la pregunta de Catalina la Grande de Rusia de qué debía hacer un Gobierno, contestó: "¡Dejad hacer, dejad pasar, todo funciona solo!". Se utiliza para exigir que el Estado intervenga lo menos posible en la economía, todo lo más manteniendo los tribunales de Justicia, organizando la defensa nacional y encargándose de construir obras y mantener servicios que los privados no pueden financiar.

Librecambio

Se entiende por librecambismo la plena libertad de comercio interior e internacional. Según esta doctrina, los impuestos cargados sobre las mercancías extranjeras deben ser los mismos que los impuestos indirectos que soportan las mercancías en el comercio interior.

Mercantilismo

La expresión "sistema mercantil" fue acuñada por Adam Smith para designar a quienes pretendían que el Estado debía intervenir en el comercio extranjero. El mercantilismo desde sus principios se caracterizó por cuatro notas: el ansia de metales preciosos, la defensa del trabajo nacional, la industrialización forzada, y la potenciación de los ingresos fiscales obtenidos del comercio exterior. En algunos casos, la atención de los neomercantilismo se centró en la necesidad de obtener un saldo positivo en la balanza de pagos.

Paradoja de Leontief

En 1953, Leontief puso a prueba el modelo de Heckscher-Ohlin de dos países, dos factores de producción y dos bienes, según el cual un país exportará el bien producido intensamente con su factor relativamente más abundante: presentó evidencia estadística según la cual en 1947 las exportaciones de EEUU eran más intensivas en mano de obra que sus importaciones.

Patrón oro

El sistema de patrón oro se fue extendiendo espontáneamente en el s. XIX, cuando los bancos emisores de papel moneda y creadores de depósitos buscaron mantener la confianza del público en esa nueva forma de pago fijando el tipo de cambio entre el dinero fiduciario y las monedas de oro. En este sistema, los bancos emisores se comprometen a cambiar a la vista billetes por monedas de oro y viceversa a la paridad expresada en el billete. Para poder mantener ese tipo de cambio entre billetes y metal precioso, el banco central debe retirar papel de la circulación y reducir la cantidad de dinero en circulación cuando sale oro del país y viceversa. El sistema elimina automáticamente las inflaciones y los déficit de la balanza de pagos, si los individuos están dispuestos a admitir una temporal reducción de precios y salarios, y una breve subida de tipos de interés cuando se hace necesaria una contracción monetaria.

Proteccionismo

Doctrina que defiende una política económica de impedimentos a la importación de bienes y servicios para proteger la producción nacional contra la competencia extranjera. Los instrumentos utilizados pueden ser aranceles, contingentes o tipos de cambios múltiples.

Reciprocidad

Doctrina que rechaza los desarmes arancelarios unilaterales y sostiene que la liberación del comercio internacional debe hacerse en términos de *quid pro quo*, olvidando los beneficios que para el crecimiento económico y el bienestar de los consumidores tiene el aumento y abaratamiento de las importaciones.

Segundo óptimo

La teoría económica que señala el peligro de realizar reformas parciales sin tener en cuenta sus consecuencias sobre el conjunto de la economía. De ella pueden extraerse dos corolarios contrapuestos: uno, que una reforma parcial acerca la economía al óptimo del libre mercado cuanto más amplios sean los sectores a los que afecta o cuando la economía se encuentra ya muy cerca del librecomercio completo; dos, que si una economía está muy intervenida, la liberación de un solo sector puede empeorar la situación.

Sustitución de importaciones

La política de crecimiento económico defendida por la CEPAL para los países subdesarrollados, consistente en usar aranceles y contingentes para producir en casa lo que antes se importaba.

Teorema de Heckscher-Ohlin

La explicación de la división internacional del trabajo y de la dirección de los flujos de comercio basada en las ventajas relativas de los países comerciantes: un país exportará el bien producido con cantidades relativamente grandes de su factor relativamente más abundante. Así, los países de mano de obra más abundante se especializarían en bienes intensivos en trabajo y los bien dotados en capital tenderían a exportar bienes producidos con maquinaria.

Teorema de Lerner-Samuelson

Si las técnicas de producción son iguales en dos países, el comercio internacional tenderá a igualar los ingresos de los factores.

Tipo de cambio monetario y real

Tipo de cambio monetario es la cantidad de unidades de una divisa que se paga por la unidad de otra divisa. Esta fracción no indica la verdadera relación de valor de dos monedas, pues debe corregirse por el poder de compra de cada una en su mercado. El tipo de cambio real es la relación del valor de dos monedas corregido por algún índice de precios. Este tipo de cambio real puede cambiar porque fluctúa el tipo de cambio monetario o, estando el cambio monetario fijo, la inflación es mayor en un país que en otro.

Tipos de cambio múltiples

Los Gobiernos intervencionistas intentan a veces influir en los flujos comerciales fijando tipos de cambio distintos para diferentes mercancías. Por ejemplo, un Gobierno puede entregar a los exportadores de carne menos pesos por cada dólar obtenido de lo que les correspondería al tipo de mercado y dar un tipo de cambio más favorable a los exportadores de textiles a los que quiere proteger.

Uniones aduaneras

La supresión de aranceles y contingentes entre los países de una Unión Aduanera, mientras se mantiene un arancel exterior común, es una excepción a la regla de no discriminación que forma la esencia del libre comercio.

Ventaja absoluta y ventaja relativa

Cuando se libera el comercio internacional, los países no se especializan en la producción y exportación de los bienes cuyos costes son los más bajos del mundo, sino en aquellos que les producen la mayor ganancia posible. Si un país es mucho más productivo en un sector que en otro, en el que también aventaja a todos los demás países, preferirá especializarse en la producción en la que su ventaja relativa es mayor, aunque podría competir con ventaja también en este segundo bien.

PREGUNTAS DE EXAMEN

1. Diferencias y semejanzas entre el comercio interior y el comercio internacional: ¿por qué comercia la gente?
2. ¿Eran los padres escolásticos partidarios del libre comercio entre naciones?
3. ¿Cómo explicó Hume el mecanismo del patrón oro?
4. Comercio y crecimiento económico en el pensamiento de Adam Smith.
5. Analice la explicación de los flujos de comercio por la ventaja relativa, atendiendo a la doctrina de David Ricardo y al teorema de Heckscher-Ohlin..
6. ¿Cómo explicó J.S. Mill el reparto de la ventaja del comercio internacional?
7. Razones de los proteccionistas, con especial referencia al pensamiento de Hamilton y de List.
8. ¿Fue Keynes un proteccionista?
9. La doctrina de las industrias nacientes.
10. Consecuencias prácticas del teorema de Lerner-Samuelson.

11. GUÍA DE LECTURA

Hume, David: “Del comercio” y “De la balanza de comercio”, en *Ensayos políticos*. Estudio preliminar de Josep María Colomer, traducción de César Armando Gómez. Tecnos Madrid, 1987.

Smith, Adam: *La naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Libro IV, caps. i y ii. Traducción española de la edición de Glasgow, por J.C. Collado Curiel y A. Mira-Perceval Pastor. Oikos Tau, Barcelona, 1988.

Ricardo, David: *Principios de economía política y tributación*. Cap. VII “Comercio internacional” y cap. XXVIII “El valor relativo del oro, los

cereales y el trabajo en los países ricos y pobres”. FCE, México, 1958-1965. También en Editorial Ayuso, Madrid, 1973.

Mill, John Stuart: “De las leyes del intercambio entre las naciones, y la distribución de las ganancias del comercio entre las naciones del mundo comercial”, en *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política*. Edición de C. Rodríguez Braun. Alianza Editorial, Madrid, 1997.

Keynes, John Maynard: *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*. Editorial Aosta, Madrid, 1977. Capítulo 23: “Notas sobre el mercantilismo, las leyes contra la usura, el dinero resellado y las teorías del subconsumo”. Traducción y comentarios de J.A. Aguirre. Editorial Aosta, Madrid, 1998.

Fraile, Pedro: *La retórica contra la competencia en España (1875-1975)*. Fundación Argentaria. Madrid, 1998.

Tortella, Gabriel: *La revolución del siglo XX*. Taurus, Madrid, 2000

Robert R. Ekelund y Robert F. Hébert: *Historia de la teoría económica y su método*. McGraw Hill, Madrid, 1991.

AUTORIDADES

Las referencias bibliográficas no sólo se traen a colación como autoridades de lo afirmado en el texto, sino también como sugerencias de lectura para ampliar el relato, necesariamente incompleto por la limitación de espacio.

Anes, Gonzalo (1995): *La Ley Agraria*. Alianza Editorial, Madrid.

Blaug, Mark (1968): *Economic Theory in Retrospect*. 2ª edición. Heinemann, Londres. Hay traducción castellana, bajo el título de *Teoría económica en retrospectiva*. Fondo de Cultura Económica, México, 1985.

Bhagwati, Jagdish y Panamariya, Arvind (1996): *The Economics of Preferential Trade Agreements*. The AEI Press, Washington D.C.

Chipman, John S. (1987): “International Trade”, en *The New Palgrave*, vol. II, 922-955.

Coase, Ronald (1960): “The Problem of Social Cost” *Journal of Law and Economics*, vol. III (octubre 1960), pgs. 1-44. Traducido al castellano en **

- Condorcet, Jean-Antoine-Nicholas Caritat, marqués de – (1786): *Vie de Monsieur Turgot*. Reeditado por Francisco Vergara, Association pour la diffusion de l'économie politique (ADEP), París, 1997.
- Echevarría Bacigalupe, Miguel Angel (1995): *Alberto Struzzi, un precursor barroco del capitalismo liberal*. Colección “Avisos de Flandes”. Leuven University Press.
- Encyclopaedia Britannica* (1990).
- Febrero, Ramón (1994): “Ahorro, inversión y el enigma del saldo exterior como objetivo de política económica”, en R. Febrero (Ed.): *España y la Unificación Monetaria Europea: una Reflexión Crítica*. Abacus Editorial, Madrid, págs. 71-90.
- Fraile, Pedro (1998): *La retórica contra la competencia en España (1875-1975)*. Fundación Argentaria. Madrid.
- Grubel , H.G. y Lloyd P.J. (1975): *Intra-Industry Trade*. Macmillan, Londres.
- Hamilton, Alexander (1791): *Report on Manufactures*. Reeditado por el Washington Printing Office en 1913.
- Harrod, R.F. (1963): *The Life of John Maynard Keynes*. Macmillan, Londres.
- Heckscher Eli (1919): El efecto del comercio extranjero en la distribución del ingreso (en sueco). En inglés, reeditado por H.S. Ellis y L.A. Metzler: *Readings in the Theory of International Trade*. Irwin, Homewood Ill, (1950).
- Hume David (1752): *Essays Moral, Political, and Literary. Part II*, en *Ibid.*, edición de Eugene F. Miller. Liberty Classics, Indianapolis, 1985. *Ensayos políticos*. Estudio preliminar de Josep María Colomer, traducción de César Armando Gómez. Tecnos Madrid, 1987.
- Johnson, Harry G. (1971): *Aspects of the Theory of Tariffs*. George Allen and Unwin, Londres.
- Johnson, Harry G. (1972): “The Monetary Approach to Balance-of-Payments Theory”, en *The Monetary Approach to the Balance of Payment*, H.G. Johnson y J.A. Frenkel, comp. University of Toronto Press, 1976.

- Jovellanos, Gaspar Melchor de – (1999): *Escritos económicos*. Estudio introductorio y edición de Vicente Llombart. Clásicos del pensamiento económico español, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Keynes, John Maynard (1930): “The Macmillan Committee”, cap. 2 de *Activities, 1929-1931: Rethinking Employment and Unemployment Policies*, volumen XX de *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. Macmillan, Londres, 1981.
- Keynes, John Maynard (1936): *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, volumen VII de *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. Macmillan, Londres, 1971. *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, traducción y comentarios de J.A. Aguirre. Editorial Aosta, Madrid, 1998.
- Lancaster, K. (1980): “Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition”, *Journal of International Economics*, vol. X (mayo), 151-175.
- Leontief, Wassily (1953): “Domestic Production and Foreign Trade: the American capital position re-examined”, *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 97 (septiembre), 332-349.
- Lipsey, R.G. y Lancaster, K. (1956): “The General Theory of the Second Best”, *Review of Economic Studies*, vol. XXIV, nº 1 (octubre), 11-32.
- List, Friedrich (1841): *Das nationale System der Politischen Oekonomie*. J.G. Cotta, Stuttgart y Tübingen. Traducido al americano con el título de *National System of Political Economy*. Lippincott & Cy, Philadelphia, 1856.
- Lluch, Ernest (1973): *El pensament econòmic a Catalunya (1760-1840). Els orígens ideològics del proteccionisme i la presa de consciència de la buresia catalana*. Edicions 62, Barcelona.
- Lluch, Ernest (1999): “Como quitar de España toda ociosidad e introducir el trabajo. Comentario al memorial del contador Luis Ortiz a Felipe II”; en E. Fuentes Quintana, compilador: *De los orígenes al mercantilismo*, vol.II de *Economía y economistas españoles*, 429-449. Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- Marshall, Alfred (1879): *Pure Theory of Foreign Trade. Pure Theory of Domestic Values*, preparado para su publicación privada por Henry Sidgwick.

- Marshall, Alfred (1890): *Principles of Economics*. La edición que Marshall dejó más a su gusto fue la 8ª de 1920. La que se usa hoy es la 9ª edición *variorum*, preparada por C.W. Guillebaud. Macmillan, Londres. *Principios de economía*. Introducción de Manuel Torres y traducción de Emilio Figueroa, Aguilar, Madrid, 1963.
- McMillan, J. (1986): *Game Theory in International Economics*. Harwood. London.
- Mill, James (1821): *Elements of Political Economy*. La edición citada por J.S. Mill es la tercera, publicada por Baldwin, Cradock and Joy, Londres, 1826. Edición *variorum* en Winch (1966), 203-366.
- Mill, John Stuart (1844): “Of the Laws of Interchange Between Nations and the Distribution of the Gains of Commerce Among the countries of the Commercial World” [MS hacia 1828], publicado en *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Londres. Edición *variorum* en *Essays on Economics and Society*, vol. IV de los *Collected Works of John Stuart Mill*, edición de J.M. Robson. University of Toronto Press, 1967. Los *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas de economía política* han sido traducidos al castellano por Carlos Rodríguez Braun en Alianza Editorial, Madrid, 1997.
- Mill, John Stuart (1848): *Principles of Political Economy with Some of their Applications to Social Philosophy*. Edición *variorum* en los vols. II y III de *Collected Works of John Stuart Mill*, edición de J.M. Robson. University of Toronto Press, 1965.
- Moncada, Sancho de - (1619): *Restauración política de España. Ocho Discursos del Doctor —, Catedrático de sagrada Escritura en la Universidad de Toledo*. Edición a cargo de Jean Vilar Berrocaín. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid, 1974.
- Mora, José Joaquín de - (1843): *De la libertad del comercio*. Edición y estudio preliminar de Pedro Schwartz. Clásicos del pensamiento económico español. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1999.
- Myint, Hla (1958): “The ‘Classical Theory of International Trade’ and the Underdeveloped Countries”, *Economic Journal*, junio.
- The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, compilado por J. Eatwell, M. Millgate y P. Newan, Macmillan, Londres, 1987.
- Ohlin, Bertil (1933): *Interregional and International Trade*. Harvard University Press. Cambridge Mass.

- Olson, Mancur (1999): *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. Yale University Press.
- Ortiz, Luis (1558): “Libro sobre cómo quitar de España toda ociosidad e introducir el trabajo”, también conocido como “Memorial al rey para que no salga dinero del reino”. Reeditado como *Memorial del contador Luis Ortiz a Felipe II*, Instituto de España, Madrid, 1970. Véase Ernest Lluch (1999).
- Perdices, Blas y Reeder, John (2000): *Diccionario de pensamiento económico en España, 1500 –1812*. Editorial Síntesis, Madrid.
- Pereña, Luciano (1998): “La Escuela de Salamanca. Notas de Identidad”, en *El pensamiento económico de la Escuela de Salamanca. Una visión multidisciplinar*. Edición preparada por F. Gómez Camacho y Ricardo Robledo. Ediciones Universidad de Salamanca, 1998.
- Ricardo, David (1817): *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, en *The Works and Correspondence of --*, edición de Piero Sraffa, vol. I. Cambridge University Press, 1962.
- Ricardo, David (1821): *On the Principles of Political Economy, and Taxation. Third Edition*. En *The Works*, vol. I. *Principios de economía política y tributación*. FCE, México, 1958-1965. También en Editorial Ayuso, Madrid, 1973.
- Robbins, Lionel (1998): *A History of Economic Thought. The LSE Lectures*, edición crítica de Steven G. Medema y Warren J. Samuels. Princeton University Press.
- Root, Hilton L. (1994): *La construction de l'Etat moderne en Europe. La France et l'Angleterre*. Presses Universitaires de France, Paris.
- Samuelson, Paul A. (1949): “International Factor Price Equalisation Once Again”, *Economic Journal*, vol 59 (junio), 181-197.
- Samuelson, Paul A. (1949): “Prices of Factors and Goods in General Equilibrium”, *Review of Economic Studies*, vol. 21, núm. 1, 1-20.
- Schumpeter, Joseph A. (1956): *History of Economic Analysis*. Allen and Unwin, Londres. *Historia del análisis económico*. Ariel Economía, Barcelona, 1994.
- Schwartz, Pedro (1968): *La “Nueva economía política” de John Stuart Mill*. Tecnos, Madrid.

- Schwartz, Pedro (1980): "The History of Monetary Thought on Currency Competition", en Pascal Salin, compilador, *Currency Competition and Monetary Union*, 95-126. Martinus Nijhoff, La Haya.
- Schwartz, Pedro (1982): "Segundo óptimo y economía del bienestar: algunas soluciones parciales", *Moneda y Crédito* nº 162 (septiembre), 15-33.
- Schwartz, Pedro (1999): "*De la libertad del comercio* de José Joaquín de Mora: una defensa del librecambio a mediados del siglo XIX", Estudio preliminar del libro de Mora (1843).
- Skidelsky, Robert (1983-2000): *John Maynard Keynes*. Vol. I, *Hopes Betrayed, 1883-1920*. Vol. II, *The Economist as Saviour, 1920-1937*. Vol. III, *Fighting for Britain, 1937-1946*. Macmillan, Londres.
- Smith, Adam (1759): *The Theory of Moral Sentiments*. Glasgow Edition. Oxford University Press, 1976. Traducción al castellano de Carlos Rodríguez Braun. Alianza Editorial, Madrid, 1997.
- Smith, Adam (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Glasgow Edition. Oxford University Press, 1976. *La naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Traducción española de la edición de Glasgow, por J.C. Collado Curiel y A. Mira-Perceval Pastor. Oikos Tau, Barcelona, 1988.
- Spiegel, Henry W (1987):. Artículos "Hamilton, Alexander", "List, Friedrich", "Carey, Henry Charles" y "National System", en *The New Palgrave Dictionary of Economics*, compilado por J. Eatwell, M. Milgate y P. Newnman. Macmillan, Londres.
- Thornton, Henry (1802): *An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain*, reeditado por F.A. Hayek. George Allen & Unwin, Londres, 1939. *Crédito papel*. Estudio preliminar de Fernando Méndez Ibasate y traducción de María Olachea. Pirámide, Madrid, 2000.
- Torrens, Robert (1815). *An Essay on the External Corn Trade*. J. Hatchard, Londres.
- Tortella, Gabriel (2000): *La revolución del siglo XX*. Taurus, Madrid.
- Varela, Javier (1988): *Jovellanos*. Alianza Editorial, Madrid.
- Viner, Jacob (1937): *Studies in the Theory of International Trade*. Harper and Brothers, Nueva York.

- Viner, Jacob (1950): *The Customs Union Issue*. Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York.
- Vitoria, Francisco de - [1538]: *Relectio de Indis en Corpus Hispanorum de Pace*, edición crítica bilingüe preparada por L. Pereda y J.M. Pérez Prendes. Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1967.
- Winch, Donald (1966): *James Mill. Selected Economic Writings*. Oliver & Boyd. Edimburgo.

IUDEM

DOCUMENTOS DE TRABAJO PUBLICADOS

DT 2000-1	LA MODERNA MACROECONOMÍA CLÁSICA Y SUS CONSECUENCIAS PARA LA FORMULACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA, Ramón Febrero Devesa
DT 2000-2	LA LIBERACIÓN DEL LIBRO. UNA CRÍTICA DEL SISTEMA DE PRECIO FIJO, Pedro Schwartz
DT 2000-3	COOPERATIVE BEHAVIOR IN THE PRISONER DILEMMA: THE ROLE OF RULES IN INSTITUTIONS, José Casas Pardo y Juan D. Montoro-Pons
DT 2000-4	SEX DISCRIMINATION. IS THE LABOUR MARKET A MARKET FOR LEMONS ?, Rocío Albert y Francisco Cabrillo
DT 2000-5	ORÍGENES DEL SOCIALISMO LIBERAL. EL CASO DE JUAN B. JUSTO, Carlos Rodríguez Braun
DT 2000-6	LA REGULACIÓN DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES: UNA GUÍA PARA LAS DECISIONES PÚBLICAS EN TIEMPOS DE CAMBIO, Benito Arruñada

DT 2001-1	DISTRIBUTION OF WEALTH AND INHERITANCE TAX, Carmen González de Aguilar y Francisco Cabrillo
DT 2001-2	VOLUNTEER NONPROFITS' PROVISION OF COLLECTIVE GOODS AS A PUBLIC CHOICE DECISION, José Casas-Pardo y Miguel A. Puchades-Navarro
DT 2001-3	EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO, Pedro Schwartz

MACROECONOMÍA

Tema 6

El comercio internacional.

Introducción.

En este tema vamos tratar de responder a las siguientes cuestiones:

¿por qué los países comercian entre sí?

¿quién gana y quién pierde con el comercio?

¿cómo afecta el comercio internacional al bienestar?

**¿qué efectos tienen los aranceles y los contingentes a la
importación?**

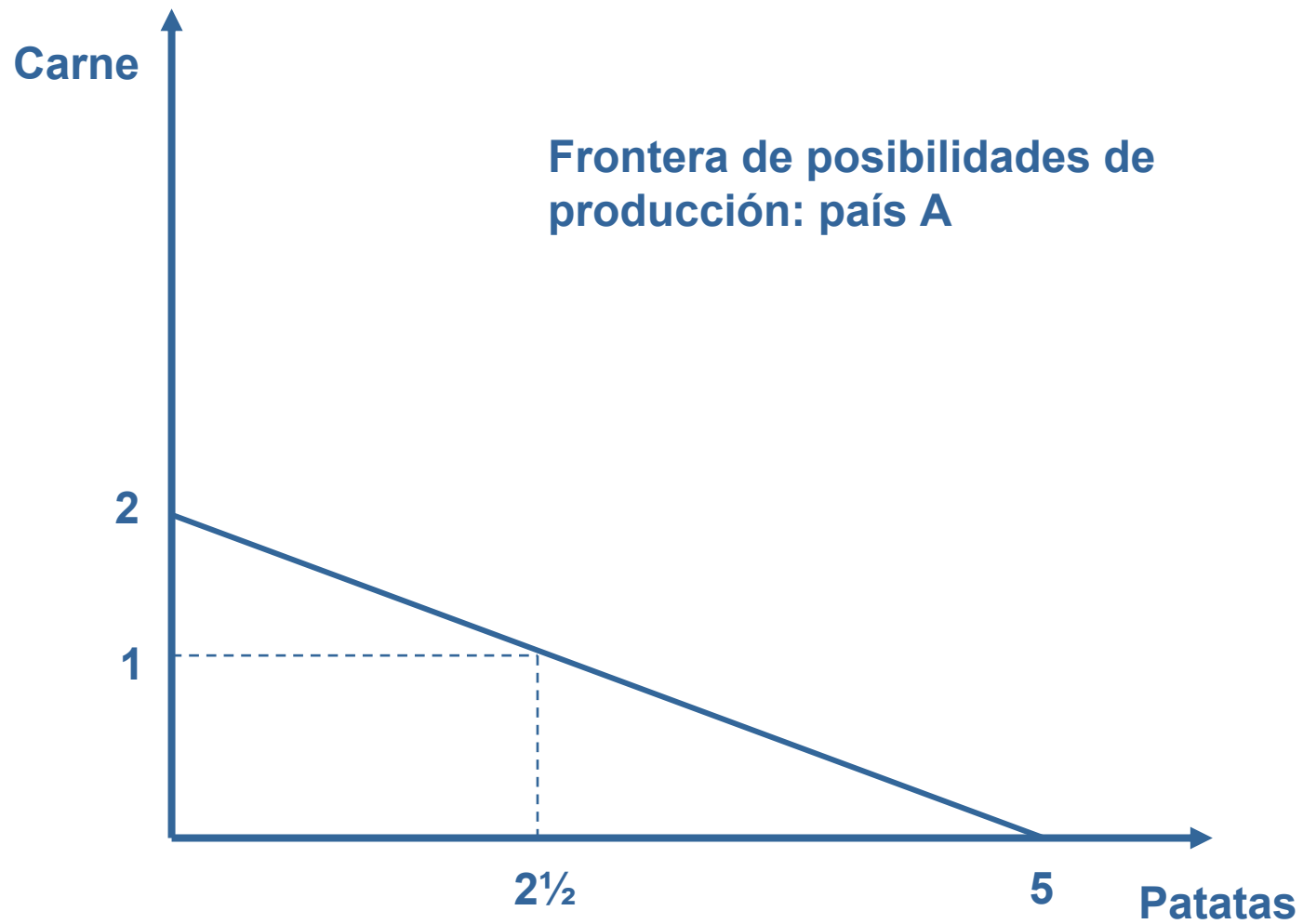
¿hay argumentos para defender las restricciones comerciales?

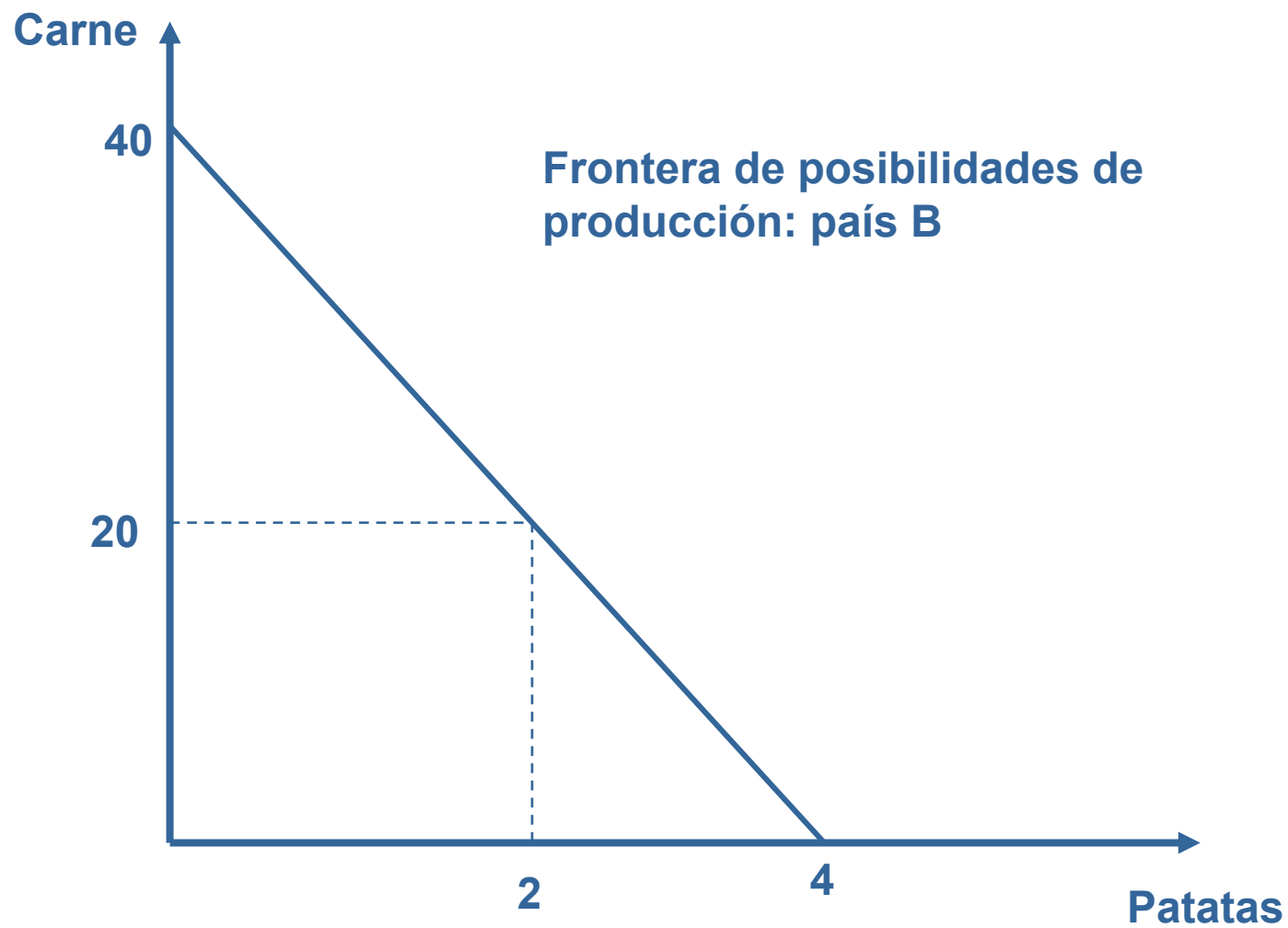
Posibilidades de producción, especialización y comercio.

Vamos a tratar de explicar las ventajas de la especialización y del comercio a través de un ejemplo, donde se compara

Supongamos 2 países (A y B), que tienen la misma cantidad de recursos y que producen carne y patatas. Las oportunidades de producción de los dos países son:

	Si sólo produce	
	Carne	Patatas
País A	2	5
País B	40	4





La frontera de posibilidades de producción nos ilustra las disyuntivas a las que se enfrentan los dos países, pero no nos dice en qué punto se situarán (qué cantidades producirán y consumirán), para eso necesitaríamos conocer sus gustos. Supongamos que dedican la mitad del tiempo a la producción de cada bien. Por tanto la producción (y el consumo) de cada país sería:

País A: 1 kg. de carne y 2½ kg. de patatas.

País B: 20 kg. de carne y 2 kg. de patatas.

Producción mundial: 21 kg. de carne y 4½ kg. de patatas.

¿Cómo puede el comercio mejorar esta situación?

Es fácil darse cuenta de que el país A tiene una **ventaja absoluta** en la producción de patatas, con una cantidad igual de trabajo es capaz de producir más patatas. Por el contrario, el país B sin embargo tiene **ventaja absoluta** en la producción de carne.

Sería más eficiente que cada país se dedicase a aquel bien para cuya producción está más dotado, y después que ambos países comerciasen. Esto conduciría a un mayor bienestar. Veámoslo:

Supongamos que llegan al acuerdo de intercambiar 1 kg. de patatas por 3 kg. de carne. ¿Qué efectos tendría el comercio sobre el bienestar.

Producción:

País A: 5 kg. de patatas. País B: 40 kg. de carne.

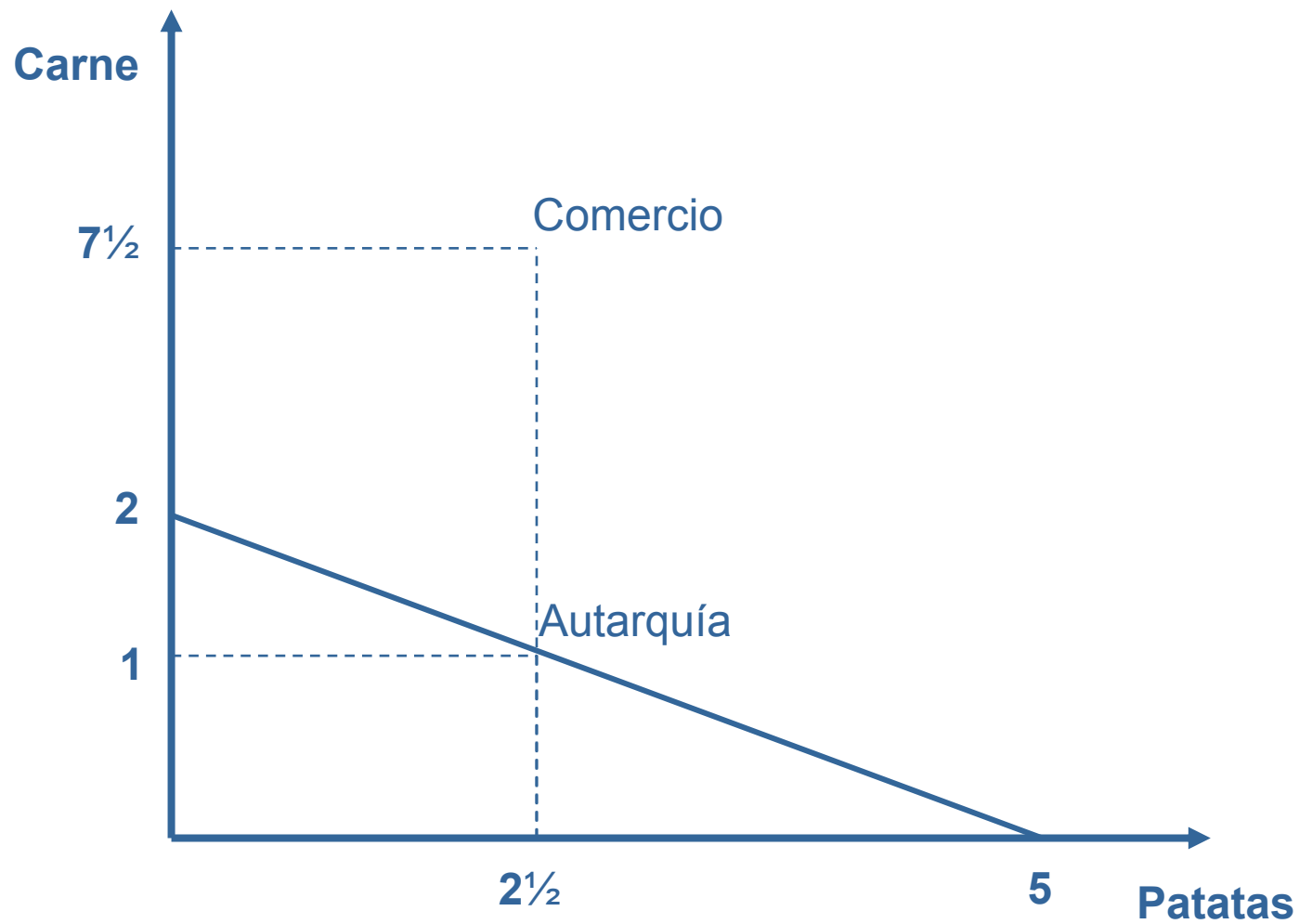
Consumo (suponiendo que intercambian la mitad de su producción):

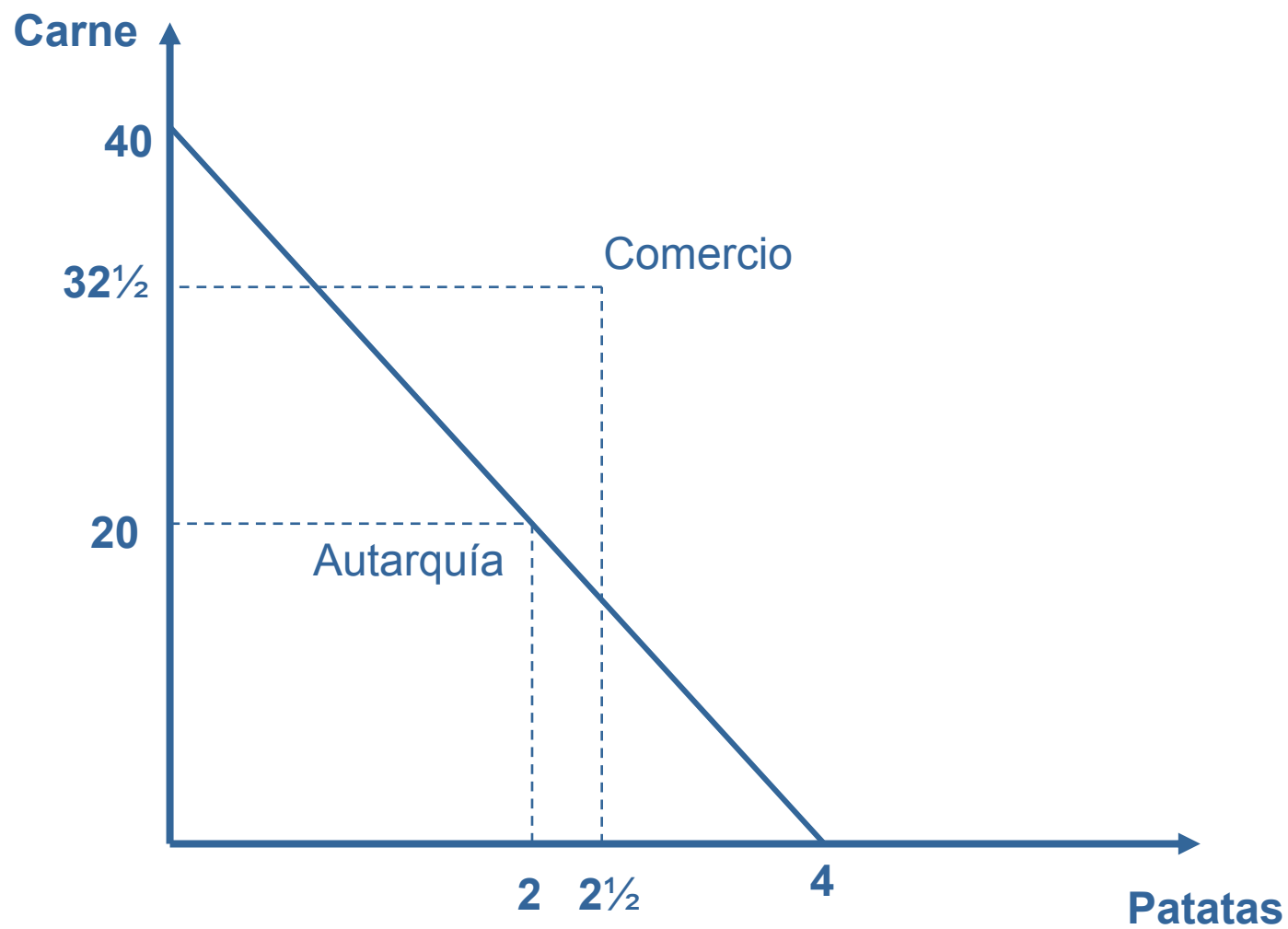
País A: $2\frac{1}{2}$ kg. de patatas y $7\frac{1}{2}$ kg. de carne.

País B: $2\frac{1}{2}$ kg. de patatas y $32\frac{1}{2}$ kg. de carne.

Producción mundial: 5 kg. de patatas y 40 de carne.

¿Se ha mejorado respecto a la situación de autarquía?





Ambos países mejoran, porque son capaces de alcanzar un punto que en autarquía estaba fuera de sus posibilidades de producción, es decir, era inalcanzable.

En el ejemplo que acabamos de poner, cada país tenía **ventaja absoluta**, con lo que cada país se especializa en la producción de un bien, y el comercio mejora la situación de autarquía. Sin embargo qué ocurre si un país tiene ventaja absoluta en los dos bienes.

Supongamos de nuevo 2 países (A y B), que tienen la misma cantidad de recursos y que producen carne y patatas. Ahora las oportunidades de producción de los dos países vienen dadas por:

	Si sólo produce	
	Carne	Patatas
País A	2	4
País B	40	5

Ahora el país B tiene ventaja absoluta en producir los dos bienes

¿el comercio sigue teniendo sentido?

El coste de oportunidad mide aquello a lo que hay que renunciar para obtener una cosa.

País A:

¿Coste de oportunidad de producir 1 kg de carne?
2 kg. de patatas

¿Coste de oportunidad de producir 1 kg de patatas?
1/2 kg. de carne

País B:

¿Coste de oportunidad de producir 1 kg de carne?
1/8 kg. de patatas

¿Coste de oportunidad de producir 1 kg de patatas?
8 kg. de carne

Obsérvese que el coste de oportunidad de un bien es el inverso del coste de oportunidad del otro bien.

El país A tiene **ventaja comparativa** en la producción de patatas, pues el coste de oportunidad de producir este bien es menor en el país A que en el país B.

Por otra parte, el país B tiene **ventaja comparativa** en la producción de carne, pues el coste de oportunidad de producir este bien es menor en el país B que en el país A.

Sería **imposible que un país tenga ventaja relativa en los dos bienes**, porque el coste de oportunidad de un bien es el inverso que el coste de oportunidad en el otro bien.

Esto implica que si un país tiene un coste de oportunidad muy bajo en un bien, tendrá un coste de oportunidad alto en el otro bien. Por el contrario, un país que tenga un coste de oportunidad muy alto en un bien, lo tendrá muy bajo en el otro.

Las diferencias entre los costes de oportunidad y las ventajas comparativas crean las ganancias derivadas del comercio internacional. Si cada país se especializa en la producción del bien en el que tiene una ventaja comparativa, la producción mundial aumentará, de forma que este aumento de la tarta económica puede utilizarse para que el bienestar de los países mejore.

En la medida en que dos países tengan costes de oportunidad diferentes, cada uno puede beneficiarse del comercio obteniendo un bien a un precio inferior a su coste de oportunidad.

Los beneficios del comercio surgen al concentrar cada país su esfuerzo en la actividad con coste de oportunidad más bajo.

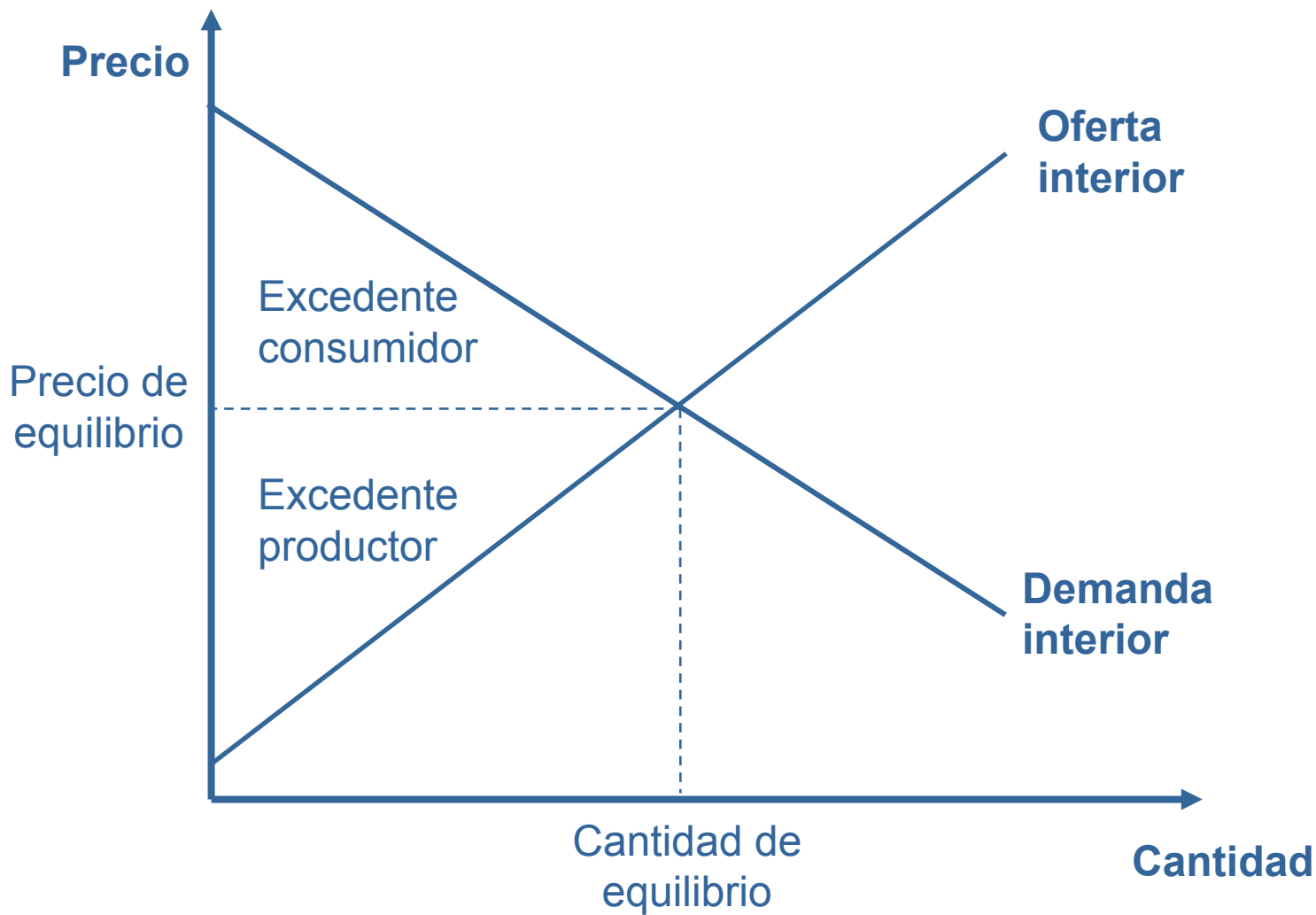
El comercio puede beneficiar a todos los países porque les permite especializarse en las actividades en que tienen una ventaja comparativa.

El equilibrio sin comercio.

Supongamos el mercado de un bien X en un país que está cerrado al comercio internacional.

Cuando no hay comercio el mercado está formado por los compradores y vendedores del país, y el precio se ajusta para equilibrar la oferta de los productores y la demanda de los compradores.

En el gráfico siguiente vamos a examinar el excedente del consumidor y productor en condiciones de equilibrio sin comercio.



El equilibrio con comercio.

Supongamos ahora que el país se abre al comercio internacional. ¿El país se convertirá en exportador o importador del bien X? Para contestar esta pregunta compararemos el **precio de equilibrio en el mercado local** con el precio vigente en el mercado mundial (**precio mundial**).

Si el precio mundial es mayor que el precio de equilibrio en el mercado local entonces el país se convertirá en exportador del bien X.

En cambio, si el precio mundial es menor que el precio vigente en el mercado local, entonces el país será importador del bien X.

Al abrir el mercado al comercio internacional, habrá agentes que salgan ganando con esta situación, pero algunos perderán.

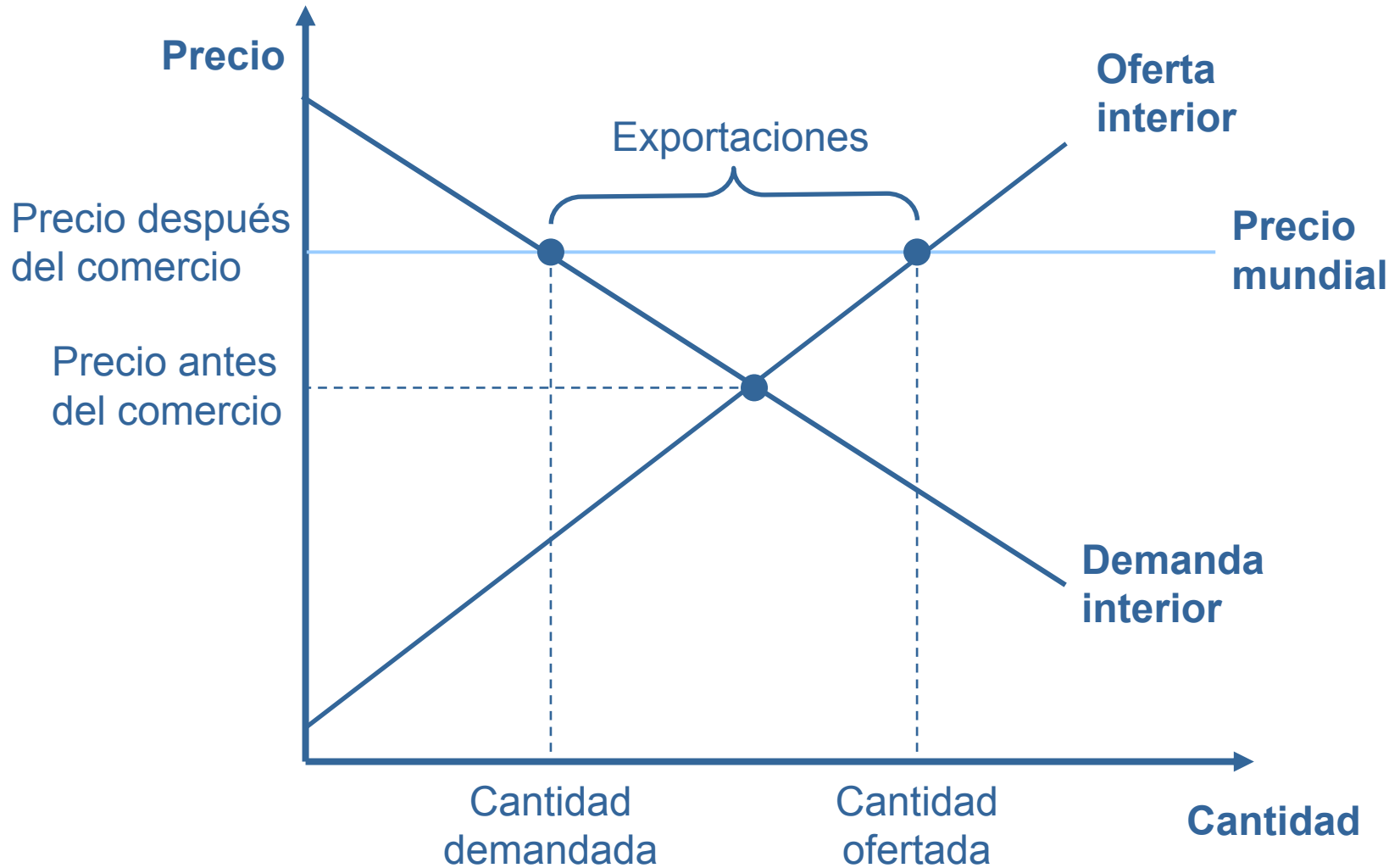
En estas circunstancias hay dos cuestiones fundamentales:

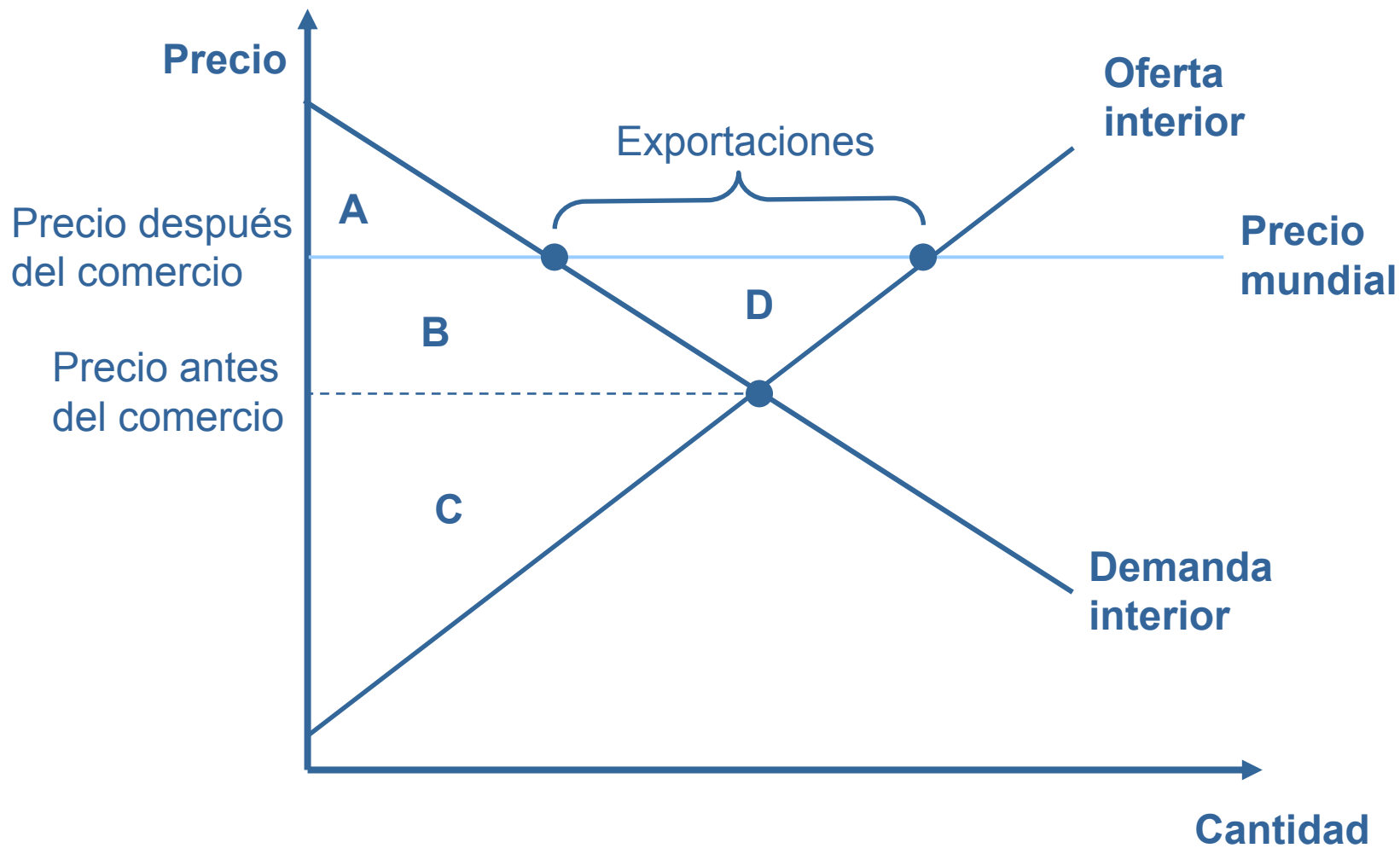
1) ¿Quién gana y quién pierde con la apertura al comercio exterior?

2) ¿Cuál es el efecto neto?

La respuesta a estas preguntas va a depender de si el país se convierte en exportador o importador del bien X.

Ganancias y pérdidas de un país exportador.



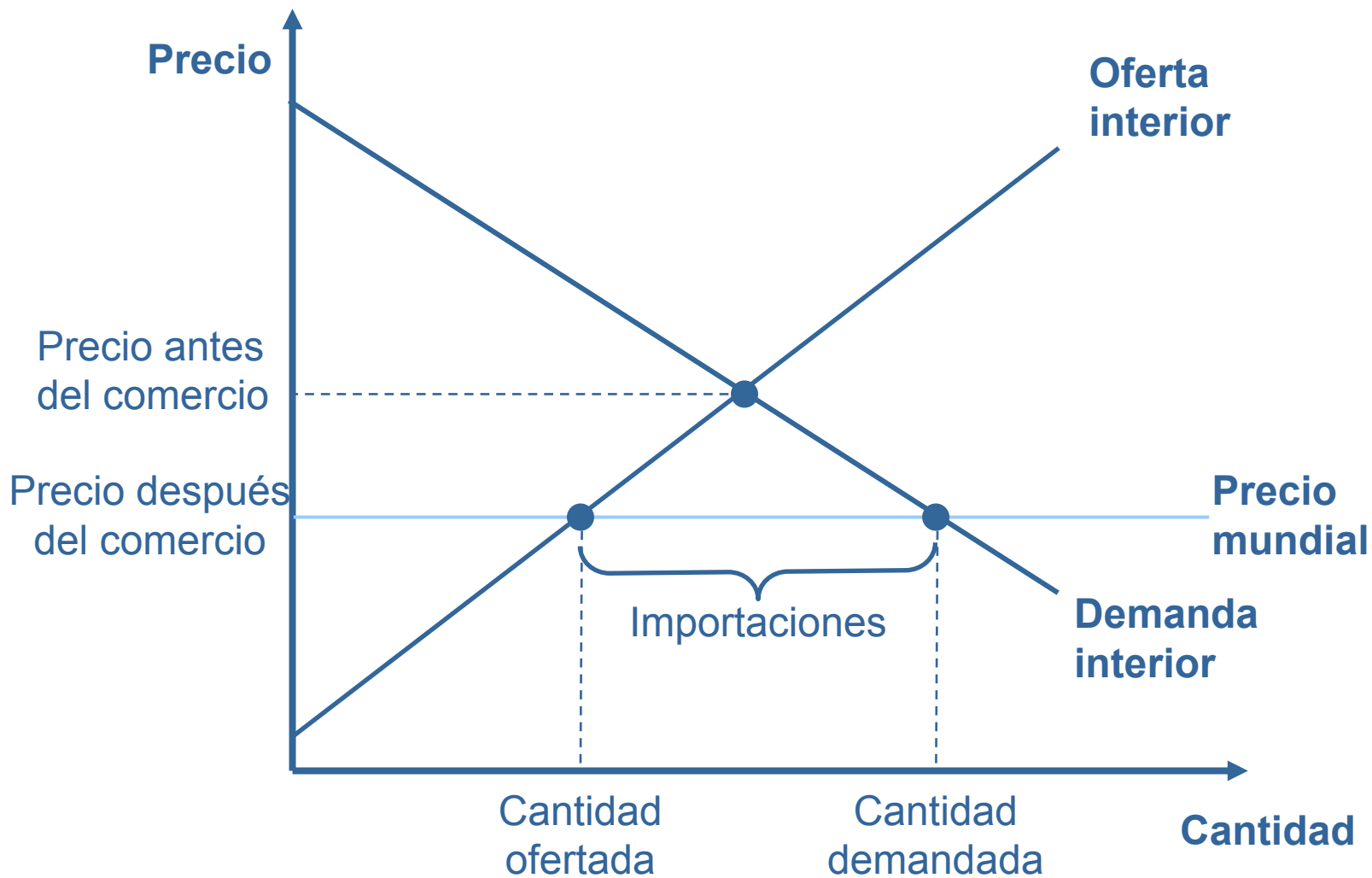


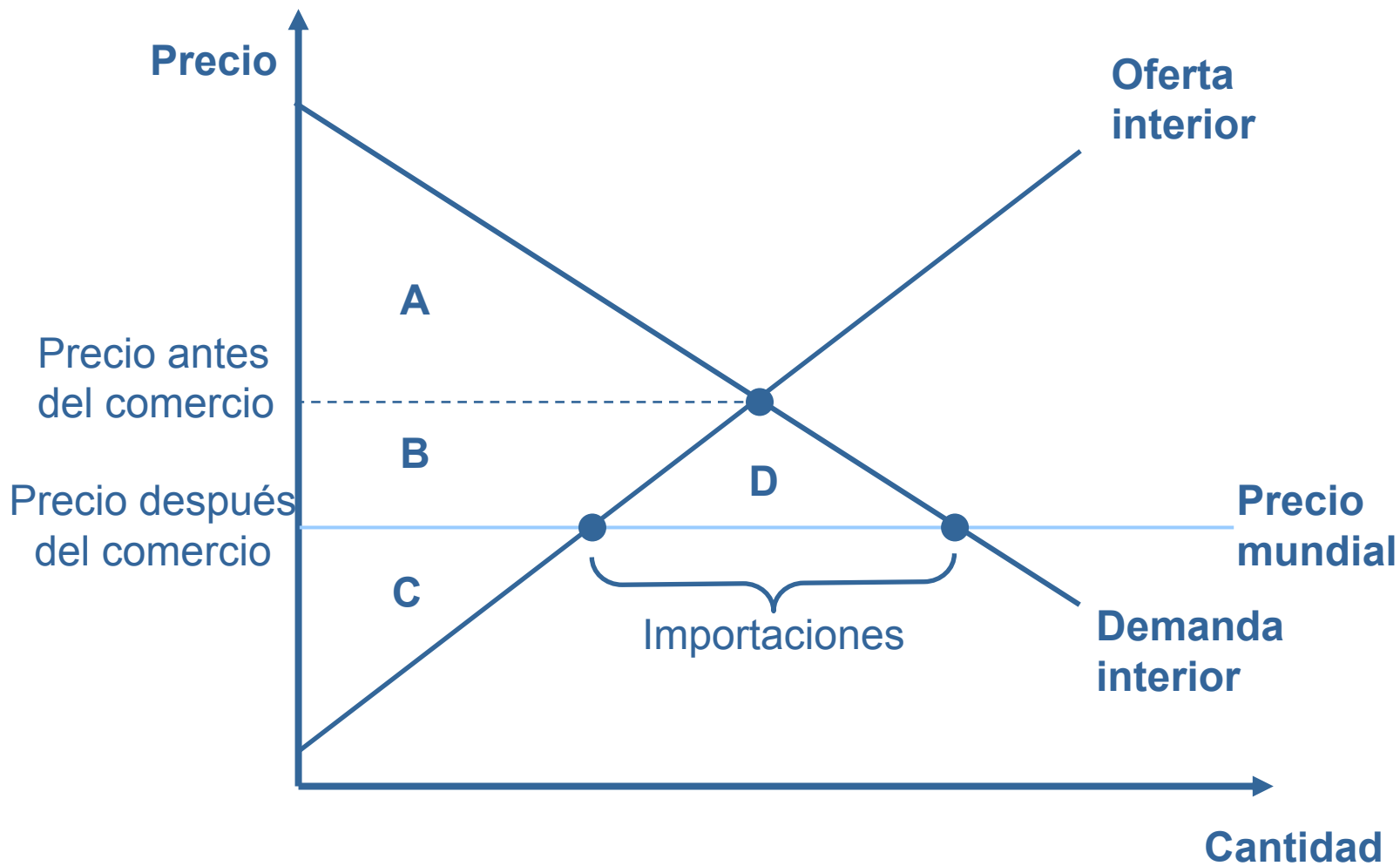
Para medir las ganancias y pérdidas de bienestar, examinamos las variaciones del excedente del consumidor y del productor:

	Sin comercio	Con comercio	Variación
Excedente del consumidor	$A+B$	A	$-B$
Excedente del productor	C	$B+C+D$	$B+D$
Excedente total	$A+B+C$	$A+B+C+D$	D

Vemos que el consumidor sufre una pérdida, mientras que el productor obtiene una ganancia. El efecto neto de la apertura al comercio es positivo.

Ganancias y pérdidas de un país importador.





Para medir las ganancias y pérdidas de bienestar, examinamos las variaciones del excedente del consumidor y del productor:

	Sin comercio	Con comercio	Variación
Excedente del consumidor	A	A+B+D	B+D
Excedente del productor	B+C	C	-B
Excedente total	A+B+C	A+B+C+D	D

Vemos que el productor sufre una pérdida, mientras que el consumidor obtiene una ganancia. El efecto neto de la apertura al comercio es positivo.

Puede observarse que el comercio produce un efecto neto positivo sobre el bienestar. El tamaño de la ganancia neta es independiente de si el país es importador o exportador. Lo que cambia es la distribución de las pérdidas y ganancias.

En un país exportador los productores obtienen ganancias y los consumidores pérdidas. Las ganancias de los productores provienen de que pueden vender sus productos a un precio superior al del mercado local. Sin embargo, los consumidores sufren pérdidas al tener que comprar el producto a un precio superior.

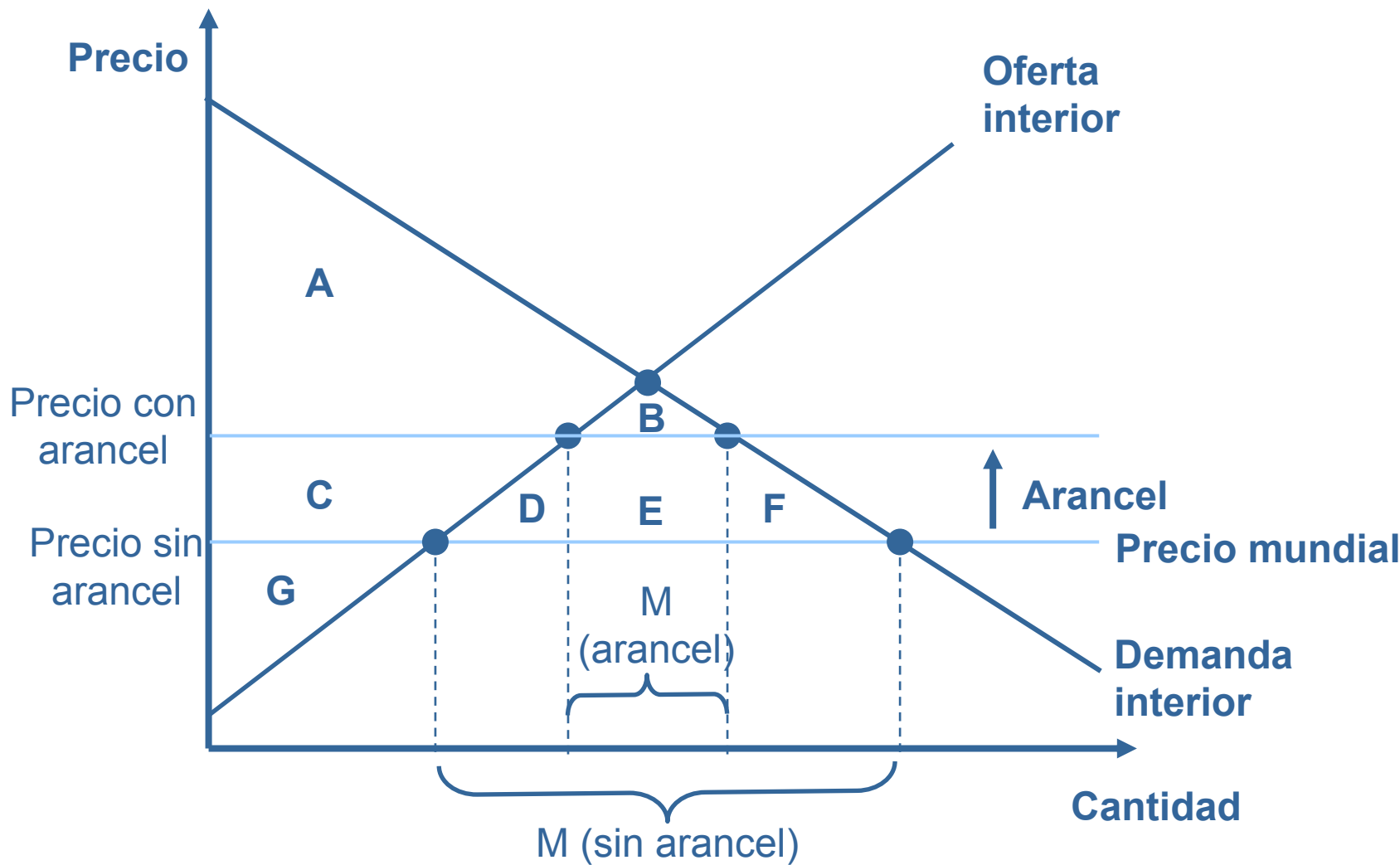
Por el contrario en un país importador los consumidores obtienen ganancia al comprar el producto a un precio inferior al vigente en el mercado local, mientras que los productores obtienen una pérdida al tener que vender también a un precio menor.

Los efectos de un arancel.

Los gobiernos tiene instrumentos para limitar la libertad de comercio e impedir un deterioro en el saldo de la balanza comercial. Uno de estos instrumentos son los aranceles.

Un arancel es un impuesto sobre los bienes que se importan, por tanto no tiene sentido aplicarlo sobre aquellos bienes de los que somos exportadores.

El arancel eleva el precio del bien por encima del precio mundial, aproximándolo al precio sin comercio, lo que facilita que los productores locales puedan competir.



Vamos a medir las ganancias y pérdidas de bienestar derivadas del establecimiento de un arancel:

	Sin arancel	Con arancel	Variación
Excedente del consumidor	$A+B+C+D+E+F$	$A+B$	$-(C+D+E+F)$
Excedente del productor	G	$C+G$	C
Excedente del Estado	Ninguno	E	E
Excedente total	$A+B+C+D+E+F+G$	$A+B+C+E+G$	$-D-F$

El excedente del Estado es E , representa los ingresos que obtiene al aplicar el arancel (resultado de multiplicar el arancel por las importaciones).

Otros beneficios del comercio internacional.

1. El aumento en la variedad de bienes. Los bienes que se producen en los distintos países no son exactamente iguales (cerveza alemana y cerveza española). Esto incrementa la variedad de bienes entre los que se puede elegir.
2. Reducción de costes por las economías de escala. La especialización en la producción de determinados bienes hace que se aprovechen economías de escala (al incrementarse mucho la producción se reduce el coste por unidad).

3. Aumento de la competencia. Una empresa protegida de los competidores extranjeros es más probable que tenga poder de mercado, fijando precios superiores a los competitivos. La apertura al comercio exterior fomenta la competencia.
4. Circulación de la ideas. El comercio internacional favorece la transferencia de los avances tecnológicos, a través del comercio de los productos que incorporan estos avances (procesos de imitación).

Argumentos a favor de la restricción del comercio.

1. Los puestos de trabajo. El comercio con otros países puede destruir puestos de trabajo interiores. En nuestro ejemplo el libre comercio provoca un descenso de la cantidad producida, lo que implicará que algunos trabajadores perderán su empleo.

El contra argumento es que estos trabajadores podrían colocarse en aquellas industrias en las que tuviésemos ventaja comparativa, ya que se convertirán en exportadoras, incrementando su producción y necesitando más mano de obra.

2. La seguridad nacional. Algunas industrias pueden ser claves para la seguridad nacional, de forma que no se puede dejar la producción de ciertos bienes en manos de otros países.
3. La industria naciente. Las nuevas industrias defiende a menudo las restricciones comerciales temporales, con el fin de facilitar su asentamiento. Cuando estas industrias sean maduras estarán en condiciones de competir con las industrias extranjeras. Ejemplo: tratados adhesión UE.
4. La competencia desleal. Si las empresas de diferentes países están sometidas a distintas leyes y reglamentaciones, no estarán en las mismas condiciones para competir en el mercado internacional. Ejemplo: PAC.

La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica

Federico Steinberg
Universidad Autónoma de Madrid

ISBN: 84-688-9697-7

It is possible both to believe that comparative advantage is an incomplete model of trade and to believe that free trade is nevertheless the right policy. In fact, this is the position taken by most of the new trade theorists themselves. So free trade is not *passé*, but it is not what it once was.

Paul R. Krugman

ÍNDICE

I. Introducción.....	5
Una primera aproximación.....	11
II. Teoría Neoclásica del comercio internacional.....	19
III. La nueva teoría del comercio internacional.....	24
1. Teoría tradicional, bienestar y política comercial.....	27
2. La política comercial estratégica.....	33
a) El argumento de los subsidios que desplazan beneficios....	34
b) El problema de las reacciones de otras naciones: un dilema del prisionero.....	38
c) El argumento de las externalidades.....	43
d) ¿Cuáles son los sectores estratégicos?.....	47
- Un ejemplo.....	51
IV. Algunos apuntes de la Teoría de la Organización Industrial.....	53
Barreras de entrada.....	54
1. Modelo del Precio límite.....	57
2. Economías de escala.....	60
a) Las economías de escala como determinantes del patrón de comercio.....	60
b) Las economías de escala como causa de barreras de entrada.....	63
3. Curvas de Aprendizaje.....	64
4. La inversión en I+D.....	66

V. El modelo de Brander y Spencer.....	70
1. Enfoque de teoría de juegos.....	71
2. Enfoque gráfico.....	78
VI. Críticas a la política comercial estratégica.....	84
1. Críticas que surgen al relajar los supuestos del modelo de Brander y Spencer.....	86
a) Las empresas siguen el modelo de competencia de Bertrand y no el de Cournot.....	86
b) Varias empresas nacionales en vez de una.....	90
c) El problema del bienestar.....	91
d) Equilibrio parcial <i>versus</i> equilibrio general.....	93
2. Críticas derivadas de la dificultad de la aplicación.....	96
a) El comportamiento de otros gobiernos.....	96
b) Problemas prácticos: falta de información.....	96
c) Intereses políticos.....	98
VII. Conclusiones.....	101
1. Las nuevas explicaciones del comercio internacional.....	102
2. La política comercial estratégica.....	104
VIII. Bibliografía.....	106

I. INTRODUCCIÓN

Desde que en 1776 Adam Smith publicara *La riqueza de las Naciones* ningún académico ha contradicho la tesis según la cual la división del trabajo y el libre cambio constituye el mejor modo de alcanzar el máximo bienestar. Llevando este razonamiento al ámbito internacional David Ricardo primero y John Stuart Mill después formularon la teoría clásica del comercio internacional: defensa a ultranza del *laissez faire* entre naciones y duro ataque contra las prácticas mercantilistas y contra cualquier tipo de medida que impidiera su generalización a todos los bienes y a todas las naciones¹.

El sustento básico de estas teorías era la existencia de competencia perfecta. Esta permitía, a través de la práctica del librecambio, aumentar el bienestar de los países. Aquella nación que no quisiera entrar en el libre juego del intercambio no se beneficiaría de éste, pero prácticamente no perjudicaría a las demás, o lo haría de un modo insignificante. Como apuntan Krugman y Obstfeld “...el economista francés Frédéric Bastiat escribió una vez que el hecho de que otros países tengan rocas en sus costas no es razón para lanzar rocas en nuestros puertos, es decir, el hecho de que otros países distorsionen su producción con protección y subsidios no es razón para que distorsionemos la nuestra”².

A lo largo de los últimos dos siglos ésta teoría se ha mostrado básicamente correcta. Las fases históricas de mayor liberalización comercial (en especial los períodos 1890-1914 y 1945-1973) aumentaron el bienestar de todas y cada una de las naciones inmersas en los intercambios internacionales, mientras que la contracción de los flujos comerciales se debió a motivos políticos como guerras, movimientos económicos defensivos en tiempos de crisis, etc., momentos en los que la política relegaba a segundo plano las decisiones económicas sin que por ello las recomendaciones de las mismas hubiesen variado.

¹ Véase Irwin (1996) para una evolución de la historia del pensamiento económico en materia en economía internacional.

² Krugman y Obstfeld (1997). Pág. 340.

A su vez en el plano teórico las tesis clásicas fueron retocadas y ampliadas pero nunca sustituidas. Se les añadieron las formulaciones gráficas y matemáticas de las que carecían y se matizaron algunos conceptos, pero su robustez desde el punto de vista teórico y conceptual no se puso en entredicho. A. Marshall dotó a la teoría Ricardo-Mill de un aparato gráfico, Edgeworth matizó algunos detalles y, ya entrado el siglo, Heckscher y Ohlin formularon (con la posterior colaboración de Samuelson), su modelo de las proporciones de los factores que sí supuso un avance sobre la teoría original aunque se deba más al instrumental matemático que emplean que a una auténtica revolución en sus ideas.

Además, no en el plano estricto de la economía internacional, sino dentro de la evolución del pensamiento teórico en economía, primero L. Walras a finales del siglo XIX y, posteriormente K.J. Arrow y G. Debreu en 1951 dieron el sustento teórico definitivo al *laissez faire* y a las nociones de eficiencia del mercado que Adam Smith había introducido casi dos siglos antes (aunque no demostrado) con su metáfora de la “mano invisible” mediante la demostración de la existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio general.

Por otra parte, en el plano práctico, en especial tras la Segunda Guerra Mundial, las recomendaciones e imposiciones de los organismos internacionales como el FMI, el BM y, sobre todo, del GATT perseguían un objetivo muy claro: la generalización del libre cambio mediante la paulatina reducción de todo tipo de limitación, así como la prohibición de acciones unilaterales de las naciones que distorsionaran la competencia.

Ni siquiera la crisis del petróleo (1973) redujo drásticamente los intercambios comerciales (el crack del 29 sí lo había hecho) con lo cual parecía que la discusión entre neokeynesianos y monetaristas no tenía en el terreno del comercio internacional uno de sus campos de batalla.

Pero a finales de los años setenta y principios de los ochenta, de la mano de J. Brander, B. Spencer, P. Krugman y A. Dixit entre otros, aparecen las primeras elaboraciones teóricas fundadas en la existencia de fallos de mercado que parecen haber empezado a contradecir, aunque sea tímidamente y

no en todos los casos, que los intercambios internacionales se fundamentan exclusivamente en la ventaja comparativa y que la defensa bajo cualquier circunstancia del libre comercio y, en especial, de la no-intervención estatal en este campo de la economía podría no ser la práctica óptima. En palabras de P. Krugman: “...*el replanteamiento de la base analítica de la política comercial es una respuesta al cambio real ocurrido en el ambiente y al progreso intelectual logrado en el campo de la economía*”³. Estas nuevas teorías utilizan las herramientas de la teoría económica y la formalización matemática y por tanto suponen una crítica mucho más robusta a las teorías neoclásicas que las que provenían de otros campos de la economía como la sociología o la estructura económica⁴.

Esta nueva forma de estudiar la economía internacional se refiere a dos cuestiones. El por qué se comercia (se buscan explicaciones más allá de la teoría de la ventaja comparativa) y cómo debe ser la política según estas nuevas explicaciones. En respuesta a la primera pregunta P. Krugman afirma: “*The new theory acknowledges that differences between countries are one reason for trade, but it adds another: countries may trade because there are inherent advantages to specialization*”⁵.

El comercio de los bienes que incorporan alta tecnología es más susceptible de ser explicado por estas nuevas teorías, donde los rendimientos crecientes de escala y las barreras de entrada a la industria juegan un papel determinante a la hora de configurar la estructura del mercado; sin embargo veremos cómo en prácticamente todos los sectores aparecen nuevas ganancias derivadas del comercio, debido especialmente a la sofisticación en la diferenciación del producto. Además la nueva teoría introduce un nuevo componente: la importancia de la historia, es decir, el importantísimo papel que juega la localización inicial de las industrias, que muchas veces se debe a accidentes históricos en vez de responder a pautas predecibles. No está muy claro por qué, por ejemplo, la industria informática se localizó inicialmente en

³ Krugman, P. (comp.) (1986) Pág. 17.

⁴ Por ejemplo las críticas a la teoría clásica por parte de aquellos que hablan del intercambio desigual, o más recientemente los defensores del “Comercio justo” no han sido nunca tomados en serio por la ortodoxia académica.

⁵ Krugman, P. (1990). Pág. 2.

Silicon Valley (posiblemente se podría pensar en otros lugares mejores), pero sí parece evidente que una industria de estas características, que goza de rendimientos crecientes de escala y que genera externalidades positivas, allí donde estuviese, atraería toda una serie de recursos y factores (trabajadores especializados e inversión), con lo que pasado algún tiempo, todo aquel que tuviese algo que ver con el sector tendería a localizarse allí. Que fuera en Silicon Valley o en cualquier otro lugar es lo de menos, lo importante es que el papel de la historia es determinante a la hora de explicar los patrones de especialización, algo jamás mencionado por la teoría neoclásica. La industria de alta tecnología informática tenía que establecerse en algún sitio, Silicon Valley fue ese lugar y los rendimientos crecientes la mantuvieron allí⁶.

La respuesta a la segunda cuestión -cómo debe ser la política comercial- es más compleja. Por una parte el libre cambio podría seguir siendo la acción óptima del gobierno ya que, como veremos, las ganancias del comercio aumentan al introducir los rendimientos crecientes de escala y la diferenciación del producto. Pero por otro lado surge, debido a la imperfección de los mercados, un incentivo para los gobiernos para llevar a cabo una política comercial estratégica que beneficie a la nación que la practique al permitir “crear” una ventaja comparativa allí donde en principio no la había. Gran parte de este trabajo gira en torno a los pros y contras de este tipo de políticas. De todos modos no perdamos de vista esta sabia recomendación de P. Krugman: *“...in the long run contributing to understanding may be more important than offering an immediate guide for action”*⁷.

⁶ La importancia de los accidentes históricos, también conocida como economía del QWERT (por la disposición de las teclas en las máquinas de escribir) fue introducida por P. David (1985) y aunque no es una explicación que goce de aceptación general dentro de la ortodoxia académica un economista de la talla de P. Krugman la considera decisiva para entender la economía. Véanse las exposiciones que realiza al respecto en P. Krugman 1992, pág. 42-75 y P. Krugman 1994, pág. 227-248; y valga como ejemplo la siguiente afirmación del autor:

“Muchos autores consideran el QWERT profundamente aberrante y problemático. Yo (...) lo encuentro estimulante y fuente constante de inspiración. (...) Al menos en lo que concierne a la localización de la actividad económica en el espacio, la idea de que la forma de una economía está determinada en gran medida por las contingencias históricas no es una hipótesis metafísica; es simplemente la pura verdad”. Krugman, P. (1992). Pág. 110.

⁷ Krugman, P. (1990). Pág. 7.

Lo que podemos preguntarnos es: ¿por qué estos cuestionamientos surgen precisamente en este momento, tras más de 150 años de aceptación de la teoría clásica?, ¿qué ha cambiado en el mundo?, ¿tienen realmente fundamento teórico estas críticas? y ¿qué consecuencias de política económica se derivan de su aplicación, si es que son aplicables?

Volviendo a P. Krugman podemos encontrar una primera y sucinta respuesta: *“Primero, la mayor importancia del comercio ha vuelto necesaria la consideración de la dimensión internacional de problemas siempre considerados como puramente internos. Segundo, el carácter cambiante del comercio, que se aleja del comercio basado en la simple ventaja comparativa y se acerca a aquel que se basa en un conjunto de factores más complejo, ha requerido una reconsideración de los argumentos tradicionales acerca de la política comercial. Por último, el reciente refinamiento de los economistas ha logrado que los practicantes abandonen algunos de sus supuestos simplificadores, tradicionales pero cada vez más insostenible”*⁸.

Este trabajo pretende abordar preguntas como las anteriores, así como ampliar esta primera respuesta de P. Krugman mediante la exposición de las llamadas nuevas teorías del comercio internacional, prestando especial atención al comercio estratégico. Estas teorías se complementan con los desarrollos recientes de la teoría de la organización industrial porque el nuevo enfoque de análisis se desarrolla en un campo en el que interactúan continuamente la economía internacional y la estructura de los mercados, y donde son decisivos temas como las economías de escala, las barreras de entrada, el comportamiento de las empresas en ambiente estratégico, las externalidades tecnológicas, el aprendizaje mediante la experiencia y la inversión en I+D.

Hemos encontrado algunos inconvenientes a la hora de estructurar el trabajo porque, para realizar una presentación coherente, resulta necesario integrar diversos temas que en principio resultan independientes. Por ejemplo, debemos exponer algunos desarrollos de la teoría de la organización industrial que son necesarios para comprender el fundamento de la política comercial

⁸ Krugman, P. (comp.) (1986) Pág. 17.

estratégica (especialmente las barreras de entrada, la inversión en I+D o el aprendizaje por la experiencia) o para entender las explicaciones acerca de las causas del comercio que van más allá de lo que indica el modelo neoclásico (como las economías de escala). Sin embargo estos temas han sido abordados de modo tangencial ya que no es nuestro propósito presentar un trabajo acerca de la teoría de la organización industrial, por lo que hemos optado por agruparlos en un capítulo (el IV) en vez de presentarlos de modo desordenado a lo largo del trabajo.

Hemos intentado estructurar el trabajo de modo que pudiésemos salvar estos inconvenientes y construir un desarrollo coherente. Sin embargo, como ocurre con cualquier análisis de competencia imperfecta que se salga del armónico marco en el que se mueve la economía neoclásica, es posible que algunos aspectos no queden absolutamente claros hasta que no se haya leído el trabajo completo. Para intentar que esto no suceda expondremos a continuación la estructura del proyecto.

Plantearemos, en primer lugar y de modo sintético, la teoría tradicional del comercio internacional (capítulo II). A continuación (capítulo III) se presentarán sus posibles debilidades y se desarrollarán las alternativas que plantean los nuevos enfoques de la teoría del comercio internacional, con especial énfasis en la política comercial estratégica. Nos detendremos en exponer los argumentos que presentan los defensores del comercio estratégico de modo general, dejando los modelos concretos para el capítulo V. Seguidamente (capítulo IV) se incorporarán algunos resultados de la teoría de la organización industrial. Hemos optado por presentar todos estos resultados en un mismo capítulo a pesar de que son temas muy diversos e independientes entre sí. El capítulo V se dedicará a analizar el modelo Brander-Spencer, el más famoso y polémico de cuantos han sido planteados por los teóricos de la política comercial estratégica. Finalmente (capítulo VI) consideraremos las críticas a la política comercial estratégica. Algunas de estas críticas se centran en el modelo de Brander y Spencer, pero la mayoría son aplicables a la visión más general de la política comercial estratégica (no basada en ningún modelo

concreto) que presentamos en el capítulo III, e incluyen aspectos tanto económicos como políticos. Por último expondremos nuestras conclusiones.

Este trabajo es teórico porque un análisis empírico supera nuestras posibilidades. Las explicaciones sólo tienen sentido para países desarrollados y grandes como EE.UU., Japón o la UE; es decir, la nueva economía internacional está diseñada para comprender la realidad de los países más industrializados, realidad que la teoría tradicional no es capaz de explicar completamente.

UNA PRIMERA APROXIMACIÓN

Lo que estas nuevas teorías ponen de manifiesto es que el comercio internacional no funciona como la teoría neoclásica nos indica. La crítica de la que parten es la existencia de múltiples y diversos fallos de mercado, y que exigen por una parte volver a analizar los patrones que dominan el comercio internacional a las puertas del siglo XXI (que posiblemente no son iguales que los de hace cien o cincuenta años), y por otra volver a considerar cuál es la acción óptima que el Estado debe llevar a cabo. En este sentido veremos como la no-intervención dejará de ser la acción óptima en algunos casos.

El supuesto básico sobre el que se asienta la teoría neoclásica es que existe competencia perfecta. Partiendo de esta premisa los países se especializarán en aquellos bienes en los que posean una ventaja comparativa y el comercio tendrá lugar beneficiando a todas las partes⁹. Según esta teoría, por ejemplo y de modo muy simplificado, un país que cuente con mano de obra abundante y poco capital exportará alimentos e importará manufacturas de otra nación con capital abundante y trabajo escaso. Y además, gracias a la competencia internacional, los beneficios extraordinarios en todas las

⁹ Aunque este primer análisis es introductorio debemos mencionar que la ventaja comparativa es un concepto amplio en el que se tienen en cuenta cómo y por qué se combinan la dotación de recursos de las naciones (donde es crucial la escasez o abundancia relativas) y la tecnología de producción (que determina la intensidad relativa con la que los factores disponibles se combinan para producir los distintos bienes). Krugman y Obstfeld (1997). Pág. 77.

actividades tenderán a cero, con lo cual pensar siquiera en cualquier tipo de acción estratégica está fuera de lugar. También se considera que los rendimientos son constantes y que, por lo tanto, no existen economías de escala. Al ser los mercados competitivos, no hay barreras de entrada ni resulta relevante el aprendizaje por la experiencia. También se supone que la tecnología es conocida por todos los países y que los costes de transporte no resultan determinantes en el análisis. Tampoco existen externalidades en la producción de ninguno de los bienes, y si existen, no son un hecho a tener en cuenta a la hora de decidir qué tipo de política comercial se debe poner en práctica.

Este panorama que dibujan los supuestos del modelo clásico implica, en términos de política comercial, una férrea defensa de las prácticas del *laissez faire*, la no-intervención gubernamental en ningún caso, pues, al no haber fallos de mercado, ésta sólo alteraría la competencia y perjudicaría, en última instancia, a la nación que la practicara.

Pero si uno se detiene a analizar la realidad se dará cuenta de que estos patrones de comercio no se cumplen. En vez de existir un importante comercio interindustrial, como cabría esperar, la realidad es que el grueso de los intercambios internacionales se producen, en primer lugar, entre países desarrollados, donde ninguno goza de una evidente ventaja comparativa en la producción de ningún bien, y, en segundo lugar, entre industrias del mismo tipo (comercio interindustrial), por ejemplo, los países de la Unión Europea compran y venden simultáneamente automóviles y equipos de alta fidelidad a los Estados Unidos.

Esto, según la teoría clásica no tiene sentido, pero es indiscutible que ocurre. ¿Dónde está entonces el error? Lo que las nuevas teorías intentan poner de manifiesto es que los supuestos de la teoría clásica son incorrectos o, al menos, que son bastante más incorrectos hoy día que cuando la teoría neoclásica fue formulada.

Estas nuevas teorías señalan que la teoría de la ventaja comparativa es una idea poderosa para explicar el comercio, pero no es suficiente. Apuntan

también que no se puede basar una política comercial en las acciones que se derivan de un modelo económico excesivamente simplista.

El irrealismo y la simplificación del modelo neoclásico no se deben a la poca sofisticación de los economistas que lo formularon sino a que éstos, al igual que todos los demás economistas que los siguieron, intentaron crear modelos para explicar una realidad demasiado compleja y fueron conscientes de que emplear supuestos simplificadores era tan sólo un pequeño sacrificio que había que hacer en pos de una mayor capacidad explicativa.

Lo que las nuevas teorías plantean es que no podemos conformarnos con explicaciones que sabemos que son excesivamente simplistas, no por el mero hecho de que sean simples,¹⁰ sino porque puede que nos estén llevando a conclusiones erróneas, y lo que es más grave, que estén justificando políticas comerciales incorrectas.

Estos economistas también apuntan que hoy, gracias a los nuevos conocimientos, herramientas y experiencia de que disponemos, y de los que no se disponía en otros tiempos, somos capaces de ampliar el campo de análisis de nuestros modelos económicos, de intentar modelizar la competencia imperfecta; en definitiva, de hacer avanzar la ciencia económica en ciertos campos que hasta ahora estuvieron vedados para la discusión.

A continuación se exponen algunas de las ideas que aporta la nueva teoría del comercio internacional de modo introductorio y no analítico.

En el mundo no existe competencia perfecta sino imperfecta. Si bien es cierto que los monopolios han ido desapareciendo paulatinamente, si bien la más imperfecta de las formas de competencia tiende a desaparecer, no es menos cierto que cada vez aparecen más sectores en los cuales se tiende hacia la competencia monopolística o el oligopolio. De este modo, salvo productos

¹⁰ De hecho las simplificaciones que hacen los economistas en sus modelos es considerada como un arma útil y legítima y es un hecho indiscutible que la metodología del análisis económico se vale de supuestos irreales conscientemente para lograr sacar conclusiones que ayuden a comprender la realidad aunque no la describan con absoluta fidelidad. Para mayor detalle véase Blaug, M (1985) "La metodología de la economía". Alianza Editorial, Friedman, M. (1953). "La metodología de la economía positiva". Ed. Gredos 1967 y Gibbard, A y Varian, H.R. (1978): "Economic models". The journal of Philosophy, 75, pág. 664-670.

como las materias primas o los alimentos no elaborados, que sí se intercambian en mercados cuasi-competitivos y en los que rige un precio internacional, prácticamente todos los demás productos se intercambian en mercados donde existe algún tipo de poder de mercado. Esta realidad, el que las empresas no se comporten como precio-aceptantes, es si cabe más y más palpable conforme los países alcanzan un alto nivel de desarrollo económico y la sociedad de consumo de masas se extiende. Las causas de la creciente oligopolización que sufren los mercados se deben a diversos motivos. El principal es que existen importantes barreras de entrada en determinadas industrias (especialmente las de alta tecnología) porque las inversiones necesarias para introducirse en ellas son inmensas, lo que provoca que aquellas grandes empresas ya instaladas copen el mercado sin que nuevos competidores puedan hacerles frente. Además las empresas ya instaladas van bajando por su curva de aprendizaje conforme transcurre el tiempo, lo cual desincentiva aún más a sus competidores potenciales¹¹.

Esta imperfección de los mercados implica que en muchos sectores de la economía existan beneficios extraordinarios. Por lo tanto las empresas, tanto a nivel nacional como internacional (y al hablar del ámbito internacional entra en juego el papel de los gobiernos y la política comercial), intentarán apropiarse del mayor monto de beneficios posible, y para ello deben introducir en sus análisis el comportamiento estratégico, cosa que no harían de encontrarse en mercados perfectamente competitivos. Las nuevas teorías del comercio internacional se refieren en buena parte al modo en que la política comercial de una nación puede modificar el juego estratégico en el que “sus” empresas se ven envueltas (siempre que actúen en mercados oligopólicos), de modo que puedan tener cierta ventaja para apropiarse de una mayor parte de los beneficios extraordinarios que están en juego.

Por otra parte el supuesto de que las empresas trabajan con rendimientos constantes, que no hay economías de escala, tampoco se corresponde con la realidad. Más bien parece que en la mayoría de los sectores,

¹¹ El concepto “Curva de aprendizaje”, que explicaremos en detalle en el capítulo IV, se refiere al hecho de que las empresas ganan eficiencia en la producción (reducen sus costes) conforme aumenta su producción acumulada.

y en especial en aquellos que necesitan de una gran inversión en maquinaria, equipos y tecnología, los rendimientos de los que disfrutaban las empresas son crecientes, tienen economías de escala. Desde la segunda revolución industrial con la apertura de la fase del llamado gran capitalismo la acumulación de capital tiene como resultado la creación de grandes plantas productivas con el fin de reducir los costes medios de la producción y ampliar así los beneficios. Los recientes procesos de fusiones y adquisiciones, así como la extensión de las empresas multinacionales corresponden al estadio más moderno de este proceso. Esta realidad se aprecia en el ámbito nacional pero tiene importantes consecuencias a la hora de explicar el moderno comercio internacional ya que pueden surgir nuevas ventajas potenciales del comercio mediante la promoción de aquellas industrias que gozan de rendimientos crecientes de escala. En este sentido es interesante analizar el comportamiento tanto de localización como de deslocalización de las plantas de las empresas multinacionales, que buscan beneficiarse de estos rendimientos crecientes y que determinan en nuestros días gran parte de los patrones que gobiernan los intercambios internacionales.

A su vez el papel que las externalidades juegan en el mercado adquiere un interés especial en el campo del comercio internacional. Las externalidades se producen habitualmente en muchas prácticas económicas, pero su importancia en determinadas esferas del comercio internacional ha comenzado a ser determinante. Hoy en día, especialmente en los países más desarrollados, los sectores de alta tecnología generan toda una serie de beneficios al resto de la sociedad. La inversión en I+D que llevan a cabo industrias como la aeroespacial, la informática o la electrónica revierte evidentes beneficios a la sociedad “nacional”. En estos casos el beneficio marginal social es mayor que el beneficio marginal privado, nos hallamos ante externalidades positivas. Como los sistemas de patentes y protección de hallazgos tecnológicos no son todo lo eficaces que sería deseable, nos encontramos cómo, a menudo, muchas empresas reducen su inversión en I+D porque descubren que no pueden apropiarse de todos los beneficios que de ésta se derivan. Si trasladamos esta realidad al campo de la economía internacional podemos encontrarnos ante un problema como el siguiente: una empresa de un país tiene capacidad para llevar

a cabo una innovación tecnológica que lo colocaría a la vanguardia de la producción de un determinado bien. Ésta posee evidentes externalidades tecnológicas, pero al ver que otras empresas, ya sean nacionales o extranjeras, podrían copiar su innovación evitando el gasto inicial, decide no llevar a cabo toda la inversión en investigación que sería óptima. Pasados unos años podría ocurrir que dicha empresa perdiera su ventaja relativa y fuera otra empresa de otra nación quien realizase la innovación. Si esto ocurriera serían los habitantes de la segunda nación quienes se beneficiarían de las externalidades tecnológicas que se derivasen de la innovación en forma de aumento de la cuota de mercado de la empresa nacional y subsiguiente aumento de la recaudación impositiva, posibles aplicaciones a otros campos de los nuevos conocimientos y afianzamiento de su liderazgo en el sector a nivel internacional.

Este sencillo ejemplo ilustra una vez más un fallo de mercado, y la teoría económica nos dice que la intervención del gobierno está justificada ante los mismos. Sin embargo no resulta claro cómo debe comportarse el gobierno. No es fácil medir el valor de las externalidades que genera una innovación para el resto de la economía, luego no es fácil precisar qué cuantía de la investigación debe subsidiarse. Incluso podría sugerirse que en realidad la acción óptima podría ser dejar que otras naciones realicen la investigación para copiar después sus productos¹². El problema radica en que la externalidad se produce en el mercado nacional pero tiene consecuencias internacionales, por lo que podría ocurrir que una acción gubernamental que intentara igualar el coste marginal social al privado para aumentar el bienestar nacional, finalmente redujera el bienestar mundial al modificar el libre juego del mercado en el comercio internacional.

De la modificación de los supuestos de la teoría neoclásica del comercio internacional se siguen inmediatamente varias preguntas: ¿debe también cambiar la acción del gobierno? ¿deja de ser el *laissez faire*, perseguido

¹² La defensa de esta postura resulta poco elegante desde un punto de vista teórico. Sin embargo algunos países (especialmente los del sudeste asiático) han copiado la tecnología de otros países sin que ello les supusiera el menor conflicto moral.

durante décadas durante las rondas de negociación del GATT por ser considerado la mejor opción para aumentar el bienestar mundial, la única alternativa de política comercial correcta?, ¿beneficia realmente una política comercial de fomento de las exportaciones, de las industrias que invierten en I+D y de las que gozan de economías de escala a toda la población nacional, o sólo a ciertos grupos de presión?, ¿cómo podemos medir esos aumentos o disminuciones de bienestar? y, si un gobierno realiza una política comercial agresiva ¿cómo reaccionarán los gobiernos de los demás países? A su vez aparecen interrogantes en la esfera política: ¿a quién beneficia que el comercio pueda ser visto como una lucha de titanes en la que hay vencedores y vencidos? ¿qué intereses representan los “neomercantilistas” que defienden el proteccionismo y lo justifican basándose en las teorías de la política comercial estratégica?

A lo largo de este trabajo se abordarán estas preguntas. Aunque algunas caen fuera del ámbito estricto de la teoría económica, son consecuencia directa de los desarrollos teóricos de la misma y además tienen una importancia capital para comprender el por qué de muchas de las acciones políticas que vemos a diario en relación con el debate sobre el papel que deben jugar los gobiernos en la economía. Como nos dice John Maynard Keynes:

*“...las ideas de los economistas y los filósofo políticos, tanto cuando son correctas como cuando están equivocada, son más poderosas de lo que comúnmente se cree. En realidad el mundo está gobernado por poco más que ésto. Los hombres prácticos, que se creen exentos por completo de cualquier influencia intelectual, son generalmente esclavos de algún economista difunto [...] tarde o temprano, son las ideas y no los intereses creados las que presentan peligros, tanto para mal como para bien”*¹³.

Al mismo tiempo, dado que vamos a sumergirnos en nuevas e inciertas hipótesis que resultan sugerentes y lógicas pero que todavía no han sido sometidas a la prueba de fuego de la contrastación empírica, no perdamos de vista lo que nos sugiere uno de los principales teóricos de estas nuevas teorías, Avinash K. Dixit:

¹³ Keynes, J.M. (1995) Pág. 337.

“En mi opinión, esta intuición básica de Adam Smith y Ricardo se sostiene todavía y continúa gobernando a la mayor parte del comercio mundial, a pesar de los planes de demolición de los nuevos mercantilistas. En conclusión, me gustaría formular un ruego personal a los arquitectos del proceso renovador de la investigación de la política comercial: no se dejen deslumbrar demasiado por los nuevos diseños radicales, y conserven algo de la belleza de los antiguos”¹⁴.

¹⁴ Dixit, Avinash K.: “La política comercial: una agenda para la investigación”, en Krugman, P. (comp.) (1986). Pág. 299.

II. LA TEORÍA NEOCLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Fue Ricardo en su obra *Principios de economía política y tributación* de 1817 quien sentó las bases teóricas que explican las ventajas que las naciones pueden lograr por medio del comercio internacional, pero es justo decir que fue J.S. Mill quien explicó¹⁵ cómo se distribuyen estas ventajas entre los países. Además formuló la ecuación de demanda internacional y la teoría de la demanda recíproca, que superaba y corregía en ciertos aspectos la teoría de Ricardo y que quedó sintetizada en el capítulo XVIII de sus *Principios de economía política* de 1848. Ya entrado el siglo XX, en 1933, la teoría clásica se vio ampliada por el modelo Heckscher-Ohlin o de las proporciones factoriales, con lo que quedaba configurado el marco teórico que explicaba el por qué del comercio internacional.

A continuación procederemos a exponer en líneas generales y de forma sintética la evolución de las teorías clásica y neoclásica de los valores internacionales.

Comencemos señalando que, como dice J.A.Schumpeter, “*Los autores clásicos son en su mayor parte ardientes librecambistas, y así se interesaban sin duda grandemente por puntualizar las ventajas o “ganancias” que un país puede obtener del comercio internacional*”¹⁶.

Adam Smith presentó las ventajas del librecambio en *La riqueza de las naciones* (1776), pero se limitó a decir que las mercancías se producirían allí donde los costes fuesen menores. Corresponió a Ricardo introducir el concepto de ventaja comparativa, a través de su famoso ejemplo de la producción de vino y paño en Inglaterra y Portugal. Explicó, cómo, aunque un país tenga una ventaja absoluta (pueda producir ambos bienes con un menor coste que otro), le convendrá importar aquel bien en cuya producción sea

¹⁵ Véase su ensayo *De las leyes del intercambio entre naciones y la distribución de las ganancias del comercio entre los países del mundo comercial* (1844).

¹⁶ Schumpeter, J.A.(1994). Pág. 672.

relativamente menos eficiente y exportar aquel bien en cuya producción sea relativamente más eficiente. Del mismo modo un país que no tenga ventajas absolutas en la producción de ningún bien puede beneficiarse del comercio internacional si se especializa en la producción de aquel en el que su producción es relativamente más eficiente. En cambio, si un país produce ambos bienes de modo más o menos eficiente que otro, pero en igual grado, es decir, si no goza de ventaja comparativa en ninguno de ellos, no podrá obtener ninguna ganancia del comercio internacional. Por lo tanto, la pauta de producción de un país viene determinada por su ventaja comparativa.

El avance de Mill es el estudio de cómo se repartirán los beneficios del comercio entre ambas naciones. Para desarrollarlo se basa en el análisis oferta-demanda (en el que no había entrado Ricardo), y explica cómo la distribución de las ganancias del comercio depende de los precios relativos de los bienes que un país produce. Pero como para determinar dichos precios relativos es necesario analizar la oferta y demanda relativa de bienes, lo que Mill logra es incluir el análisis del comercio internacional, basada en los costes comparativos, como un caso particular de su análisis general de la demanda recíproca cuyo centro es la ecuación de demanda internacional. O al contrario, también podemos entender que el caso general es la teoría de los valores internacionales mientras que la teoría de los valores interiores es un caso particular que se basa en la plena movilidad de factores. En palabras del propio Mill: *“Los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el total de sus importaciones. Esta ley de valores internacionales no es sino una ampliación de la ley general del valor, a la que hemos llamado ecuación de la oferta y la demanda. [...] De modo que la oferta y la demanda no son sino otra forma de expresar la demanda recíproca”*¹⁷.

O dicho de otro modo, la ecuación de demanda internacional asegura que se alcanzará un equilibrio en los mercados internacionales, gracias a la “competencia” entre compradores y vendedores, o ley de oferta y demanda, de modo que el precio del total de bienes que el país importador desea recibir

¹⁷ Mill, J.S. (1978). Pág. 511.

coincida exactamente con el del total de bienes que el país exportador desea enviar.

La conclusión más importante que se extrae del análisis de Mill sobre los valores internacionales es que la proposición *el comercio es beneficioso* es incondicional. Por lo tanto no es indispensable que un país sea competitivo para beneficiarse del comercio internacional. Y es justamente en aquellos pasajes en los que Mill se dedica a exponer por qué los impuestos, aranceles y demás medidas proteccionistas no benefician al conjunto de las naciones, donde encontramos las afirmaciones más contundentes en contra de cualquier limitación al libre comercio internacional. Valga como ejemplo el siguiente pasaje en el que critica la utilidad de un impuesto sobre las exportaciones: *“Por consiguiente, si la moralidad internacional fuese correctamente comprendida, esos impuestos no existirían, porque son contrarios a la riqueza universal”*¹⁸.

De este modo queda configurada la llamada teoría clásica de los valores internacionales. En palabras de J. Schumpeter: *“...la teoría de los valores internacionales, tal como la constituyó Mill, soportó el fuego de la crítica mucho mejor que el resto del sistema “clásico” y siguió siendo doctrina dominante hasta bien entrada la década de 1920”*¹⁹.

Ya en el siglo XX, con la obra de B. Ohlin *Comercio interregional e internacional*, de 1933, se produce un avance significativo en la teoría del comercio internacional. Entra en juego una “nueva” explicación que viene a complementar a la teoría de la ventaja comparativa para dar lugar a la teoría tradicional o neoclásica del comercio: la teoría de las proporciones factoriales o modelo Heckscher-Ohlin.

Según esta teoría y en palabras del propio Ohlin: *“... generalmente los factores abundantes son relativamente baratos y los factores escasos relativamente caros en cada una de las regiones. Aquellas mercancías que en su producción requieren una buena cantidad de los primeros y pequeñas*

¹⁸ Mill, J.S. (1997). Pág. 49.

¹⁹ Schumpeter, J. (1994). Pág. 680.

cantidades de los segundos se exportan a cambio de bienes que utilizan factores en la proporción inversa. Así, indirectamente, los factores cuya oferta es abundante se exportan y aquellos otros con oferta más escasa de importan”²⁰.

O dicho de otro modo, los países tienden a importar bienes que son intensivos en los factores en los que tienen oferta escasa y a exportar aquellos intensivos en los factores de los que tienen oferta abundante.

Para que las conclusiones de la teoría sean válidas es necesario que se cumplan una serie de supuestos restrictivos, de cuya relajación se derivarán algunas de las conclusiones de las nuevas teorías del comercio, que expondremos más adelante. Estos supuestos son:

- 1) existen dos países, dos bienes y dos factores productivos (trabajo y capital);
- 2) los bienes son perfectamente móviles entre los países (no hay costes de transporte ni impedimentos al libre comercio), mientras que los factores se mueven libremente entre las dos industrias dentro de cada país, pero no pueden desplazarse de un país a otro;
- 3) existe competencia perfecta en los mercados de bienes y factores, que se vacían completamente a los precios de equilibrio;
- 4) las funciones de producción de ambos países son iguales y presentan rendimientos constantes de escala y productos marginales decrecientes para ambos factores;
- 5) tanto la tecnología disponible por ambos países para producir ambos bienes como sus avances se incorporan de modo instantáneo a los procesos productivos sin coste alguno;
- 6) las preferencias de los agentes son idénticas en ambos países.

Esta teoría supone un desarrollo que supera a la de la ventaja comparativa, pero no representa una modificación radical de los principios de Ricardo y Mill. Las causas que explican el comercio siguen siendo las mismas (los países son diferentes y sus producciones se complementan entre sí) pero el

²⁰ Ohlin, B. (1971). Pág. 98.

nuevo modelo aporta una solidez que, una vez formalizada por Samuelson,²¹ se convirtió en doctrina absolutamente dominante en el campo de la teoría económica.

¿Explica el modelo neoclásico el comercio internacional hoy?

Parece ser que no, o al menos no completamente. Esta teoría flaquea en algunos sentidos a la hora de explicar los intercambios internacionales debido, básicamente, a unos supuestos excesivamente restrictivos. Al incorporar en el análisis la competencia imperfecta y los rendimientos crecientes de escala aparecen nuevas explicaciones de por qué se comercia mientras que consideraciones acerca de las externalidades tecnológicas, la concentración oligopolística de determinadas industrias y las curvas de aprendizaje podrían justificar políticas comerciales distintas del *laissez faire*.

Antes de sumergirnos en estas críticas y a modo de síntesis de la teoría neoclásica podemos decir que ésta entiende el comercio internacional como un juego en el que todos ganan, y no una lucha en la que hay vencedores y vencidos. Naturalmente las naciones competirán por conquistar nuevos mercados para vender en ellos sus productos, pero ver el comercio internacional como una guerra en la que hay que proteger nuestros mercados y vencer al enemigo (las otras naciones) sería, según la teoría tradicional del comercio internacional, un error.

²¹ P. Samuelson matematizó las ideas de Ohlin en dos artículos: "International trade and the Equalisation of Factor Prices". *Economic Journal* 58 (1948). Pág. 263-184 y "International Factor Price Equalisation Once Again". *Economic Journal* 59 (1949). Pág. 181-196.

III. LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Hemos visto cómo la teoría neoclásica del comercio internacional postula que éste se explica a través de la ventaja comparativa. Cada nación producirá aquellos bienes en los que goce de una ventaja relativa y mediante el intercambio los distintos países se complementarán, sacarán provecho de sus diferencias. De este modo las diferencias de recursos, capacidades de la fuerza laboral y características del factor capital de los distintos países determinarán los patrones del comercio internacional.

Las predicciones que se desprenden de esta teoría son, por ejemplo, que los países más desarrollados exportarán manufacturas e importarán productos no elaborados, mientras que los países en vías de desarrollo importarán manufacturas y exportarán productos no elaborados (materias primas y alimentos) debido al diferente precio relativo de sus factores.

Este tipo de intercambios mejora el bienestar mundial ya que el comercio puede entenderse como un método indirecto de producción. *“en vez de producir un bien por sí mismo, un país puede producir otro bien e intercambiarlo por el bien deseado. [...] Cuando un bien es importado es porque esta “producción” indirecta requiere menos trabajo que la producción directa”*²².

Sin embargo esta visión, según la cual los países son complementarios en su producción no se ajusta a la realidad. Según nos dice la teoría tradicional, como los países se complementan en sus producciones todo el comercio debería ser interindustrial (el comercio intraindustrial no tiene por qué existir²³). Sin embargo el comercio intraindustrial no sólo existe, sino que como afirman P. Krugman y E. Helpman: *“In practice, however, nearly half the world’s trade consists of trade between industrial countries that are*

²² Kugman y Obstfeld (1997). Pág. 35.

²³ Entendemos por comercio interindustrial aquel en el que se intercambian productos de distintas industrias entre diversos países y por comercio intraindustrial aquel en el que distintos países se intercambian productos diferenciados en una misma industria.

relatively similar in their relative factor endowments”²⁴. Especialmente a partir de la creación de la CEE en 1957, los expertos en comercio internacional se percataron de que los intercambios entre estas naciones europeas (todas ellas economías desarrolladas), aumentaron espectacularmente a raíz de la unión aduanera, pero que este comercio no respondía a la pauta del modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson de complementariedad productiva entre naciones (comercio interindustrial), sino que era, en gran medida, intercambio intraindustrial. Este sorprendente hecho hizo preguntarse a los investigadores cómo se explicaban esos intercambios, y este fue uno de los puntos de partida de las nuevas explicaciones del comercio internacional, que centraron su análisis en suavizar los supuestos del modelo neoclásico (rendimientos constantes, mercados perfectamente competitivos y ausencia de externalidades).

Otro ejemplo más actual de la importancia de los intercambios intraindustriales es el que muestra la tabla 1. En ella se expone, para el caso de EE.UU., el índice comercio intraindustrial/comercio total para distintas industrias. Un valor de 0 implica que EE.UU. es o bien un importador, o bien un exportador neto en ese sector. En este caso el comercio sería únicamente interindustrial. Un valor de 1 implica que las importaciones y las exportaciones que realiza EE.UU. en ese sector están muy igualadas, es decir, que el comercio intraindustrial es muy significativo.

²⁴ Helpman, E. y Krugman, P (1996). Pág. 2.

TABLA 1

INDICES DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL PARA INDUSTRIAS ESTADOUNIDENSES, 1989	
Equipamiento de generación de energía	0.99
Maquinaria de oficina	0.98
Maquinaria eléctrica	0.89
Productos químicos inorgánicos	0.88
Productos químicos orgánicos	0.81
Medicinas y productos farmacéuticos	0.73
Equipamiento de telecomunicaciones	0.53
Vehículos de carretera	0.53
Hierro y acero	0.48
Vestidos y accesorios	0.15
Calzado	0.00

Fuente: Krugman y Obstfeld (1997). Pág. 161.

La tabla ordena las industrias de acuerdo con el peso del comercio intraindustrial. Éste tiene un peso especialmente elevado en las industrias de productos manufacturados más sofisticados, como equipamiento de generación de energía, o las industrias químicas y eléctrica. Estos bienes son importados y exportados simultáneamente por las economías desarrolladas. Por otra parte el comercio intraindustrial tiende a tener menos peso (siempre observado desde EE.UU., en términos de la tabla 1) en productos intensivos en trabajo y menos elaborados, que suelen ser importados por EE.UU. de países menos desarrollados (por ejemplo el calzado), tal y como predice la teoría tradicional.

Las causas que explican el elevado comercio intraindustrial de los países más desarrollados son las economías de escala y las imperfecciones de los mercados, especialmente la importancia de la diferenciación de productos (competencia monopolística). Las ventajas de los rendimientos crecientes de escala (que no eran tenidos en cuenta por la teoría tradicional) sumados a la diversificación de la demanda en los países desarrollados (que hace que ningún país pueda satisfacer completamente la diversidad de productos que incluyen las funciones de utilidad de todos sus diversos y heterogéneos consumidores), han abierto la posibilidad a nuevas explicaciones de por qué se comercia, así como explicaciones de las “nuevas” ventajas que suponen los intercambios

internacionales (tanto para los consumidores como para los productores) derivados de la relajación de los supuestos de la teoría tradicional²⁵.

Una vez señalada esta “divergencia” entre la teoría tradicional y la nueva en lo que respecta a las economías de escala y al comercio intraindustrial continuemos analizando qué conclusiones se derivan de la teoría tradicional con respecto al bienestar y a la política comercial que deben seguir los gobiernos.

1. LA TEORÍA TRADICIONAL, EL BIENESTAR Y LA POLÍTICA COMERCIAL

A pesar que los economistas suelen ser muy cautos a la hora de hacer consideraciones sobre el bienestar, la teoría tradicional afirma sin lugar a dudas que el intercambio internacional mejora el bienestar mundial. El comercio internacional permite que muchos de los bienes que se demandan en un país, porque forman parte de las funciones de utilidad de los ciudadanos, lleguen a sus manos. Sin este intercambio, como ningún país es capaz de satisfacer completamente la demanda de bienes que hacen sus ciudadanos, especialmente en el caso de las economías más desarrolladas, el bienestar sería menor.

De la anterior reflexión se deduce inmediatamente que una política comercial que obstruya el libre cambio perjudica el bienestar de los ciudadanos porque no permite que la economía alcance un óptimo de Pareto²⁶.

El sustento teórico del no intervencionismo no se refiere al marco concreto de la economía internacional, sino que es un resultado básico de la teoría económica que tiene sus orígenes en el propio Adam Smith: “*Es verdad*

²⁵ Dedicaremos el capítulo IV, al hablar de organización industrial, a las economías de escala y a las dificultades a las que se enfrentan estos nuevos análisis al no existir una teoría generalmente aceptada para los mercados imperfectamente competitivos.

²⁶ Es evidente que la economía real es mucho más compleja que como la describen los modelos de equilibrio general. Concretamente en lo relativo al comercio internacional y a la política comercial óptima se ha escrito muchísimo acerca del debate entre proteccionismo y librecambismo y se ha demostrado que el arancel óptimo para países grandes es positivo

*que por regla general él ni intenta promover el interés general ni sabe en qué medida lo está promoviendo. [...] él busca sólo su propio beneficio, pero en este caso como en otros una mano invisible lo conduce a promover un objetivo que no entraba en sus propósitos. [...] Al perseguir su propio interés frecuentemente fomentará el de la sociedad mucho más eficazmente que si de hecho intentase fomentarlo. Nunca he visto muchas cosas buenas hechas por los que pretenden actuar en bien del pueblo... ”*²⁷.

En este famoso pasaje de *La Riqueza de las Naciones* ya en 1776 Adam Smith intuía (no lo llegó a demostrar) que el mercado asignaba los recursos eficientemente, e incluso podemos inferir que afirma, confundiendo tal vez el concepto de interés de la sociedad con el de eficiencia, que el mercado es capaz (sin hacerlo premeditadamente) de maximizar el bienestar social. De cualquier modo lo que queda claro, especialmente en la última frase, es que la intervención del Estado o cualquier otro agente externo al mercado debe ser evitada.

Pero el avance teórico más importante para justificar la no intervención se deriva de la demostración de la eficiencia del mercado que realizaron K.J. Arrow y G. Debreu en 1951 (gracias a los avances previos de L. Walras en la segunda mitad del siglo XIX), mediante la demostración de la existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio general.

De aquí se derivan los dos teoremas fundamentales del bienestar que afirman que todo equilibrio competitivo es eficiente en el sentido de Pareto y que cualquier óptimo de Pareto es alcanzable mediante un mercado competitivo²⁸. Lo que se sigue inmediatamente de estos teoremas es que la intervención sólo logra distorsionar las actitudes de los agentes económicos (ya

(Véase Krugman y Obstfeld, 1997, pág 305-308), pero en lo que concierne a nuestro análisis obviaremos, por el momento, estos matices.

²⁷ Smith, A. (1997). Pág. 554.

²⁸ Sólo pretendemos incorporar en la argumentación la conexión entre las teorías del bienestar y las justificaciones para la no intervención (tanto a nivel nacional como internacional) en la economía. Para un mayor detalle sobre los teoremas fundamentales del bienestar véase Andreu Mas-Colell, Whinston y Greene (1995). Pág. 549.

que el mercado es eficiente y neutral en términos distributivos) y no permite que se alcancen situaciones pareto-eficientes.

Si bien es cierto que los supuestos en los que se basa la teoría del equilibrio general son muy restrictivos (de hecho podemos decir que su demostración es un “experimento mental” de un gran nivel de abstracción) y la realidad tiene poco que ver con ellos, no podemos dejar de mencionar de dónde parte el sustento teórico en el cual se basa toda la justificación de la no intervención en la economía y de la que se deriva, tan sólo como un caso concreto, la justificación del *laissez faire* en el ámbito de la economía internacional.

Volvamos ahora a este importante caso concreto que nos ocupa: la política comercial.

La teoría tradicional se basa para no justificar políticas comerciales activas en que en todas las industrias existe competencia, por lo que no hay fallos de mercado que deban ser corregidos por el estado.

En una industria que funciona en competencia perfecta el precio se iguala al coste marginal, no hay beneficios extraordinarios a largo plazo, sólo beneficios contables. Si una industria presenta precios por encima del coste marginal nuevas empresas entrarán en la industria y el precio bajará hasta igualarse al coste marginal, con lo que los beneficios extraordinarios desaparecerán. Es la competencia la que elimina los beneficios extraordinarios.

Si todas las industrias funcionan de este modo no existen sectores que sean más valiosos en el margen (ya sea porque en ellos existan beneficios extraordinarios o porque produzcan efectos externos positivos que reviertan en beneficio de toda la sociedad), es decir, no existen industrias estratégicas²⁹. Por lo tanto, cualquier tipo de política industrial, tanto a nivel interno como de

²⁹ En realidad, resulta muy difícil definir qué se entiende por industrias estratégicas y éste es uno de los mayores problemas a los que se enfrentan los defensores de la política comercial estratégica. Dedicaremos el último epígrafe (d) de este capítulo a intentar explicar rigurosamente cómo podemos localizar los sectores estratégicos. Por el momento éstos deben entenderse como aquellos sectores a los cuales el gobierno debería prestar una especial atención a través de la política industrial porque generan importantes efectos externos positivos para el conjunto de la economía. Un buen modo de localizarlos sería tener en cuenta que presentan beneficios extraordinarios y barreras de entrada.

ayudas a la exportación, sólo distorsionará el mercado creando ineficiencia y desplazando recursos de unos sectores a otros de modo “antinatural” y completamente injusto para las industrias y/o empresas no seleccionadas.

Para que la competencia perfecta sea una realidad deben cumplirse una serie de supuestos: no deben existir barreras de entrada a la industria, el bien que ofrecen todas las empresas debe ser homogéneo, debe haber información perfecta y no debe haber ningún tipo de poder de mercado, es decir, ningún comprador ni ningún vendedor deben poder influir sobre el precio de mercado del bien³⁰.

Si observamos la realidad, comprobaremos que para ciertos bienes como el café o ciertos minerales todos estos supuestos se cumplen, pero en la mayoría de los casos encontramos que algunos o todos los supuestos de la competencia perfecta se violan.

Resulta fácil pensar en industrias que no sean perfectamente competitivas. Los casos más claros se encuentran en industrias de alta tecnología, como la aeroespacial, la robótica o la electrónica pero no es necesario que sean industrias en las que el bien producido alcance un altísimo precio como las anteriores. Hoy en día prácticamente todas las empresas intentan diferenciarse de sus competidores de una u otra manera, independientemente del tipo de bien que produzcan. Incluso en sectores en los que tradicionalmente el bien intercambiado era perfectamente homogéneo, como por ejemplo los alimentos, hoy las empresas intentan desarrollar mediante la publicidad una diferenciación del producto. Por su parte, en sectores de bienes de consumo elaborados (electrodomésticos, automóviles, bebidas, etc.) los mercados funcionan cada vez más en forma de competencia monopolística.

En las empresas de servicios ocurre algo muy similar. Seguros, banca y operadores de comunicación, entre otros muchos, intentan diferenciar el servicio que ofrecen inventando para ello nuevos métodos como por ejemplo “la calidad”, que viene a sumarse a la cada vez más sofisticada publicidad.

En definitiva, encontramos que la tipología de los mercados difiere mucho (y cada vez más) de la competencia perfecta.

El problema para los economistas es que, en este tipo de mercados, no se sabe a ciencia cierta cómo se comportarán las empresas, a diferencia de lo que ocurre tanto en los de competencia perfecta como en los de monopolio, en los cuáles resulta relativamente fácil predecirlo.

En competencia perfecta las empresas, al enfrentarse a una curva de demanda infinitamente elástica (son precio-aceptantes), tan sólo pueden subir el precio hasta que se iguale al coste marginal mientras que en monopolio, las empresas, como se enfrentan a una demanda con pendiente negativa, subirán el precio de modo que igualen el ingreso marginal al coste marginal (siempre que no haya leyes que lo eviten), con lo que el equilibrio del mercado se situará en un punto al que corresponden un precio mayor y una cantidad menor que en el caso competitivo.

Pero existe una extensa tipología de mercados que se encuentran a medio camino entre los anteriormente descritos. Se caracterizan por ser mercados de competencia imperfecta e incluyen todos los tipos de oligopolio y todos los de competencia monopolística. El problema al que se enfrentan los economistas es que estos mercados son difíciles de modelizar, por lo que durante décadas la teoría económica les ha vuelto la espalda.

Pero a partir de los años sesenta, comenzó a desarrollarse una nueva disciplina dentro de la microeconomía que se ocupó de intentar explicar cómo funciona estos mercados. Se trata de la teoría de la organización industrial.

Esta teoría relaja los supuestos de la competencia perfecta para intentar dar una visión de los mercados que se asemeje más a la realidad que la que dan los modelos tradicionales que contienen demasiadas simplificaciones “estratégicas”. La teoría de la organización industrial no ha logrado dar respuesta a cómo se comportan exactamente los mercados imperfectamente competitivos, pero sí ha presentado un “catálogo” de modelos concretos, que arrojan algo de luz sobre ciertos temas hasta entonces casi imposibles de abordar.

³⁰ Para una explicación más detallada de la competencia perfecta véanse Andreu Mas-Colell,

Entre ellos se encuentran temas muy diversos, desde la teoría de juegos no cooperativos con información imperfecta hasta la discriminación de precios, pero en particular hay algunos que tienen una relación muy directa con el modo en que se han desarrollado las nuevas teorías del comercio internacional. Como señalan Helpman y Krugman: *“Today the border country between the theory of international trade and the theory of industrial structure is one of the most active areas in international economics”*³¹.

Estos temas son:

- El comportamiento de los mercados oligopolísticos analizados mediante la teoría de juegos.
- El problema de las barreras de entrada a determinadas industrias.
- La inversión en I+D: desde sus procesos de creación hasta los efectos externos que proyecta sobre el resto de la economía, así como las dificultades para proteger las innovaciones mediante patentes.
- Los rendimientos crecientes (economías de escala) y el aprendizaje mediante la experiencia.
- El papel que debe jugar el Estado mediante la política industrial en los mercados imperfectamente competitivos (tanto a nivel nacional como internacional).
- La diferenciación de productos en mercados de competencia monopolística³².

Whinston, D y Green, J. (1995) capítulos 10 y 12 y/o Gravelle, H y Rees, R. (1984).

³¹ Helpman, E. y Krugman, P. (1996) Pág. 1.

³² Para abordar el complejo tema de la organización industrial en su conjunto pueden verse Cabral. L. (1997), que realiza una clara síntesis de diversos asuntos que aborda la teoría y Tirole, J. (1990), cuyo libro profundiza mucho más en sus entresijos y matices, empleando para ello un lenguaje matemático muy formalizado. Retomaremos algunos de estos temas (especialmente las barreras de entrada, la I+D y el aprendizaje por la experiencia) en el capítulo IV.

2. LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

A continuación pasamos a exponer las tesis que plantean los defensores de la política comercial estratégica.

Para comenzar, podemos definirla como aquella política comercial que un gobierno instrumenta mediante la intervención y la regulación y que va destinada a modificar la interacción estratégica que se produce en determinados sectores entre empresas nacionales y extranjeras en el ámbito internacional. Estas acciones, que suelen instrumentarse a través de la política industrial, intentan favorecer a las empresas nacionales frente a sus rivales extranjeras. Quienes apoyan estas prácticas defienden que, dadas las imperfecciones de los mercados, hay buenos motivos que justifican una política industrial activa.

Nos referiremos fundamentalmente a los dos argumentos: los beneficios extraordinarios que aparecen en mercados oligopolísticos con fuertes barreras de entrada y que podrían justificar subsidios a la exportación y la importancia de las externalidades tecnológicas de determinadas industrias que justificarían también un apoyo gubernamental a través de una política industrial. Ambos temas se encuentran íntimamente relacionados por lo que, a pesar de ser tratados en distintos epígrafes, deben ser considerados conjuntamente a la hora de juzgar las ventajas y los inconvenientes de la política industrial activa. También abordaremos las posibles represalias que podrían tomar los gobiernos de otras naciones en respuesta a las políticas comerciales estratégicas llevadas a cabo por un gobierno concreto y los riesgos que esto supone para el desarrollo de los intercambios internacionales. Alrededor de este tema giran muchas de las discusiones a la hora de precisar hasta qué punto resulta conveniente poner en práctica este tipo de políticas, ya que existe la posibilidad de que reaparezca de forma inevitable el temido “fantasma” del proteccionismo.

a) EL ARGUMENTO DE LOS SUBSIDIOS QUE DESPLAZAN BENEFICIOS

Como afirma P. Krugman: *“Hace 15 años (se refiere a 1970 aproximadamente) los economistas podían afirmar que se sabía tan poco de las implicaciones de la competencia imperfecta para la política del comercio internacional que nada útil podría decirse al respecto”*³³.

Hoy sabemos algo más. Nadie debería extrañarse si decimos que hay industrias en las que existen beneficios extraordinarios. Además, en el caso de muchos países (especialmente si su “peso económico” es grande), serán empresas nacionales las que compitan con otras, pugnando por hacerse con el mercado mundial. De hecho, lo que ocurre es que estas pocas empresas que compiten en determinados sectores (por ejemplo la industria de jets comerciales) luchan por capturar la mayor porción posible de los beneficios que están en juego. Como la estructura de este tipo de industrias suele ser oligopólica (si fuera perfectamente competitiva no habría beneficios extraordinarios), las empresas se comportarán de modo estratégico, porque sus acciones condicionan el comportamiento de sus rivales extranjeras.

La diferencia fundamental entre la teoría tradicional y la nueva estriba en que la primera, al no considerar la imperfección de los mercados, afirma que la *renta*³⁴ que se genera en estas industrias será muy pequeña (al igual que en todas las demás puesto que, como el mercado está atomizado y presenta libertad de entrada, los beneficios a largo plazo tienden a cero), por lo que no es demasiado importante quién se apropie de ella: no hay sectores estratégicos. Pero si esa *renta* resulta ser grande (básicamente porque no existe libertad de entrada) comienza a ser mucho más importante quién pueda apropiarse de ella: hay sectores estratégicos.

³³ Krugman, P. (comp.) (1986). Pág. 20.

³⁴ Por *renta* entendemos el pago que se hace a un insumo por encima de lo que podría ganar en un uso alternativo.

Volviendo a P. Krugman: “...si la nueva concepción del comercio es correcta, algunos sectores importantes en el comercio serán también sitios en los que la renta no puede eliminarse con facilidad por la competencia”³⁵.

Por lo tanto existirían sectores que “en el margen” son más valiosos que otros. Las causas de que existan estos sectores se deben, además de a la estructura oligopolística de ciertos mercados - que implican altas tasas de beneficios y se basan en las barreras de entrada -, a la existencia de economías de escala y a la importancia del aprendizaje y de la innovación mediante la experiencia.

Hemos visto cómo la política económica óptima, si el mundo funcionara en competencia perfecta, sería el *laissez faire*. ¿Qué ocurre si relajamos este supuesto?

Como afirma J. Brander: “...diferentes estructuras industriales originan distintos incentivos para la política económica”³⁶.

Los defensores de la política comercial estratégica afirman que, bajo determinadas estructuras industriales, (especialmente oligopolios) el gobierno puede modificar el juego estratégico en el que se desenvuelven las empresas mediante subsidios a la exportación. Estos subsidios logran que el ingreso nacional aumente, gracias a que las empresas nacionales se apropian de una mayor parte de las *rentas* que están en juego porque sus rivales extranjeros se ven “intimidados” ante las ayudas que reciben sus competidores (a las que no pueden hacer frente en el mercado internacional), lo que las obliga a reducir su producción dejando que las empresas localizadas en la nación que subsidia capturen una mayor porción de los beneficios.

Para conseguir su objetivo, el gobierno debe conceder subsidios que desplacen los beneficios que están en juego en el sector hacia las empresas nacionales. Los subsidios a los que se refieren estos teóricos no son necesariamente subvenciones por unidad de producto para los bienes que se exportan, sino que son transferencias de renta que tienen un carácter mucho mas general e indefinido, que se materializa en ayudas del gobierno a los

³⁵ Krugman, P. (comp.) (1986). Pág. 20.

³⁶ Brander, J en Krugman, P (comp.) (1986) Pág. 50.

sectores considerados estratégicos, y que se canalizan a través de la política industrial en forma, por ejemplo, de inversión en I+D. Se trata de subsidios *ad hoc*, que variarán de unas situaciones a otras, pero cuya finalidad es siempre bloquear la entrada a los competidores o incluso obligarles a reducir su producción aunque ya estén asentados en el mercado.

En realidad se trata de crear una ventaja comparativa allí donde en principio no la había. Mediante los subsidios que desplazan beneficios los gobiernos pueden modificar la interacción estratégica al añadir una nueva etapa *a priori* al juego, que condiciona el resultado final resolviendo la “batalla por los beneficios” a favor de la empresa nacional³⁷.

Resulta paradójico que el argumento de la política comercial estratégica se asemeje a la justificación clásica del proteccionismo por la “industria naciente”. Según esta teoría las naciones, en una primera etapa de su desarrollo industrial, no estarían preparadas para competir en los mercados internacionales debido a su retraso relativo con respecto a otros países. Esto justificaría que el gobierno protegiera la industria naciente del país durante un periodo de tiempo no muy largo, con el fin de que la industria se colocara en igualdad de condiciones para competir (atrajera capitales y acumulase experiencia). A partir de entonces se debía eliminar todo tipo de proteccionismo para aprovechar las ventajas del libre cambio, pero siempre tras este período en el que el gobierno hubiera dado un “empujón” a la nueva industria. En el caso de la política comercial estratégica la idea es bastante similar. Se trata de “dar un empujón” a una empresa nacional, no para colocarla en igualdad de condiciones con sus competidoras internacionales, sino para que las aventaje, ya que están en juego grandes beneficios (cosa que no ocurría en el caso de la industria naciente donde se suponía competencia perfecta). Lo paradójico es que las “industrias nacientes” de hoy (las que deben ser “empujadas” por la política industrial), son precisamente las de alta tecnología, que cuentan con inmensos recursos.

³⁷ En este momento, nuestro objetivo es introducir el concepto del comportamiento estratégico. Más adelante expondremos en detalle el ejemplo del modelo Brander-Spencer, pionero en este tipo de argumentación, y que ilustra esta situación. En él prestaremos especial atención a los supuestos bajo los cuales tiene sentido hablar de una política comercial estratégica.

Una vez que la empresa nacional consigue una ventaja inicial podrá mantenerla en el tiempo sobre sus rivales extranjeros gracias a que ya habrá tomado la delantera tecnológica, a las ventajas que se derivan de las economías de escala y a que irá ganando eficiencia a través de la experiencia³⁸.

La justificación teórica para este tipo de acciones se fundamenta en la existencia de un fallo de mercado. Al no haber competencia perfecta la “mano invisible” de Adam Smith no funciona, por lo que queda justificada la intervención estatal, y ésta se lleva a cabo mediante la política comercial estratégica. Pero los defensores de estas intervenciones no explican (porque es posible) cómo se corrige ese fallo de mercado. La intervención no resuelve el fallo de mercado, sino que hace que los beneficios caigan del lado de las empresas nacionales en vez de ser apresados por empresas extranjeras. En realidad, dado que el óptimo paretiano no es alcanzable debido a la imperfección de los mercados, tenemos que conformarnos con una situación de *second best*. Pero dentro de estas situaciones no pareto-eficientes resulta lícito que el gobierno de un país prefiera unas a otras y pueda implementar políticas para que el *second best* que se alcance finalmente sea el que más le convenga.

En todo caso los defensores de la política comercial estratégica argumentan que: cualquiera que sea la justificación teórica para conceder el subsidio, es decir, tanto si existe fallo de mercado como si no y tanto si la intervención lo soluciona como si no, si las empresas nacionales no son apoyadas por el gobierno toda la nación se verá perjudicada, porque los gobiernos de otras naciones (menos preocupados por las justificaciones

³⁸ Evidentemente el gobierno debe meditar cuidadosamente qué industrias son las candidatas a ser apoyadas por la política comercial estratégica (más adelante nos ocuparemos *in extenso* de este tema), pero ahora es importante señalar que estas teorías intentan que las empresas nacionales obtengan los beneficios cuando la situación está muy igualada en la competencia con sus rivales extranjeros. Concretamente nos estamos refiriendo, por ejemplo, a la “lucha” entre la UE y EE.UU. en el mercado de los aviones, no a que el gobierno de Ruanda potencie las empresas de superordenadores, ya que Ruanda, por el momento, parece que no será un líder en el sector con o sin política comercial de apoyo.

teóricas de la intervención), pondrán en práctica los subsidios anticipadamente y se apropien de los beneficios³⁹.

Al hilo de esta última reflexión podemos preguntarnos cómo reaccionarán los gobiernos de otras naciones ante políticas comerciales estratégicas agresivas. ¿Tomarán represalias? Y, considerando que es preferible tener una relación cordial con aquellos países con los que se comercia, ¿hasta que punto compensa llevar a cabo dichas políticas? Se ha escrito mucho acerca de estas preguntas, pero no se ha llegado a conclusiones claras. ¿Por qué? Veámoslo.

B) POSIBLES REPRESALIAS: UN DILEMA DEL PRISIONERO

La pregunta que debemos hacernos es ¿cómo se resuelve el juego estratégico al que se enfrentan los gobiernos nacionales?

Una vez más, al movernos en el complejo terreno de la incertidumbre, donde el comportamiento estratégico es determinante, no podemos decir exactamente cómo se comportarán los gobiernos. Pero en principio, considerando sólo dos naciones de igual “peso económico” (país A y país B) y dos empresas (cada una localizada en uno de los países), que pugnan en condiciones de duopolio por los mercados mundiales, en los que se incluyen también los mercados nacionales de ambos países, podemos pensar en tres opciones⁴⁰:

³⁹ La defensa de la política comercial estratégica (más desde el punto de vista de la política que desde la economía teórica) se ha iniciado en EE.UU. La base de esta defensa es que algunas naciones, especialmente Japón, llevan décadas practicando una política industrial de este tipo, es decir, “no jugando limpio” en el comercio internacional, por lo que ya es hora de que el gobierno de EE.UU. reaccione si no quiere seguir perdiendo cuota de mercado en sectores en los que están en juego suculentos beneficios. Para mayor detalle véase: “Caveat Emptor: la política industrial de Japón” de Kozo Yamamura en Krugman, P. (comp.): *Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional*. Fondo de Cultura Económica. México 1986. Pág. 168-207.

⁴⁰ Para un análisis formalizado de las distintas opciones de política comercial en ambiente estratégico véase: Dixit, Avinash. K. y Kyle, A. S. (1985)

- Un país (ya sea A o B) protege su mercado interno (a través de impuestos, cuotas a la importación, ...) y apoya a la empresa nacional mediante subsidios en los mercados de exportación mientras el otro no interviene en absoluto. En este caso el que realiza una política comercial activa gana más puesto que puede vender en todos los mercados, mientras que su rival no puede vender en el mercado interno del país proteccionista.
- Ambos países protegen sus mercados nacionales con lo que ninguno puede sacar provecho de los mercados de exportación. Esta parece ser la peor situación de todas ya que no se obtienen las ventajas que se derivan de las prácticas del libre cambio, en especial de la ampliación del mercado (economías de escala, reducción de costes, incentivos para aumentar la productividad y ganancias derivadas del aprendizaje por la experiencia).
- Ninguno de los países interviene ni protegiendo ni potenciando a la empresa localizada en su interior. En este caso (librecambio) ambos estarán mejor que en el caso anterior, pero ambos deberán “resistir la tentación” de comenzar una acción unilateral como la descrita en el primer caso, que otorgaría beneficios adicionales a quien la llevara a cabo siempre y cuando el otro país se mantuviese pasivo.

Si reflejamos esta situación en un juego (Tabla 2) nos encontraremos con una situación de *dilema del prisionero*. El juego muestra cómo si ambos países adoptan la opción cooperativa los beneficios globales son 800 (400 cada uno) mientras que si ambos deciden no cooperar (imponen restricciones a la importación y activan una política comercial agresiva) tan sólo ganan 100 cada uno. Finalmente si un país interviene y el otro no, aquel que interviene (no coopera) logra unos beneficios de 500, que superan los 400 del resultado mutuamente cooperativo, mientras que el otro obtiene tan sólo 50, que es el peor resultado posible.

TABLA 2: Proteccionismo vs librecambio		PAIS A	
		COOPERAR: NO INTERVENIR	NO COOPERAR: INTERVENIR
P A I S B	COOPERAR: NO INTERVENIR	(400,400)	(50,500)
	NO COOPERAR: INTERVENIR	(500,50)	(100,100)

Las cifras de la matriz de pagos son arbitrarias, lo importante son las magnitudes relativas. Una vez expuesto este panorama, ¿cómo se comportarán ambos países?

Este juego es el más estudiado de la interacción estratégica⁴¹. En principio, si se juega una sola vez aparece una estrategia dominante no cooperativa para ambos países, con lo que el equilibrio de Nash sería la casilla inferior derecha, la peor de las situaciones posibles. La estrategia dominante hace que ambos países seleccionen la opción no cooperativa independientemente de que exista un subsidio estratégico por parte del otro país. Si un país subsidia, el beneficio que obtiene es mayor si el otro no interviene, pero es evidente que en esta situación ambos intervendrán.

Como el resultado del juego indica que las estrategias dominantes de ambos países les conducen a una situación no óptima en términos de Pareto (el resultado 100,100 es claramente peor que el resultado 400,400) podemos preguntarnos si no hay un modo en que los países se pongan de acuerdo para lograr el resultado mutuamente beneficioso. Esto es precisamente lo que

⁴¹ El primero en formalizarlo fue Tucker, A. W. en *A two person dilemma*, Universidad de Standford 1950. En él se hablaba de prisioneros y no de países.

intentan los acuerdos internacionales, especialmente las rondas de negociación del GATT. En ellas se intenta garantizar que ambos países “se obligarán” a no intervenir en aras de lograr el resultado mutuamente más beneficioso. Pero el problema es que estos acuerdos tienden a ser frágiles, ya que existen incentivos para violarlos y no existe una autoridad legal internacional capaz de sancionar a aquella nación que no los cumpla.

Ahora bien, parece evidente que el juego se repetirá varias veces o, mejor dicho, un número indeterminado de veces, con lo cual los países tienen la posibilidad de rectificar sus decisiones a lo largo del tiempo. ¿Podría este hecho hacer variar el resultado?

No desarrollaremos en este trabajo los avances teóricos de la teoría de juegos, pero sí conviene señalar un resultado interesante elaborado por Robert Axelrod, de la universidad de Michigan, quien a principios de los años ochenta intentó determinar cuál es la mejor manera de jugar al *dilema del prisionero* si el juego se repite muchas veces. Axelrod realizó un experimento de laboratorio que, aunque dista mucho de parecerse a la compleja realidad en la que se desarrollan las acciones gubernamentales en cuanto a la política comercial, puede arrojar cierta luz sobre los resultados posibles, así como eliminar parte del pesimismo al que parece llevarnos el triste resultado inicial no cooperativo.

En su primer experimento⁴², Axelrod pidió a varios especialistas en teoría de juegos, que provenían de disciplinas académicas distintas y de diversos países, que propusieran la mejor forma de jugar al *dilema del prisionero* sabiendo que la estrategia que presentasen tendría que enfrentarse 200 veces con cada una de las restantes. En este primer experimento recibió 14 respuestas, siendo la ganadora la presentada por Anatol Rapoport, sociólogo y filósofo de la universidad de Toronto. La estrategia de Rapoport era la más sencilla y planteaba jugar de modo cooperativo la primera vez y luego hacer lo que el rival hubiera hecho la última vez (esta estrategia fue bautizada como *tit for tat*, es decir, “te doy y me das” u “ojo por ojo y diente por diente”). Esta

⁴² Axelrod realizó tres experimentos consecutivos recibiendo cada vez más respuestas. No vamos a detenernos en explicar los tres en detalle porque la estrategia triunfadora fue la misma. Los detalles del experimento pueden verse en: Axelrod, R.: *The evolution of cooperation*, New York, Basic Books 1984, libro que amplía los resultados expuestos en sendos artículos publicados en 1981.

estrategia vence a todas las demás salvo a la depredadora que no coopera nunca. Además parece justa: sólo no coopera si antes ha sido “atacada” y lo hace sólo una vez, es muy fácil de aplicar y no hay incentivos para ocultarla, más bien podemos decir que es bueno exhibirla ya que cuando se enfrenta a sí misma el resultado siempre es mutuamente beneficioso. En palabras de Axelrod: “ *...if everyone is using TIT FOR TAT, and the future is important enough, then no one can do any better by switching to another strategy*”⁴³.

Este experimento no deja de estar sobre el papel y su aplicación al ámbito de la política comercial es, cuando menos, compleja. En primer lugar se refiere a un universo de dos jugadores, mientras que los acuerdos comerciales se alcanzan en rondas de negociación multilateral, donde las complicaciones aumentan. Por otra parte los comportamientos de las naciones no son tan simples como cooperar y no cooperar, e incluso en muchos casos no está claro qué significa exactamente cada una de estas opciones. Como sugiere J. Brander: “ *...se afirma a veces que Estados Unidos debiera imponer controles a la importación de productos japoneses, en represalia contra la protección japonesa frente a las exportaciones estadounidenses. Pero los japoneses podrían responder que ciertas políticas proteccionistas compensan la ventaja de las empresas de Estados Unidos que cuentan con un acceso preferente a los contratos de la defensa, o que aprovechan un establecimiento de investigación fuertemente subsidiado en el sistema universitario de este país. [...] En el mundo real no es fácil la identificación clara de la política que es ‘te doy’ y la política que es ‘me das’*”⁴⁴. También podemos recoger la crítica de J. Bhagwati: “ *...una agresión, supuestamente injusta y contra la que se toman represalias, causará resentimientos y, probablemente, generará escaramuzas comerciales en lugar de llevar al camino de la cooperación que Axelrod evoca*”⁴⁵.

Aunque el debate no está resuelto (de hecho esta estructura de *dilema del prisionero* subyace en las discusiones de política comercial entre proteccionismo y librecambio que se remontan varios siglos atrás) sí resulta

⁴³ Axelrod, R. (1984). Pág. 207.

⁴⁴ Brander, J en Krugman, P (comp.) (1986) Pág. 48.

⁴⁵ Bhagwati, J. (1991) Pág. 117.

interesante incorporar al análisis estos avances que la investigación en teoría de juegos nos ha facilitado.

Volvamos de nuevo al núcleo del debate sobre la política industrial refiriéndonos a otro argumento de peso que la justifica: las externalidades tecnológicas.

c) EL ARGUMENTO DE LAS EXTERNALIDADES

Existe otro argumento de peso a favor de la política industrial activa: las externalidades tecnológicas. En palabras de Krugman y Obstfeld “...*el argumento de las externalidades tecnológicas es, probablemente, la mejor razón que intelectualmente puede darse para una política industrial activa*”⁴⁶.

Este argumento también parte de un fallo de mercado: la existencia de economías externas. “*Se dice que existe una externalidad si algunas de las variables que afectan a la utilidad o al beneficio de quien toma las decisiones se encuentran bajo el control de otro sujeto decisor*”⁴⁷. La existencia de externalidades viola el primer teorema fundamental de la economía del bienestar, según el cual todo equilibrio competitivo es eficiente en el sentido de Pareto. Según la teoría del equilibrio general, el mecanismo del mercado permite alcanzar situaciones óptimas en el sentido de Pareto porque consumidores y productores maximizan sus utilidades y beneficios respectivamente. Pero si se da el caso de que alguna de las variables de las que dependen la utilidad o los beneficios de los agentes cae fuera de su control, aunque todos los agentes hagan una elección racional el resultado social no será eficiente en términos paretianos. Si esto sucede el mecanismo de precios en que se basa el mercado competitivo no puede cumplir su función puesto que los precios no reflejan toda la información. Se produce por tanto un fallo de mercado.

⁴⁶ Krugman y Obstfeld (1997). Pág. 343.

⁴⁷ Gravelle, H. y Rees, R. (1984). Pág. 553.

Hasta aquí la fundamentación teórica de la microeconomía que justificaría la intervención estatal para intentar solventar el fallo de mercado. Pero, ¿cómo se relacionan las externalidades con el tema que nos ocupa?

Pensemos, por ejemplo, en un caso típico de externalidad positiva: la innovación y la difusión de conocimientos. La investigación en nuevas tecnologías que se realiza en algunas industrias como la electrónica, la informática o la aerospacial se filtra al resto de la sociedad: el beneficio marginal social supera al beneficio marginal privado. Los sistemas de protección de descubrimientos, como las patentes, no son todo lo eficaces que deberían y no es inusual que en este tipo de industrias los distintos competidores estudien los nuevos productos de sus rivales y los copien en cierta medida. Por lo tanto puede ocurrir que las empresas, al apreciar que no pueden apropiarse de la totalidad de los rendimientos que se obtienen de una costosa investigación en alta tecnología (que incluso puede llevarlas a tener pérdidas durante el periodo de tiempo inicial), no dediquen todos los recursos que sería óptimo dedicar a la generación de conocimientos porque no encuentren los incentivos suficientes. Entonces sería lógico pensar que el estado podría tener un importante incentivo para realizar una política industrial activa que alentase las actividades que generan conocimiento. Estas empresas serían entonces los sectores estratégicos, que además coinciden con los sectores que deberían ser potenciados según el argumento anteriormente analizado de los subsidios que desplazan beneficios. De todos modos hay una diferencia importante entre ambos argumentos: mientras que el argumento de los subsidios que desplazan beneficios puede, como hemos visto, incitar a la guerra comercial, o al menos levantar ciertas reticencias por parte de los competidores extranjeros acerca de si la nación que subsidia “está jugando limpio” en el comercio internacional, el argumento de las externalidades tecnológicas en principio no afecta a otros países; es normal que las naciones realicen cierto tipo de política de planificación industrial en cuanto al desarrollo tecnológico y la I+D y ninguna otra nación se debería sentir amenazada por que otra aumente su dedicación a sectores de alta tecnología.

En el ámbito de la economía internacional debemos añadir nuevas consideraciones. Las industrias que hemos catalogado como de alta tecnología suelen ser precisamente aquellas que compiten en los mercados mundiales en situaciones de oligopolio o competencia monopolística. Podemos preguntarnos si las filtraciones tecnológicas anteriormente mencionadas tienen carácter mundial o si su impacto es considerablemente mayor en el interior de una nación. Para contestar a esta pregunta analicemos qué hacen los gobiernos: el hecho de que el apoyo público a la I+D en los países desarrollados sea considerado como una partida que debe ser ampliada en aras de una mayor productividad puede hacernos pensar que o bien los gobiernos se equivocan al creer que sus aportaciones benefician a la nación cuando en realidad se diluyen a través del espionaje industrial, o bien son altruistas y pretenden compartir las innovaciones y la creación de conocimiento con toda la humanidad (cosa que parece poco probable en el mundo competitivo en el que nos movemos), o bien realmente generan importantes efectos externos a la sociedad “nacional”, además de ayudar a una empresa localizada en el interior del país a que se convierta en líder de un sector puntero a nivel internacional y aumente sus beneficios. La última de las opciones parece, sin lugar a dudas, la más razonable y en todo caso es la única que justifica que los países dediquen cada vez más recursos a estas actividades.

Por lo tanto parece lógico pensar que el impacto de las filtraciones tecnológicas y los beneficios que produce la investigación en forma de externalidades positivas es más significativo dentro de las fronteras de un país desarrollado que a nivel mundial, y por eso los gobiernos gastan cada vez más en investigación.

Por otra parte, las economías externas positivas aumentan conforme se produce la concentración industrial de distintas empresas de un sector en un lugar determinado⁴⁸. Esta ósmosis tecnológica explica, por ejemplo, que el gobierno estadounidense potenciara indirectamente (a través de inversión en investigación vía determinadas universidades) enclaves industriales de alta tecnología como el Silicon Valley de California o la ruta 128 de Boston,

⁴⁸ Este análisis está basado en Krugman, P (1992). Pág. 42 y siguientes.

Massachusetts. Estos ejemplos son, tal vez, los más famosos, pero no cabe duda de que el gobierno japonés ha hecho lo propio desde la segunda guerra mundial y que el centro industrial y tecnológico de la UE (que comparten el sur de Alemania, el norte de Francia, Holanda, Luxemburgo, parte de Bélgica y el norte de Italia), especialmente en los últimos años, también lo esté intentando.

Las ventajas de esta concentración industrial ya fueron expuestas por Alfred Marshall (1920) y podemos sintetizarlas del modo siguiente: la concentración de varias empresas del mismo sector en un lugar determinado genera 1) un mercado de trabajo conjunto de la mano de obra cualificada. Esto beneficia tanto a los trabajadores, que saben que si pierden su empleo podrán encontrar otro en la misma zona, como a las empresas, que saben que dispondrán de mano de obra abundante ya que todos los trabajadores cualificados acudirán a ese centro industrial, 2) el aprovisionamiento de bienes intermedios a bajo coste, ya que las empresas que proveen a un sector (al electrónico, por ejemplo) tenderán a localizarse también cerca de sus clientes y 3) la citada ósmosis tecnológica, mediante la cual los avances tecnológicos de las diferentes empresas se transmiten o filtran a las otras empresas.

Las ventajas de los rendimientos crecientes de escala engloban estas características. Como el modelo centro-periferia de la localización industrial nos indica, debido a las enormes ventajas de las economías de escala, en especial en sectores de alta tecnología fuertemente oligopolizados, a las empresas del sector no les conviene tener varias plantas, ya que entonces no aprovecharían del todo las ventajas de los rendimientos crecientes de escala. Esto las lleva a localizarse, al menos en lo que respecta a sus plantas matrices, donde se realiza la investigación, en un solo lugar (tal vez dos o tres, pero no más). Que ese lugar esté en un país determinado o en otro no les es en absoluto indiferente a los gobiernos de las naciones porque, como se ha señalado, las ventajas que producen esas concentraciones para un país (empleo, tecnología, prestigio internacional, etc.) son enormes. Por lo tanto si un gobierno, mediante una política industrial activa, puede lograr que el enclave de concentración industrial-tecnológico se sitúe en su territorio obtendrá beneficios para la nación. Además debido a las ventajas de la concentración, una vez que el

enclave se asiente allí, es muy posible que se quede allí debido a las economía de escala⁴⁹.

Nos hemos referido a los sectores de alta tecnología como aquellos que son candidatos a ser subsidiados por el gobierno mediante una política industrial activa, pero no hemos dicho cuáles son esos sectores. También se ha afirmado que estos sectores suelen coincidir con aquellos que podrían ser susceptibles de ser apoyados mediante una política comercial estratégica por presentar beneficios extraordinarios, estar fuertemente oligopolizados y tener fuertes barreras de entrada.

Pero resulta difícil decir cuáles son los sectores estratégicos, decir qué sectores son más valiosos en el margen para una economía. Y éste es, tal vez, el mayor problema con el que se encuentran los defensores de la política comercial estratégica: poder determinar qué sectores, industrias o empresas deben ser subsidiados y en qué casos.

Dedicaremos el siguiente epígrafe a intentar responder a esta pregunta.

d) ¿CUÁLES SON LOS SECTORES ESTRATÉGICOS?

Intuitivamente parece razonable que existan sectores estratégicos, al menos, en el corto y medio plazo, período durante el cual la competencia (ya sea perfecta o imperfecta) no permite la reducción de los beneficios extraordinarios de aquellas empresas que los tienen. Cuando nos ocupemos de las críticas a la política comercial estratégica veremos que ciertos autores opinan que estos sectores no existen. Pero nadie puede arrebatarnos a sus defensores el derecho a formular una serie de requisitos que debería cumplir un sector para poder considerarlo como candidato para el apoyo gubernamental mediante una política industrial activa.

⁴⁹ Una vez más nos encontramos con el concepto de QWERTY. Véase nota 5.

B. Spencer presenta un riguroso análisis para intentar encontrar estos sectores⁵⁰. A continuación lo expondremos, pero conviene no perder de vista que la finalidad de estos subsidios no es otra que aumentar el bienestar nacional y, a falta de un indicador más preciso del mismo, hemos de contentarnos con la renta nacional como su medidor⁵¹.

La justificación para una política comercial estratégica se encuentra en la imperfección de los mercados, que permite a ciertos sectores obtener beneficios extraordinarios durante un periodo de tiempo considerable gracias a las barreras de entrada. Por lo tanto podemos pensar que resulta indispensable, para que el subsidio a una industria tenga los resultados deseados, que los beneficios extraordinarios esperados merced al subsidio superen su cuantía total. Para que esta condición se cumpla es necesario que existan importantes barreras de entrada a la industria durante un período de tiempo considerable (por ejemplo que sea necesaria una gran concentración de capital para que nuevas empresas entren en la industria), y también sería conveniente que la industria nacional estuviera, antes de ser subsidiada, en una situación de liderazgo (o al menos liderazgo compartido) dentro de su sector, pero sometida a una competencia extranjera seria, efectiva o potencial. Por ejemplo, si un producto potencialmente triunfador se encuentra en su etapa inicial de desarrollo, y los subsidios son capaces de erigir barreras de entrada para los competidores extranjeros creando un monopolio temporal, nos encontraremos ante un sector candidato al subsidio.

⁵⁰ Véase Spencer, B. (1986): *¿En qué debería concentrarse la política comercial?* Incluido en P. Krugman 1986, pág. 75-95 que sirve de base para el siguiente análisis.

⁵¹ El que la renta nacional sea o no un indicador adecuado del bienestar es, sin duda un tema controvertido. Es importante tener presente que hoy día la propiedad de las empresas localizadas en un país no es necesariamente de los habitantes de dicho país. Sí bien es cierto que si una empresa gana importantes beneficios pagará más impuestos allí donde esté localizada, no está claro que mediante el cobro de impuestos se pueda llevar a cabo una redistribución realmente significativa, que aumente el bienestar nacional más de lo que podría haber aumentado si el dinero gastado en el subsidio a la empresa estratégica se hubiera gastado en otro tipo de bien público que los ciudadanos sintieran como más “cercano” (por ejemplo educación, sanidad, etc.). Este problema introduce en el debate un tema que supera los límites estrictos de la teoría económica, y es qué ventajas adicionales a las estrictamente económicas medidas en términos de bienestar brinda la política comercial estratégica a ciertos grupos políticos o de presión. Es decir, en qué medida estas acciones pueden beneficiar más a determinados individuos que a la sociedad como conjunto.

A su vez, dadas las ventajas de la concentración industrial presentadas en el epígrafe sobre las externalidades, las ventajas que aporta un subsidio a la exportación serán mayores cuanto más concentrada esté la industria nacional y menos lo esté la/s extranjera/s rival/es. La menor concentración de las industrias extranjeras rivales permitirá que el efecto desincentivador sobre la producción de éstas que origina el subsidio a la industria nacional sea más fuerte. Si el subsidio reduce los costes de la empresa nacional (y aumenta los costes relativos de su rival) situará a la empresa extranjera en una situación menos competitiva, y si ésta está poco concentrada y poco asentada, podría verse obligada a reducir sus plantas y su producción por lo que no podría aprovecharse de las economías de escala y no podría bajar por su curva de aprendizaje tan rápidamente como lo haría la empresa nacional. Además también sería aconsejable que existieran importantes economías de escala de aprendizaje en el incremento de la producción, con el fin de que la ventaja comparativa que crea el subsidio, fuera mayor.

Hay otro factor que se debe tener en cuenta en el análisis: cómo se comportarán los trabajadores de la industria subsidiada. En principio, si el subsidio logra aumentar el empleo en la industria nacional porque aumentan sus ventas al reducirse las de su rival extranjero, habrá un aumento del bienestar nacional. Pero si el subsidio produce un aumento salarial en vez (o además) de un aumento de empleo, estarían aumentando también los costes marginales de la industria nacional, con lo cual ésta podría volverse menos competitiva respecto de sus rivales extranjeros, con lo que cada unidad monetaria gastada en el subsidio sería menos efectiva. El aumento salarial depende de cómo se comporte el sindicato de los trabajadores del sector en la negociación salarial. Pero al introducir un sindicato, queda modificado el juego estratégico entre empresas y gobiernos, lo cual complica aún más el análisis. Si los trabajadores del sector obtienen ciertas retribuciones extra según varíe el beneficio de la empresa, el sindicato tendrá un incentivo menor para exigir una subida salarial al conocer el subsidio, ya que al apreciar que aumentarán los beneficios del sector se dará cuenta de que también aumentará la retribución no salarial de los trabajadores. En el límite, si el sindicato no exige ninguna subida

salarial en respuesta al subsidio (bien porque sepa que los trabajadores aumentarán su renta a través del aumento en los beneficios de la empresa, bien porque no tenga poder para hacerlo), no modificará el juego estratégico anteriormente planteado. Por lo tanto podemos concluir que una industria será un mejor candidato al subsidio cuanto más débil sea su sindicato o cuanto mayor sea la participación de sus empleados en los beneficios, cualquiera sea la forma de retribución mientras no aumente los costes marginales de la industria.

Dado que la inversión en I+D que realiza el gobierno pretende situar a empresas nacionales como líderes en los sectores intensivos en alta tecnología, éstas podrían ser buenas candidatas para los subsidios estratégicos. Además, como veremos en el capítulo V al hablar de modelos concretos, dado que el GATT, prohíbe los subsidios directos a la exportación, la acción estratégica del gobierno pasará a ser un apoyo a la I+D en vez de un subsidio directo. Por lo tanto, ser intensivas en I+D, es otra de las características que definen a las industrias en las que el gobierno debe concentrar su política industrial. También se ha comentado anteriormente la importancia de las filtraciones tecnológicas en sectores oligopólicos, intensivos en alta tecnología y con importantes barreras de entrada. Si hubiera un sector de alta tecnología en el cual se pudiera lograr, mediante la intervención gubernamental, reducir el número y la intensidad de dichas filtraciones desde las industrias nacionales a las extranjeras y aumentarlas desde las industrias extranjeras a las nacionales, dicho sector sería un mejor candidato para los subsidios. Esto es muy difícil, pero como afirma B. Spencer: *“...se ha sugerido que la industria japonesa de los semiconductores se ha beneficiado de modo considerable de la I+D estadounidenses en tecnologías básicas. Concentrándose en la tecnología de procesos, los japoneses pudieron adaptar diseños estadounidenses a bajo coste. Esto les permitió capturar en un lapso relativamente breve una gran parte del mercado de bienes de consumo que usan semiconductores”*⁵².

⁵² Spencer, B. (1986), en Krugman, P. (comp.) (1986). Pág. 84.

UN EJEMPLO

Dado que el análisis que hemos presentado es algo abstracto, es posible que un ejemplo ayude a comprenderlo mejor.

Algunos países de la UE, especialmente Francia y Alemania, están realizando una política industrial activa al apoyar el consorcio Airbus, que reúne prácticamente todas las características anteriormente mencionadas. Su éxito está siendo evidente, ya que ha logrado alcanzar y superar en cuanto a cuota de mercado a sus rivales norteamericanos (Boeing y McDonell-Douglas) en el mercado de los jets comerciales, algo que posiblemente no hubiera logrado una empresa privada europea sin algún tipo de ayuda en un mercado tradicionalmente dominado por la industria estadounidense. El consorcio subsidia cerca del 20% del precio de los aviones y aún no está claro que los beneficios sean suficientes para cubrirlo íntegramente o si, una vez que el subsidio se retire, el consorcio Airbus podrá mantener su posición en el mercado. En cualquier caso, se trata de un sector oligopolístico, con fuertes barreras de entrada debidas a las ingentes cantidades de capital necesarias para la producción del bien intensivo en alta tecnología, por lo que la inversión en I+D de estos países, gracias al éxito del subsidio, está revirtiendo en un aumento del nivel de renta para los mismos⁵³. Además Airbus es el único productor europeo en el sector, con lo cuál no nos encontramos ante el problema de qué empresa del sector estratégico subsidiar (que como veremos a continuación es una de las críticas a la política comercial estratégica) y el mercado de los jets está en continua expansión pero aún no cuenta con un gran número de competidores (los japoneses están intentando entrar pero aún no lo han logrado) por lo que, si el subsidio lograra frenar a los nuevos competidores y reducir de modo sensible la cuota de mercado de las empresas norteamericanas, Airbus podría aprovechar aún más las economías de escala y bajar por su curva de aprendizaje, de modo que el subsidio habría creado una ventaja comparativa.

⁵³ Este ejemplo es especialmente bueno para ilustrar el argumento ya que cerca del 70% del consorcio es de propiedad gubernamental, por lo que no aparecen los problemas acerca de la nacionalidad de los propietarios de las empresas subsidiadas comentadas en la nota 50.

Como vemos, el consorcio Airbus está aplicando la teoría al pie de la letra. Ha diseñado una forma de ayuda *ad hoc* para la producción de determinados modelos de jets (los que incorporan más alta tecnología). Ésta se materializa tanto en subsidios a la exportación como en programas generales de política industrial que se ocupan de aumentar la inversión en I+D y de coordinar las investigaciones de los diversos países que integran el consorcio. Todos trabajan por un objetivo común: desbancar del liderazgo del mercado a la todopoderosa industria estadounidense y obligarla a reducir su producción y su cuota de mercado. Esto aún no ha ocurrido y puede que no ocurra nunca, pero habrá que seguir de cerca la evolución de este mercado para poder concluir si la política comercial estratégica es o no efectiva⁵⁴.

⁵⁴ Este trabajo es teórico. Aunque un análisis empírico sería interesante para comprobar la validez de estas teorías, esa labor nos supera ampliamente. Pueden consultarse algunos estudios empíricos (en realidad aún no hay demasiados publicados a pesar de la fuerza que están teniendo estos nuevos enfoques del comercio internacional) como, por ejemplo Krugman y Smith: *Empirical Studies of Strategic Trade Policy*, Krugman, P. y Helpman, E. (1989), capítulo 8 o Krugman, P. (1990), capítulo 13.

IV. ALGUNOS APUNTES DE LA TEORÍA DE LA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

Hemos comentado a lo largo del trabajo que los desarrollos recientes en la teoría del comercio internacional están muy ligados a la teoría de la organización industrial.

Tanto las nuevas explicaciones del comercio basadas en las imperfecciones de los mercados como las nuevas justificaciones del proteccionismo en general y de la política comercial estratégica en particular están basadas en los desarrollos recientes de la teoría de la organización industrial. Como afirma P. Krugman: *“In retrospect, it seems obvious that the theory of international trade should draw heavily on models of industrial organization”*⁵⁵.

Por ejemplo, los sectores estratégicos (que son los candidatos a ser apoyados por una política industrial activa) son aquellos que, entre otras características, presentan barreras de entrada. Pero no hay acuerdo sobre lo que se entiende por barreras de entrada.. Por lo tanto no está de más que repasemos algunos de los trabajos que abordan esta cuestión, y para ello recurriremos a los desarrollos de esta teoría.

También hemos apuntado que el comercio intraindustrial no puede ser explicado por la teoría neoclásica, ya que no parece haber una ventaja comparativa que explique que países con dotaciones factoriales similares se intercambien bienes sustitutivos muy cercanos. Para entender por qué se produce tenemos que explorar temas como las economías de escala, la estructura de los mercados (competencia monopolística u oligopolios), las curvas de aprendizaje o la diferenciación del producto, con lo que una vez más nos topamos con la teoría de la organización industrial.

También hemos hablado de la importancia de la I+D para el comercio estratégico, y hemos discutido si los gobiernos tienen o no incentivos para invertir en conocimiento y cuán eficaz resulta el sistema de patentes, tanto a

⁵⁵ Krugman, P. (1989). Pág. 1181.

nivel nacional como internacional, pero para profundizar en este asunto debemos remitirnos a la economía industrial⁵⁶.

Por lo tanto dedicaremos este capítulo a presentar y comentar algunos resultados que nos ayuden a entender mejor los nuevos desarrollos de la teoría del comercio internacional. No pretendemos hacer una exposición meticulosa de la teoría de la organización industrial, para ello nos remitimos a los textos mencionados en la bibliografía.

BARRERAS DE ENTRADA

Las barreras a la entrada son uno de los requisitos indispensables para considerar un sector como estratégico. La no existencia de estas barreras es una de las condiciones para que se dé competencia perfecta; si existen nos encontramos ante un mercado imperfectamente competitivo en el que habrá beneficios extraordinarios, con lo que el gobierno podrá tener incentivos para realizar una política industrial activa que intente desplazar beneficios hacia las empresas nacionales tal y cómo se planteó en el capítulo III.

Pero, ¿qué significa que haya barreras de entrada? El problema al que se enfrenta la economía teórica es que no ha sabido acordar una definición sobre qué son éstas exactamente.

El análisis pionero en esta materia corresponde a Bain (1956), que definía las barreras de entrada como aquello que permite a las empresas establecidas lograr beneficios extraordinarios elevando el precio por encima del nivel competitivo sin inducir a nuevas empresas a entrar en el sector. Bain señalaba que hay cuatro factores que no permiten la eliminación de los beneficios, y que por lo tanto, perpetúan la imperfección del mercado: 1) la existencia economías de escala, 2) las ventajas absolutas de costes 3) las necesidades iniciales de capital y 4) la diferenciación del producto.

⁵⁶ El estudio de los mercados oligopólicos (y por lo tanto el comportamiento estratégico), en el que no nos detendremos en profundidad en esta sección, también constituye uno de los temas de estudio de la teoría de la Organización Industrial. Como la mayoría de los bienes que se intercambian en el ámbito internacional se comercializan en este tipo de mercados, saber cómo funcionan resulta fundamental para el estudio actual del comercio internacional.

A pesar de que desarrollos posteriores (de los que nos ocuparemos enseguida) han reformulado la definición de Bain, resulta interesante apreciar que estos cuatro elementos engloban prácticamente todos los temas que vamos a tratar en la páginas sucesivas porque tienen una relación muy directa con las consideraciones acerca de la estructura del mercado en los que tiene sentido hablar del comercio estratégico. La existencia de economías de escala es, además de la pieza clave que explica el comercio intraindustrial, uno de los elementos cruciales que configuran los mercados oligopólicos. Las ventajas absolutas de costes y las necesidades iniciales de capital hacen referencia a formas de producción de una empresa derivadas del aprendizaje mediante la experiencia o a patentes obtenidas mediante la investigación a las que no pueden tener acceso (o tenerlo a un coste muy alto) los potenciales competidores de la empresa ya instalada que se plantean entrar. Finalmente la diferenciación de productos (otro de los elementos que explica los intercambios intraindustriales) también se refiere a innovaciones que puede haber hecho una empresa ya instalada (por ejemplo a través de la inversión en I+D) que no permiten la entrada a los competidores.

Retomaremos enseguida la discusión acerca de por qué aparecen barreras de entrada, pero antes repasemos las definiciones más recientes que se han dado al concepto. Stigler (1968) ha planteado que: “...*a barrier to entry is a cost of producing (at some or every rate of output) which must be borne by a firm which seeks to enter an industry but is not borne by firms already in the industry*”⁵⁷. Von Weizsacher (1980), presenta una definición muy relacionada con la de Stigler, pero más centrada en aspectos de bienestar: “...*they thus can be defined to be socially undesirable limitations of entry, which are attributable to the protection of resource owners already in the industry*”⁵⁸.

Lo que resulta claro es que el concepto es difícil de definir y que su existencia impide la competencia perfecta y por lo tanto reduce el bienestar en términos generales. Pero si bien las barreras de entrada reducen el bienestar

⁵⁷ Stigler, G. J. (1968). *The organization of industry*, Irwin: Homewood, III. Pág. 67. Citado en Lyons, B. y Davies, S. con Dixon, H. y Geroski, P. (1988). Pág. 29.

⁵⁸ Von Weizsacher, C.C. (1980). “A welfare analysis of barriers to entry”, *Bell Journal of economics*, 1, 399-420. Citado en Lyons, B. y Davies, S. con Dixon, H y Geroski, P (1988). Pág. 30.

porque crean poder de mercado (permiten que las empresas vendan por encima del precio competitivo), también crean sectores estratégicos, sectores “más valiosos en el margen”. Si estos sectores compiten en el ámbito internacional ya no resulta claro que, siempre y cuando un gobierno pueda lograr que sus empresas se hagan con mayores beneficios que sus rivales extranjeros mediante la política industrial, la existencia de barreras de entrada reduzca el bienestar nacional. Por tanto el gobierno puede buscar qué sectores presentan estas barreras, comprobar que hay empresas nacionales que compiten en estos sectores internacionalmente y, si hay (y seguramente habrá) importantes beneficios en juego, subsidiar a las empresas nacionales.

En este caso el gobierno se limita a actuar una vez que las barreras de entrada existen, pero ¿podría tener interés en hacerlas aparecer en determinados sectores?, o incluso, ¿hace la política industrial (mediante subsidios o inversión en I+D) aparecer barreras de entrada ya sea premeditada o no premeditadamente?

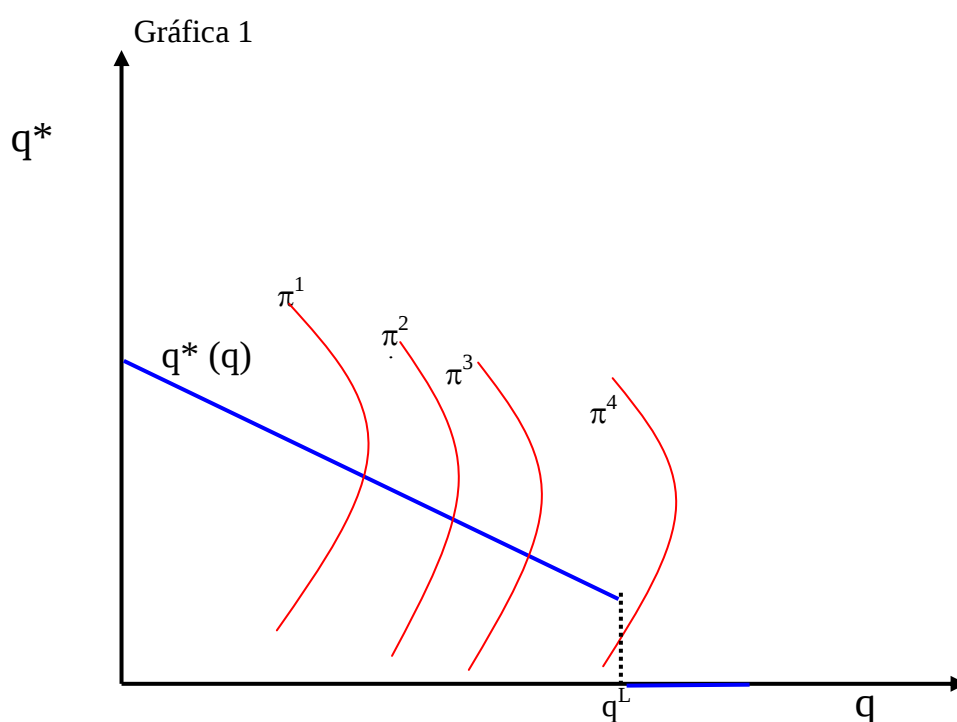
Podemos distinguir entre dos tipos de barreras de entrada: las que surgen de modo natural (el monopolio natural es el más claro ejemplo) y las que aparecen como consecuencia de acciones estratégicas, ya sea por parte de las empresas instaladas o por actuaciones gubernamentales⁵⁹. Nos ocuparemos enseguida de ambas situaciones, pero antes veamos en un modelo concreto por qué son tan vitales estas barreras para evitar la competencia.

⁵⁹ Debemos señalar una vez más que en el ámbito nacional las actuaciones gubernamentales intentan eliminar (y no crear) barreras para aumentar así la competencia, pero cuando pasamos al ámbito internacional vemos cómo estas acciones pueden estar encaminadas a crear barreras que impidan la entrada a rivales extranjeros.

1) MODELO DEL PRECIO LÍMITE⁶⁰

Este modelo muestra el poder con el que cuenta una empresa ya instalada para disuadir a sus competidores de que entren en el mercado.

Supongamos que hay una empresa instalada (empresa 1) y otra que se plantea entrar en el mercado (empresa 2). La empresa 1 actúa como monopolista, pero teniendo en cuenta la posibilidad de que la empresa 2 entre. Si no existen costes de entrada, 2 entrará y nos encontraremos ante un modelo duopólico de Stackelberg, donde 1 escoge primero su nivel de producción (q) y 2 selecciona el suyo (q^*), al que maximiza beneficios al satisfacer la demanda residual del bien que le queda, una vez que 1 seleccionó lo que producirá. Por lo tanto el nivel de producción que selecciona 2 depende de cuánto decide 1 que producirá: q^* es función de q .

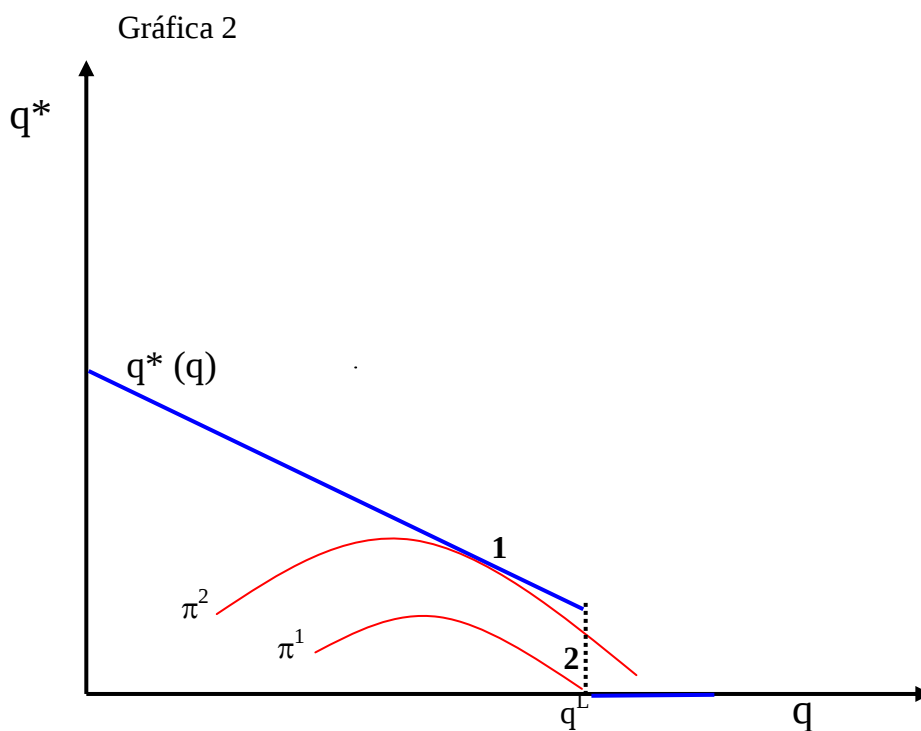


Si suponemos que existe un coste de entrada (C) los resultados varían. La gráfica 1 muestra la función de reacción de la empresa 2. Sus beneficios

⁶⁰ Este modelo corresponde a Bain, Sylos-Labin y Modigliani. Para un análisis más formal puede verse Schmalensee, R y Willing, R. (Editors.) (1989). Capítulo 8 y Cabral, L (1997). Pág. 82-86.

aumentan a medida que se sitúa en curvas isobeneficio más a la izquierda ($\pi^1 > \pi^2 > \pi^3 > \pi^4$).

Habrà un punto en que los beneficios que obtiene la empresa 2 serán menores que los costes de entrada (C), por lo que no le convendrá entrar. Esto implica que la función de reacción de la empresa que se plantea entrar tiene una discontinuidad en ese punto (que corresponde a q^L en la gráfica 2); para niveles de producciones de 1 por debajo de q^L a 2 le conviene entrar porque logra beneficios positivos, pero para niveles por encima de q^L le conviene no entrar (fijar $q^* = 0$), porque si entra incurre en pérdidas.



Sabiendo que la función de reacción de 2 presenta esta discontinuidad, la empresa 1 buscará una tangencia entre la función de reacción de 2 y su mejor isobeneficio (que es la que está más al sur). Pero como vemos en la gráfica 2, la discontinuidad en la función de reacción de 2 hace que 1 pueda alcanzar la isobeneficio π^1 y situarse en el punto 2 (siempre y cuando seleccione un nivel de producción mayor que q^L). Por lo tanto la existencia de un coste de entrada permite a la empresa instalada seleccionar una cantidad de

producción con la que alcanza un beneficio mayor que el que alcanzaría en una situación de líder de tipo Stackelberg (punto 1 de la gráfica 2), porque logra bloquear la entrada de la empresa 2 y continuar siendo un monopolio.

Lo que la empresa 1 debe hacer es bajar el precio del bien lo suficiente para que la empresa 2 no pueda cubrir los costes de entrada (de ahí el nombre de precio límite del modelo).

A pesar de la sencillez y contundencia de este modelo para explicar cómo se erigen y perpetúan las barreras de entrada no queda claro ni cómo son los potenciales entrantes ni hasta cuándo puede ser sostenible esta situación. En el caso de que la empresa entrante pudiese hacer frente al coste de entrada porque cuenta con el capital necesario o porque está dispuesta a incurrir en pérdidas iniciales, los resultados del modelo podrían cambiar.

El modelo ilustra el caso en el que una empresa ya está instalada y logra erigir una barrera de entrada para que sus competidores no entren en el mercado. Pero ¿por qué la empresa estaba inicialmente sola en el mercado?, ¿estaba sola por las características inherentes del mercado o por una acción previa (suya o de un agente externo como el gobierno) destinada precisamente a mantenerse/la como monopolista?

Para responder a estas preguntas debemos analizar las causas por las que surgen inicialmente las barreras de entrada. En muchos casos surgen por la propia lógica del mercado (debido a la importancia de los rendimientos a escala, el aprendizaje por la experiencia o a causas naturales), sin embargo, en otras ocasiones su existencia puede responder a acciones estratégicas llevadas a cabo por los gobiernos (inversión en I+D, subsidios o, más genéricamente, una política industrial activa y agresiva), especialmente en los casos en los que compiten empresas de diversos países en mercados oligopólicos⁶¹.

⁶¹ En el capítulo V analizaremos el modelo de Brander y Spencer, donde se expone un ejemplo de este caso.

2) ECONOMÍAS DE ESCALA

La existencia de rendimientos crecientes a escala resulta fundamental en el análisis del comercio internacional por dos motivos. En primer lugar son la causa fundamental (junto con la diferenciación de los productos) de la existencia de comercio intraindustrial⁶² (lo que ha abierto las puertas a explicaciones del comercio que no se fundamentan en la ventaja comparativa) y en segundo lugar son causantes de barreras de entrada.

a) Las economías de escala como determinantes del patrón de comercio

Para obtener una explicación completa del patrón de comercio internacional es necesario ver cómo se relacionan las economías de escala con la ventaja comparativa⁶³.

Según el modelo neoclásico, si tenemos dos países, uno con abundancia de capital (que produce manufacturas que son intensivas en capital) y otro con abundancia de trabajo (que produce alimentos que son intensivos en trabajo) y si ambos presentan rendimientos constantes y funcionan en competencia perfecta, el patrón de comercio corresponde al que se presenta en la figura 1, donde tan sólo existe comercio interindustrial, es decir, el país capital-abundante exporta únicamente manufacturas e importa únicamente alimentos. En este caso el comercio se explica completamente a través de la ventaja comparativa.

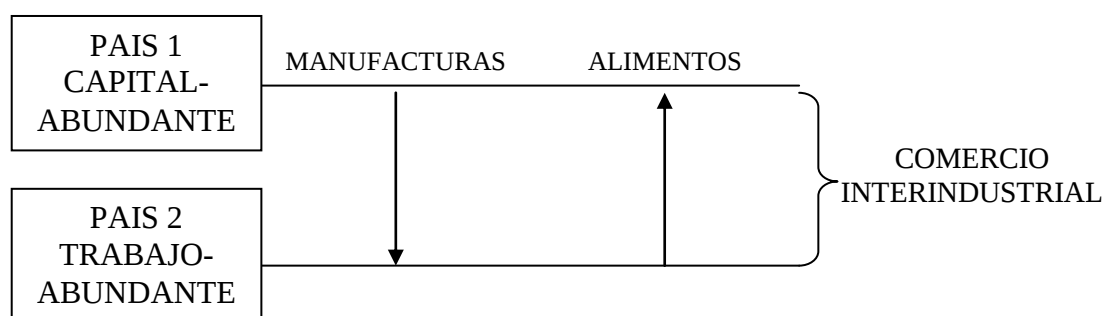
Ahora bien, tal y como hemos señalado en varias ocasiones a lo largo de este trabajo, análisis empíricos muestran que este no es el patrón de comercio imperante en los intercambios internacionales, especialmente en los intercambios entre países industrializados, donde más del cincuenta por ciento

⁶² Recordemos que en la pág. 24 y siguientes se hizo referencia a la importancia de los intercambios intraindustriales, así como a la incapacidad del modelo Heckscher-Ohlin para explicarlos.

⁶³ La siguiente exposición se basa en Krugman, P. (1989) y en Krugman, P y Obstfeld (1997). Capítulo 6. Para un análisis más profundo y formalizado pueden verse las aportaciones recopiladas en Grossman, G. (1992), especialmente los trabajos de Krugman, P. y Brander, J (1983) y Krugman, P.(1979 y 1980).

de los bienes comercializados son producidos por sectores con abundancia de capital. La falta de concordancia entre el modelo y la realidad parece residir en la no consideración de los rendimientos crecientes a escala ni en la estructura de competencia monopolística del modelo tradicional. Como señala P. Krugman: *“intruducing economies of scale as a determinant of trade seemed to resolve the puzzles uncovered by empirical work”*⁶⁴.

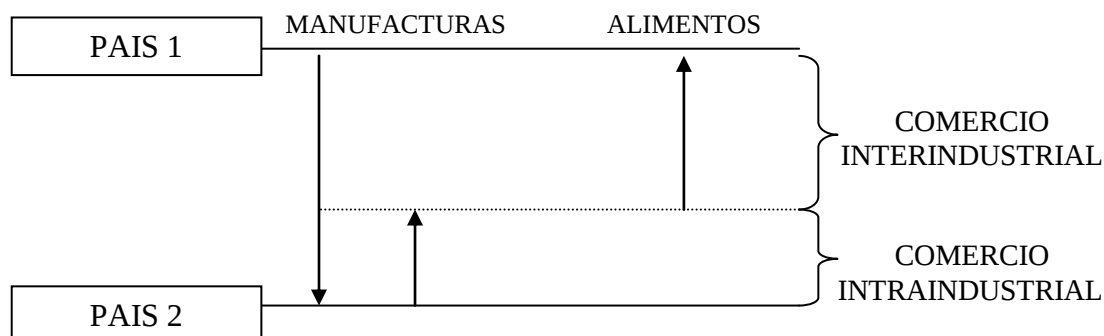
FIGURA 1: LOS INTERCAMBIOS SEGÚN EL MODELO NEOCLÁSICO



En la figura 2 se ilustra de modo muy sencillo una situación similar pero donde existen rendimientos crecientes a escala (los costes medios disminuyen con el aumento de la producción) y donde el mercado de manufacturas, en vez de funcionar en forma de competencia perfecta, lo hace en forma de competencia monopolística según el modelo de Chamberlain. En esta situación se producirá una especialización intraindustrial. Esto sucede porque a ninguno de los países le conviene satisfacer completamente la diversificada demanda de manufacturas que hacen sus ciudadanos porque si lo hacen no aprovechan las ventajas de las economías de escala. Como existen rendimientos crecientes a escala, a las empresas les conviene especializarse en determinados bienes y satisfacer tanto la demanda nacional como la extranjera de esas manufacturas. Del mismo modo, empresas del otro país se especializarán en otro tipo de manufacturas y aprovecharán las economías de escala para aumentar su producción y servir a ambos mercados.

⁶⁴ Krugman, P. (1989) Pág. 1182.

FIGURA 2



Por lo tanto lo que sucede es que, dada la diversidad de la demanda de manufacturas en ambos países, el país 1, a pesar de ser un exportador neto de manufacturas, también demandará manufacturas producidas en el país 2, dando lugar al comercio intraindustrial.

A su vez los consumidores de ambos países se ven beneficiados porque 1) disfrutan de una mayor variedad de productos (sustitutivos cercanos) y 2) pagan un precio menor por ellos derivado de la reducción de costes para las empresas que se aprovechan de los rendimientos crecientes a escala.

En síntesis, la introducción de las economías de escala en el modelo amplía la explicación de por qué se comercia: el comercio intraindustrial bidireccional se añade al tradicional comercio interindustrial que se deriva de la ventaja comparativa. Como afirma P. Krugman: “*Trade need not be a result of external differences in technology or factor endowments. Instead, trade may simply be a way of extending the market and allowing exploitation of scale economies, with the effects of trade being similar to those of labour force growth and regional agglomeration*”⁶⁵.

Sin embargo qué país produce qué manufacturas y qué cuantía alcanza el comercio intraindustrial sobre el total, queda indeterminado. Tan sólo sabemos que aunque ambos países tengan idénticas dotaciones de factores habrá comercio intraindustrial y que cuanto más parecidas sean estas dotaciones el comercio intraindustrial representará un mayor porcentaje del comercio total. Las economías de escala serían en este caso la explicación

⁶⁵ Krugman, P. (1990). Pág. 21.

fundamental del comercio mientras que la ventaja comparativa prácticamente no explicaría nada. Este es el caso, por ejemplo, del comercio entre algunos países de la UE.

b) Las economías de escala como causa de barreras de entrada

Las economías de escala son un fenómeno que motiva la aparición de barreras de entrada.

Existen economías de escala o rendimientos crecientes a escala cuando, al multiplicar todos los factores de producción por una cantidad z , la producción se multiplica por un número mayor que z .

La concentración industrial, los procesos de fusiones y adquisiciones o el rápido aumento de la producción por parte de una empresa en sus primeros años de vida incluso incurriendo en pérdidas (economías de escala dinámicas, a las que nos referiremos en el próximo epígrafe), son fenómenos que suelen responder a motivos estratégicos de las empresas para aprovechar las economías de escala, es decir, para reducir sus costes unitarios merced al aumento de la producción. Pero cuando las empresas hacen esto, al mismo tiempo están erigiendo barreras de entrada a la industria para sus competidores potenciales. Esto sucede porque si una empresa es capaz de reducir sus costes medios gracias al aumento de la producción, sus potenciales competidores, que no tienen una capacidad instalada tan grande, no podrán poner sus productos en el mercado a un precio competitivo (siempre y cuando la tecnología que utilizan todas las empresas sea similar).

Muchas veces la concentración industrial responde a acciones estratégicas de las empresas. Pero las economías de escala como causa de las barreras de entrada parecen surgir muchas veces de modo natural porque es innegable que la mayoría de los sectores industriales (no así los agrícolas) presentan rendimientos crecientes a escala. Además la lógica del sistema capitalista parece proclive a los procesos de concentración de capital con el fin de aprovechar este hecho (piénsese en los procesos de concentración bancaria y

de acuerdos entre los “colosos” de la informática o las telecomunicaciones). En los procesos de producción industriales la ampliación de las plantas productivas permite reducir los costes unitarios.

Ante situaciones de este tipo la política industrial puede intentar mediante la regulación bien reducir la ineficiencia de situaciones imposibles de solucionar (por ejemplo regular los precios de los mercados que son monopolios naturales), o bien fomentar la competencia combatiendo la concentración, los abusos de posición dominante, los acuerdos horizontales y cualquier otro tipo de práctica similar para frenar la concentración, que resulta especialmente acusada en sectores como los de las tecnologías de la información.

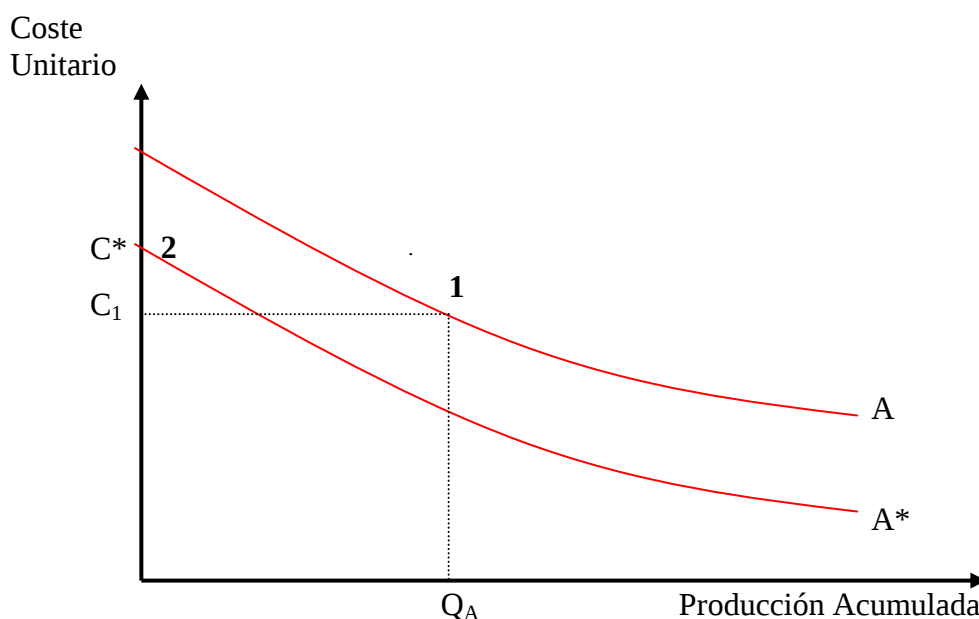
3) **CURVAS DE APRENDIZAJE**

Las curvas de aprendizaje, también llamadas economías de escala dinámicas, hacen referencia al aumento de la productividad que se produce a través de la experiencia acumulada⁶⁶. Cuando una empresa lleva más de un periodo produciendo un bien aprende a producirlo mejor, se hace con el *know how* del proceso productivo, lo que se traduce en una disminución del coste unitario a medida que aumenta la producción acumulada. Como afirma Cabral: *“La evidencia empírica de este fenómeno se encuentra en muchos sectores productivos, como la construcción aeronáutica o los semiconductores”*⁶⁷. Lo que sucede es que el coste esperado de la producción para los periodos futuros pasa a ser función de las cantidades producidas en los periodos pasados. La importancia de esta relación puede llevar a que determinadas empresas produzcan más que la cantidad de equilibrio durante los primeros periodos con el fin de bajar por su curva de aprendizaje más rápidamente que sus competidores, es decir, para crear una barrera de entrada.

⁶⁶ Este concepto fue introducido por K.J. Arrow en “The economic consequences of learning by doing”, *Review of economic studies*, 29:153-176 (1962). Como referencia fundamental véase Fundenberg, D. y Tirol, J.: “Learning by doing and market preformance”, *Bell Journal of Economics* 14 (1983). Pág. 522-530.

⁶⁷ Cabral, L (1987). Pág. 48.

GRÁFICA 3: LA CURVA DE APRENDIZAJE



La gráfica 3 ilustra esta situación. La curva de aprendizaje A es la de un país que cuenta con cierta experiencia acumulada en la producción de un bien, mientras que la A^* corresponde a otro país que todavía no ha empezado a producir, pero que puede hacerlo con menores costes (lo que se refleja en que su curva de aprendizaje está por debajo que la del otro país). Siempre que el país pionero cuente con una ventaja lo suficientemente grande, la experiencia acumulada (el haber bajado por su curva de aprendizaje) significa una barrera de entrada para el otro país, incluso aunque sus costes sean menores. Tal y como se aprecia en la gráfica, el país pionero ha acumulado una producción Q_A , por lo que su coste unitario es C_1 (punto 1), mientras que el segundo no tiene ninguna experiencia acumulada (por lo que su coste unitario sería C^* , correspondiente al punto 2). El país que se plantea empezar a producir deberá analizar cuidadosamente si le conviene o no sabiendo que su coste unitario será mayor que el de su competidor. Si el mercado del bien en cuestión no es perfectamente competitivo y no hay indicios de que las curvas de aprendizaje (A y A^*) vayan a cortarse en un futuro próximo, la empresa que se plantea

entrar no tendrá incentivos para hacerlo⁶⁸. Existirá una barrera de entrada derivada de las economías de escala dinámicas.

4) LA INVERSIÓN EN I+D

La inversión en I+D resulta fundamental para el aumento del bienestar de los consumidores y para el desarrollo del sistema capitalista porque es necesario aumentar la productividad, reducir costes e inventar nuevos productos continuamente para que el sistema pueda sostenerse. Como afirma R. Solow: “*Gran parte del crecimiento de las economías modernas se debe al progreso tecnológico*”⁶⁹. Pero no resulta tan claro el carácter de bien público o privado de los distintas etapas de la investigación, ni qué importancia tienen sus efectos externos, ni tampoco la efectividad de los sistemas de patentes y por lo tanto el nivel real de copia de innovaciones de unas empresas a otras. De todo ello surge una gran controversia acerca de si la inversión en I+D debe ser pública o privada.

Suelen distinguirse tres categorías de la investigación: la básica (destinada a la obtención de conocimientos científicos no orientados a un fin o aplicación práctica específica), la aplicada (que incluye los trabajos con una finalidad práctica concreta que parten de la investigación básica) y la investigación para el desarrollo o I+D (que resulta de la utilización de los trabajos de las investigaciones anteriores para la explotación de nuevos productos o procedimientos o para mejorar los ya existentes).

La primera de estas categorías, que suele realizarse en universidades u otros centros de producción de conocimiento pero no en empresas privadas, reviste la forma de bien público, y cómo tal, a falta de intervención pública,

⁶⁸ Para que tuviera incentivos el gobierno del país en el que se localiza debería asegurarle, mediante el proteccionismo, que el mercado interno queda reservado para ella. Sólo así podrá bajar por su curva de aprendizaje y competir a nivel internacional. Pero este argumento no es más que una reformulación de la justificación del proteccionismo mediante la industria naciente.

⁶⁹ Solow, R. (1957): “Technical change and the aggregate production function”, *Review of economics and statistics* 39, 312-320. Citado en Cabral, L. (1997), Pág. 157.

existe una tendencia a una producción insuficiente. En esta primera etapa resulta lógico pensar que el estado debe financiar parte de la investigación para corregir este fallo de mercado, más aún si tomamos en cuenta los efectos externos positivos que tiene para el conjunto de la economía. Pero en las otras dos categorías la investigación ya no se adapta a la definición de bien público y además a lo largo de la historia estas innovaciones sí han partido del seno de las empresas privadas. Entonces debemos preguntarnos ¿existe una insuficiente producción de investigación aplicada y para el desarrollo?, ¿debe el estado financiar esta investigación mediante subsidios a empresas privadas? o ¿qué estructura de mercado presenta más incentivos para la innovación?

La discusión acerca de qué estructura del mercado crea mayores incentivos para la investigación no está resuelta⁷⁰. Los defensores de la política comercial estratégica sostienen que el estado debe mantener una postura activa financiando tanto la investigación que realizan las empresas privadas como promoviendo la creación de instituciones (tanto privadas como públicas) que fomenten la creación de conocimiento. Argumentan que las empresas privadas no tienen incentivos suficientes para invertir en I+D la cantidad que sería socialmente óptima y por lo tanto, especialmente debido a los cuantiosos beneficios que presentan las industrias de alta tecnología, a sus externalidades positivas y a la “ferocidad” de la competencia internacional, resulta conveniente para el conjunto de la economía que la política industrial se ocupe del fomento a la inversión en altas tecnologías. El argumento que subyace aquí es, una vez más, el de las barreras de entrada. Si las empresas nacionales logran desarrollar una importante innovación gracias al apoyo gubernamental mediante subsidios a la I+D tendrán posibilidades de bloquear la entrada a sus

⁷⁰ Este tema aún no está resuelto a nivel estrictamente teórico. J. Schumpeter (1943) argumentaba que las grandes empresas monopolistas tienen mayores incentivos para invertir en investigación porque pueden aprovechar mejor las economías de escala de estos procesos y pueden asumir mejor los riesgos de posibles fracasos. Por su parte, K. Arrow (1962) afirmó que son las empresas que actúan en mercados competitivos las que tienen mayores incentivos para invertir en I+D porque si logran una innovación importante pueden reducir sensiblemente sus costes y ganar cuota de mercado ante sus competidores. La evidencia empírica parece mostrar que ambas hipótesis se cumplen en determinados casos y, de todos modos, las actuaciones gubernamentales generalmente se centran en el fomento de la competencia más allá de que en mercados imperfectamente competitivos las empresas pudieran tener mayores incentivos para la investigación.

potenciales rivales extranjeros gracias a la reducción de costes (recuérdese el modelo del precio límite presentado anteriormente) o al desarrollo de productos totalmente nuevos derivados de la investigación. De hecho, como veremos en detalle en el capítulo V al ocuparnos del modelo de Brander y Spencer, el sólo anuncio de que el gobierno va a subsidiar la inversión en I+D de una empresa nacional en el desarrollo de un nuevo producto, podría ser suficiente para “intimidar” a sus potenciales competidores extranjeros y hacer que se retiren de la “carrera” por el desarrollo del bien. De este modo el nivel de inversión en I+D que presta el gobierno funciona como un señal que se emite al mercado haciendo que las empresas nacionales sean percibidas por sus competidores como más poderosas.

Un buen ejemplo de un proceso de apoyo constante y global de un gobierno a un sector mediante la política industrial es el fomento del gobierno estadounidense a la creación de parques tecnológicos como el Silicon Valley o la autopista 128 de Massachusetts, que han sido producto de la cooperación entre universidades, gobierno y empresas⁷¹.

Debido a la importancia de los accidentes históricos en la creación de ventajas comparativas (la economía del QWERTY, a la que nos hemos referido anteriormente), resulta indispensable que el estado apoye inversiones en mercados con un gran potencial de crecimiento (informática, electrónica, etc.), pero cuyas inversiones están sometidas a grandes riesgos que las empresas por sí mismas no están dispuestas a asumir. Estos riesgos se derivan tanto de la posibilidad de fracaso de algunas inversiones como de la imposibilidad para las empresas de apropiarse de todos los beneficios de dichas inversiones debido a la ineficacia de los sistemas de patentes⁷². Como afirma Spence: *“Los subsidios a la actividad de I+D por parte de los gobiernos probablemente son*

⁷¹ También podemos mencionar la política de apoyo a la I+D (no de creación sino de mejora de la eficiencia en la producción) que el MITI japonés ha realizado en las últimas décadas en las industrias de alta tecnología y que ha permitido que sus empresas ganen cuota de mercado a nivel mundial de forma espectacular. De todos modos el sistema japonés aparece como más opaco y con una estructura de cooperación entre gobierno y empresas muy diferente a los procedimientos utilizados en occidente.

⁷² Por ejemplo es sabido que el sistema Windows de Microsoft (hoy líder absoluto en el sector del PC) es una copia del sistema Machintosh.

*un buen sustituto de un sistema de patentes en industrias con grandes externalidades”*⁷³.

A pesar de que nadie diría que es mejor tener una baja inversión en I+D que una alta, no debemos dejar de mencionar que el argumento que utilizan los defensores de la política comercial estratégica para reivindicar el aumento de los subsidios a la I+D se basa, una vez más, en el supuesto de que existen o existirán beneficios extraordinarios en sectores de alta tecnología (debidos a la imperfección de los mercados) y que a una nación le interesa que estos beneficios vayan a parar a su interior y no a sus competidores extranjeros. Como el argumento vuelve a girar en torno al desplazamiento de beneficios y a las ventajas que se derivarán de las economías externas de estas empresas en el caso de que tengan un gran crecimiento nacional, resulta conveniente analizar si es correcta esta visión del mercado mundial como una “lucha entre naciones” donde las empresas aparecen como representantes de los países.. Nos ocuparemos en detalle de este tema en el capítulo VI, al referirnos a las críticas a la política comercial estratégica.

⁷³ Spence (1984), citado en Tirole, J. (1990). Pág. 606.

V. EL MODELO DE BRANDER Y SPENCER⁷⁴

James Brander, de la universidad de British Columbia, y Barbara Spencer, del Boston College, elaboraron un modelo que trataba de explicar cómo los gobiernos de naciones donde se localicen empresas que actúen en mercados oligopólicos pueden tener incentivos para realizar una política comercial activa y agresiva con el fin de que la empresa nacional logre captar la mayor cuota de mercado posible (en el límite convertirse en un monopolio), aumentando así el bienestar nacional a través del aumento de los beneficios de las empresas nacionales.

Este modelo, el más famoso y extendido de los que se refieren a la política comercial estratégica, presenta un resultado espectacular, además de ser asombrosamente sencillo y riguroso.

La exposición inicial de los autores no se basa directamente en un enfoque de teoría de juegos, pero la claridad y contundencia que proporciona dicho enfoque ha hecho que en su difusión, más allá de los artículos iniciales, el enfoque de la teoría de juegos haya desplazado al gráfico-matemático (mucho más complejo aunque no por ello más consistente)⁷⁵.

Pasamos a continuación a exponer el modelo en su versión de teoría de juegos y posteriormente presentaremos un enfoque gráfico del mismo.

⁷⁴Brander, J y Spencer, B.: "International R&D Rivalry and Industrial Strategy". *Review of Economic Studies* 50 (1983), pág 707-722 y Brander, J y Spencer, B.: "Export Subsidies and International Market Share Rivalry". *Journal of International Economics* 16 (1985), pág. 83-100.

⁷⁵ Aunque en las exposiciones iniciales subyace un enfoque estratégico multietápico, el planteamiento del modelo como juegos de forma no extensiva (que es el que desarrollaremos en primer lugar) permite localizar la situación de equilibrio con una gran sencillez. Aquí reside la principal virtud de este enfoque.

1. ENFOQUE DE TEORÍA DE JUEGOS

Supongamos que existe una industria en la cual, al no existir competencia perfecta, se produce un fallo de mercado. Supongamos que esta industria es un duopolio mundial, donde operan una empresa nacional (empresa B) y otra extranjera (empresa A). Al encontrarnos en un mercado imperfectamente competitivo en esta industria habrá beneficios extraordinarios, es decir, los beneficios que se pueden lograr en ella están por encima de los que se obtendrían en cualquier otra inversión posible, para un mismo nivel de riesgo. Las empresas intentarán hacerse con la mayor porción posible de beneficios, dado que son maximizadoras. Habrá una competencia internacional para capturarlos. Supongamos también que ambas empresas venden sus productos en un tercer mercado que no es ni la nación A ni la B (dónde se localizan las empresas A y B respectivamente). En principio, nada nos permite suponer que una de las empresas vaya a lograr hacerse con un mayor monto de beneficios si parten de situaciones iguales.

Un ejemplo de la situación descrita anteriormente y que P. Krugman ha popularizado en la literatura⁷⁶ es considerar a las empresas A y B como productoras de aviones comerciales. Esto implica que nos encontramos ante una industria con importantes barreras de entrada, donde el bien producido tiene un precio muy alto y donde se emplea la más alta tecnología (que a su vez puede tener importantes efectos externos)⁷⁷.

Supongamos que ambas empresas son capaces de producir **un nuevo** avión que está siendo demandado por multitud de líneas aéreas (por ejemplo un jet de 200 pasajeros que incorpora determinada nueva tecnología), además supongamos que son las únicas en el mundo capaces de producirlo. Por simplicidad, supongamos que las empresas deben decidir entre entrar

⁷⁶ Véanse: Krugman y Obstfeld (1997) Cap. 12, en el que se basa parte del análisis que comentaremos a continuación, así como Krugman (1994) Pág. 240 y siguientes y Krugman (1997) pág. 35-37 para un enfoque menos formal pero que es el que ha hecho llegar este argumento al gran público.

⁷⁷ Recuérdese el ejemplo planteado en el capítulo III al hablar de cuáles son los sectores estratégicos.

(producir) y no entrar (no producir) en el mercado; no caben opciones intermedias.

Supongamos que la tabla 3, matriz de resultados del juego, representa los beneficios o pérdidas que ambas empresas pueden obtener dependiendo de cómo se comporten. Nos encontramos ante una situación en la cual debemos analizar el comportamiento estratégico de ambas empresas.

TABLA 3: Ambas empresas compiten en igualdad de condiciones		EMPRESA B	
		ENTRAR: PRODUCIR	NO ENTRAR: NO PRODUCIR
E M P R E S A A	ENTRAR: PRODUCIR	(-10,-10)	(100,0)
	NO ENTRAR: NO PRODUCIR	(0,100)	(0,0)

La tabla 3 nos dice que si ambas empresas producen el avión ambas incurrirán en unas pérdidas de 10 (casilla superior izquierda), esto significa que no hay “espacio suficiente” para dos empresas en este mercado. Si la empresa A entra y la B no, entonces A se lleva todos los beneficios (100) y B no se lleva nada. Si por el contrario B entra y A no, es B quien se hace con los beneficios. Y si ninguna entra, el resultado es (0,0) y el avión no será producido. En principio ninguna de las dos empresas entraría ya que correrían el riesgo de incurrir en pérdidas. Pero como el avión no va a quedar sin construir (la historia nos ha mostrado muchas veces que finalmente alguna de las dos encontrará incentivos suficientes para empezar a producir) supongamos que la empresa A cuenta con una pequeña ventaja inicial que consiste en mover primero, es decir, en decidir antes que B si entra o no. En este caso, la empresa B no tendrá incentivos para entrar (una vez que A entra la estrategia dominante

de B es no entrar) y será A quien obtenga unos beneficios de 100 (el resultado sería la casilla superior derecha del juego).

Consideremos ahora que la empresa B encuentra un modo de producir más eficientemente, con lo que logra reducir sus costes en 20. ¿Cómo afecta esto al juego? Habrá que sumar 20 a los resultados que obtiene B cuando entra en el mercado. La nueva situación queda descrita en la tabla 4.

TABLA 4: La empresa B recibe un subsidio de 20 (A se ve obligada a abandonar el mercado)		EMPRESA B	
		ENTRAR: PRODUCIR	NO ENTRAR: NO PRODUCIR
E M P R E S A A	ENTRAR: PRODUCIR	(-10,10)	(100,0)
	NO ENTRAR: NO PRODUCIR	(0,120)	(0,0)

En esta nueva situación aparece una estrategia dominante para la empresa B: producir haga lo que haga la empresa A. Cuando la empresa A se dé cuenta de que B producirá en todo caso (produzca o no A) desistirá, porque su mejor resultado si B produce es no entrar para no incurrir en pérdidas (0 es mejor que -10). Por lo tanto el equilibrio del juego (con el nuevo y más eficiente método de producción de la empresa B que logra reducir sus costes) es la casilla inferior izquierda, en la que B obtiene unos beneficios de 120.

B, mediante la reducción de costes logra en primer lugar, un aumento de su capacidad productiva y de su rentabilidad. En segundo lugar se beneficia de que la empresa A, al darse cuenta de que B está en mejor situación para producir, se retire del mercado dejando que B capture todos los beneficios. Es crucial señalar que A renunciará a entrar no porque se vea intimidada

temporalmente, sino porque cree que la ventaja alcanzada por B responde a causas estables y duraderas.

No hemos explicado aún cómo reduce sus costes B, aunque sí hemos visto que es esa reducción de costes lo que expulsa a A del mercado. Pero como dice J. Brander: *“Lo importante es que, por lo que toca a la empresa nacional, un subsidio a la exportación (o a la producción) tiene el mismo efecto que el aminoramiento de los costes”*⁷⁸.

Si aceptamos el razonamiento, que parece sólido, y asumimos lo que dice J. Brander, también debemos aceptar que si las 20 unidades adicionales que modifican el juego provienen de un subsidio estatal en vez de derivarse una innovación tecnológica el resultado (que A abandona mientras que B se queda con todos los beneficios) continúa siendo el mismo.

Lo que cabe preguntarse es: ¿subsidiará el gobierno del país a la empresa B? Tal y como hemos analizado en el capítulo III, el gobierno podría tener diversos motivos para conceder el subsidio, tales como el aumento en la recaudación de impuestos que lograría merced al aumento de beneficios de la empresa B (que luego podría invertir en bienes que aumenten el bienestar de los ciudadanos) o las ventajas de que se beneficia la economía en su conjunto (a través de las externalidades) al estar localizada una empresa de alta tecnología en el territorio nacional. Además no debemos perder de vista que la cuantía del subsidio es sensiblemente menor a los beneficios, que gracias a él, obtiene la empresa B.

Según nos dicen Brander y Spencer: *“...it is to the advantage of a country to capture a large share or the production of profit-earning imperfectly competitive industries. Export subsidies can be used to carry out such ‘profit-shifting’ policies”*⁷⁹. *“...in effect, subsidies change the initial conditions of the game that firms play”*⁸⁰.

La intervención del gobierno ha cambiado el juego y ha anulado la ventaja inicial que tenía la empresa A (mover primero): el equilibrio final ha

⁷⁸ Brander, J en Krugman, P. (comp.) (1986) Pág. 36.

⁷⁹ Brander, J. y Spencer, B. (1984) Pág. 84.

⁸⁰ Brander, J. y Spencer, B. (1984) Pág. 83.

pasado de la casilla superior derecha de la tabla 3 a la casilla inferior izquierda de la tabla 4.

Dicho por Brander y Spencer: *"the government becomes the first player in a multi-stage game and can influence the equilibrium outcome of the game played by private agents by altering the set of credible actions open to them"*⁸¹.

Pero la clave para que el equilibrio inicial se modifique consiste en que la señal que emite al mercado la empresa B tiene que ser lo suficientemente convincente como para que la empresa A decida no producir, incluso teniendo la ventaja inicial de mover primero. No basta con que B se limite a decir que va a producir (entrar); necesita convencer de que lo hará. Siguiendo a los autores: *"...governments can credibly commit themselves to policies which alter the set of credible actions open to private players in subsequent strategic game"*⁸². Los gobiernos son los únicos agentes que pueden modificar el juego porque gozan de la credibilidad necesaria.

El problema de este ejemplo, es que es relativamente fácil pensar en otro en el cual el subsidio gubernamental no sólo no beneficie a la empresa y al país B, sino que la perjudique, y lo que es más importante, que perjudique el bienestar nacional. Veámoslo

TABLA 5: Ambas empresas compiten, pero A cuenta con una ventaja inicial		EMPRESA B	
		ENTRAR: PRODUCIR	NO ENTRAR: NO PRODUCIR
EMPRESA A	ENTRAR: PRODUCIR	(10,-10)	(120,0)
	NO ENTRAR: NO PRODUCIR	(0,100)	(0,0)

⁸¹ Brander, J. y Spencer, B. (1983): Pág. 707-708.

⁸² Brander, J. y Spencer, B. (1983): Pág. 717.

La tabla 5 muestra una situación muy similar a la que planteaba la tabla 3, con la diferencia de que esta vez la empresa A parte con una ventaja mayor. En este caso la empresa A producirá haga lo que haga la empresa B (producir es una estrategia débilmente dominante para A) mientras que B no producirá: el resultado (sin subsidio) será la casilla superior derecha de la tabla 5.

Si ahora suponemos, al igual que en el ejemplo anterior, que hay un subsidio de 20 unidades del gobierno de la nación B a la empresa B, el juego pasa a ser el que describe la tabla 6.

TABLA 6: La empresa B recibe un subsidio cuando A contaba con una ventaja inicial (el subsidio no logra expulsar a A del mercado)		EMPRESA B	
		ENTRAR: PRODUCIR	NO ENTRAR: NO PRODUCIR
E M P R E S A A	ENTRAR: PRODUCIR	(10,10)	(120,0)
	NO ENTRAR: NO PRODUCIR	(0,120)	(0,0)

En este caso ambas empresas producen; el resultado es la casilla superior izquierda de la tabla 6. Pero no es cierto que ambas obtengan unos beneficios de 10, ya que la empresa B ha recibido un subsidio de 20 que tenía como objetivo persuadir a A para que no produjera, pero que, al no lograr su objetivo, hace que B, en lugar de ganar 120 (lo que ganaría si ella produce y A no entra), gane 10 que además no son reales sino “regaladas” por el gobierno. Por tanto, cuando los beneficios son menores que el subsidio (como ocurre en este caso), el subsidio reduce el bienestar de la nación B, que podía haber invertido las 20 unidades en otra actividad más productiva.

Uno de los mayores problemas del argumento a favor del subsidio resulta ser rellenar las casillas del juego, ya que, como hemos visto, de

determinar correctamente los beneficios esperados en la situación inicial depende el éxito o fracaso del apoyo gubernamental a las empresas (resulta evidente que si se conoce a ciencia cierta que los resultados del juego son los de la tabla 5, como un subsidio de 20 no logra disuadir a A de que no produzca el gobierno no lo llevaría a cabo, daría una cantidad mayor o no daría nada, pero nunca daría 20)⁸³.

A pesar de que el modelo expuesto es teórico, lo que permite suponer que el gobierno puede subsidiar a las industrias nacionales sin ningún tipo de restricción, debe tenerse en cuenta que el comercio internacional está regido por los acuerdos multilaterales que se alcanzan en las rondas de negociación del GATT (hoy OMC), los cuales suelen imponer trabas a los subsidios a la exportación por considerarlos obstáculos indeseables para la consecución del libre comercio. A pesar de que en la práctica estos acuerdos son a veces incumplidos y no existe ningún poder internacional capaz de sancionar a aquella nación que no los cumpla, no sería muy elegante basar un resultado teórico en la violación de los acuerdos multilaterales en los que se enmarcan los intercambios comerciales. Por ello Brander y Spencer introducen en su modelo la posibilidad de que sean subsidios a la I+D y no subsidios a la exportación los que modifiquen el juego estratégico en el que se desenvuelven las empresas⁸⁴. Apuntan que como el gasto en I+D es un dato público y que se da a conocer antes de que las empresas tomen sus decisiones, puede ejercer de modo eficaz el papel que en el modelo se le daba a los subsidios a la exportación, es decir, hacer creíble la amenaza de la empresa nacional de que va a producir independientemente de lo que haga su rival extranjera porque esa es su estrategia dominante.

Hasta aquí hemos presentado el modelo de forma sencilla según la teoría de juegos. A continuación expondremos su enfoque gráfico.

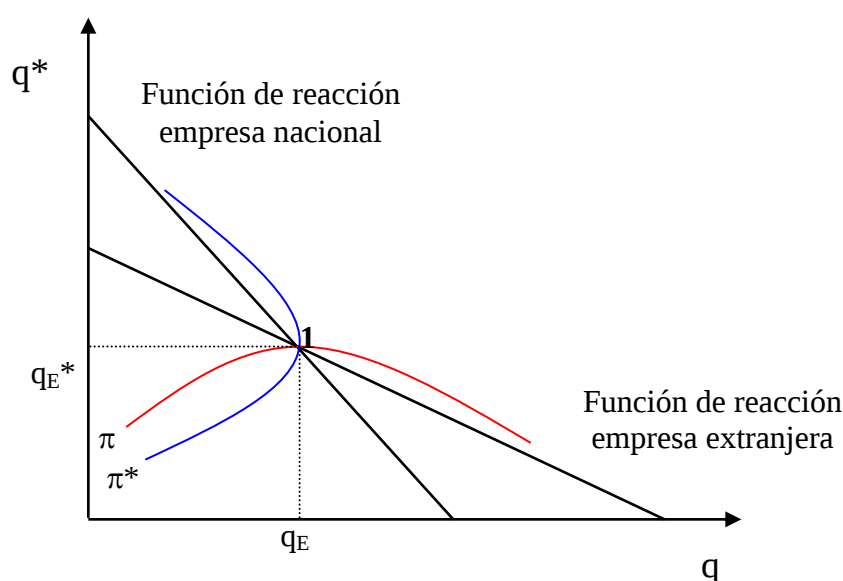
⁸³ Nos referiremos a éste problema, el de falta de información de los gobiernos, al ocuparnos de las críticas a la política comercial estratégica, en el capítulo VI.

⁸⁴ De hecho el título de su artículo: “International R&D Rivalry and Industrial Strategy” hace referencia a la I+D y no a los subsidios.

2. ENFOQUE GRÁFICO⁸⁵

Vamos a mantener todos los supuestos del modelo, pero necesitamos alguno adicional acerca de qué tipo de modelo duopólico escogemos para explicar la interacción estratégica. Brander y Spencer suponen que las empresas se comportan según el modelo de Cournot,⁸⁶ (posiblemente el más aceptado para describir el comportamiento de los duopolios). Según este modelo las empresas se comportan de modo no cooperativo y fijan la cantidad producida que maximiza sus beneficios haciendo un supuesto sobre cuánto producirá su rival y dejando que los precios se ajusten posteriormente⁸⁷.

GRÁFICA 4: EL EQUILIBRIO DE COURNOT



La gráfica 4 ilustra esta situación. Las dos empresas alcanzan el equilibrio Nash-Cournot en el punto 1 (donde las producciones respectivas son q_E^* y q_E), en el cual ninguna tiene incentivos para aumentar o reducir su

⁸⁵ A pesar de que el análisis que vamos a exponer corresponde a Brander y Spencer seguiremos la exposición de Krugman, P. y Helpman, E. (1989). Capítulo 5, que explica de un modo más conciso algunos matices.

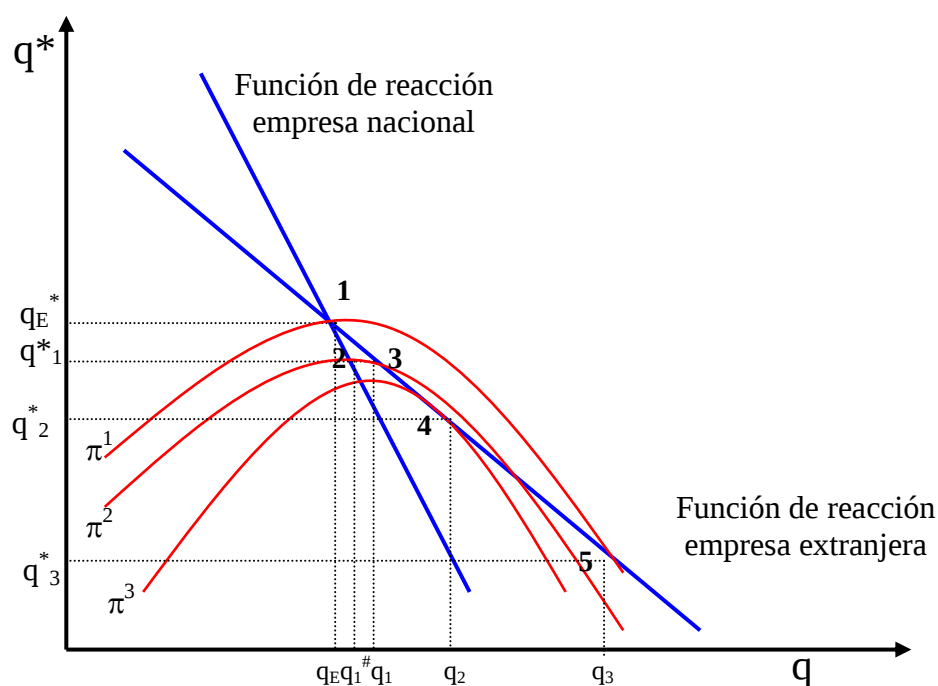
⁸⁶ Analizaremos cómo varían las conclusiones del modelo si se suponen otros tipos de oligopolio (como el de competencia en precios de Bertrand) en el Capítulo VI.

⁸⁷ Recordemos que según los supuestos del modelo todo lo que se produce se exporta porque no se vende nada en el mercado interno.

producción porque ambas alcanzan su mejor curva isobeneficio posible: π para la empresa nacional y π^* para la extranjera. Ambas podrían alcanzar una situación mejor de modo conjunto si pactaran para comportarse como un monopolio, reduciendo la cantidad total producida y aumentando su precio. Pero como suponemos que se comportan de modo no cooperativo cada empresa toma la producción de la otra como dada, por lo que el equilibrio del punto 1 es estable.

¿Cómo podría la empresa nacional mejorar su situación? Para analizarlo veamos la gráfica 5.

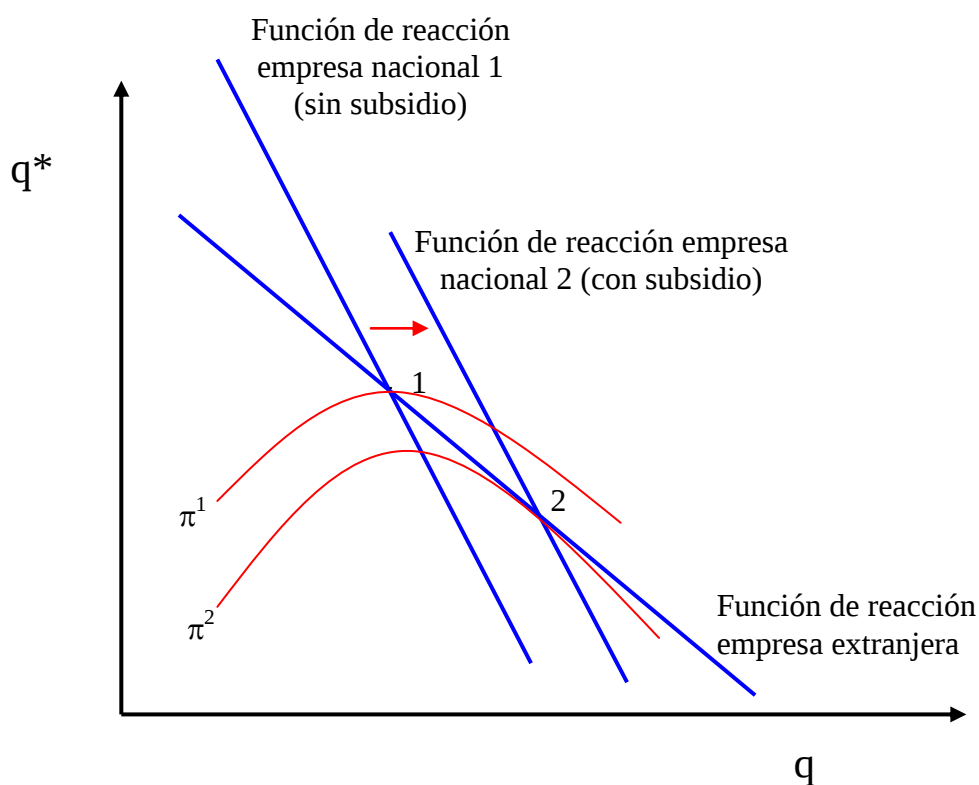
GRÁFICA 5



El punto 1 corresponde al equilibrio descrito en la gráfica 4. En él se intersectan las funciones de reacción de ambas empresas, siendo q_E^* y q_E las exportaciones respectivas. La empresa nacional podría mejorar si lograra exportar más de q_E . Supongamos que la empresa nacional pudiera exportar q_1 . En este caso la respuesta óptima de la empresa extranjera, según nos indica su función de reacción, sería vender q_1^* , que corresponde al punto 3 de la gráfica 5. En este punto la empresa nacional aumenta sus beneficios al alcanzar la

curva isobeneficio π^2 a la que corresponde un beneficio mayor que en π^1 (curvas isobeneficio más cercanas al origen indican beneficios mayores). El problema radica en que un simple anuncio de la empresa nacional de que va a elevar su producción hasta q_1 no sería creíble porque la empresa extranjera sabe que si produce q^*_1 la respuesta óptima de la empresa nacional (según nos indica su función de reacción) sería producir $q_1^\#$, pero no q_1 , porque en el punto 2 sus beneficios son máximos dado el nivel de producción q^*_1 de la empresa extranjera. Por lo tanto sin algún efecto adicional, el anuncio de la empresa nacional de que va a producir q_1 no sería creíble. El punto 2 no es un equilibrio. El único equilibrio en esta situación es el punto 1.

GRÁFICA 6: EL EFECTO DEL SUBSIDIO A LA EMPRESA NACIONAL



Sería beneficioso para la empresa nacional poder hacer creíble que aumentará su producción. Como hemos supuesto que un aumento de los beneficios de la empresa nacional mejora el bienestar de la nación donde se

localiza dicha empresa, resulta de interés nacional aumentarlos. Lo que demuestran Brander y Spencer es que un subsidio a la empresa nacional logra precisamente esa deseada credibilidad. Si el gobierno proporciona un subsidio a la empresa nacional antes de que ambas empresas decidan cuánto van a exportar, el coste marginal de la empresa nacional desciende, con lo que su función de reacción se desplaza a la derecha. Este movimiento se ilustra en la gráfica 6, el equilibrio pasa del punto 1 al 2, por lo que los beneficios de la empresa nacional aumentan de π^1 a π^2 .

Cuando decimos que los beneficios aumentan tenemos que tener en cuenta que el subsidio es una parte de ese aumento de beneficios (de hecho, como veremos, pueden darse situaciones en las que los beneficios netos de la empresa, es decir, los beneficios menos el subsidio, sean negativos porque el aumento de beneficios es menor a la cuantía del subsidio). Pero existe un monto de subsidio capaz de hacer aumentar los beneficios de la empresa nacional más que el valor del subsidio. Por ejemplo, existe un subsidio tal, que puede hacer que el punto 2 de la gráfica 6 coincida con el punto 3 de la gráfica 5, e incluso con el punto 4 de la misma gráfica (que es la mejor situación que la empresa nacional podría alcanzar ya que en ella alcanza la curva isobeneficio π^3). En este último caso (punto 4 de la gráfica 5) la empresa nacional logra exportar q_2 (mientras la extranjera tan sólo exporta q^*_2), esta nueva situación de equilibrio es la que se hubiera alcanzado si la empresa nacional hubiese actuado como líder y la extranjera como seguidor en un modelo duopólico de tipo Stackelberg⁸⁸. Por tanto la conclusión es, como apuntan Krugman y Helpman, que : “...in this simple model export promotion is beneficial”⁸⁹. De todos modos conviene destacar que un monto del subsidio demasiado grande situaría el equilibrio en el punto 5 de la gráfica 5 (en el que las exportaciones

⁸⁸ En un modelo de tipo Stackelberg la empresa líder es aquella que decide primero cuánto va a producir, pero para ello conoce cuál es la función de reacción de su rival. Por lo tanto el equilibrio bajo estas condiciones se alcanza siempre en un punto de la función de reacción de la empresa seguidora, punto en el cuál la empresa líder maximiza beneficios y alcanza la mejor situación posible, mientras que la seguidora se limita a reaccionar dado el nivel de producción que el líder marca. Esta situación es la que muestran las gráficas 5 y 6: en la 5 el punto 4 es un equilibrio Stackelberg (mientras que el 1 era un equilibrio de Cournot) y en la gráfica 6 (más sencilla) el punto 2 es un equilibrio Stackelberg mientras que el 1 lo era de Cournot.

⁸⁹ Krugman, P. y Helpman, E. (1989) Pág. 92.

nacionales aumentarían hasta q_3 mientras que las de la empresa rival descenderían hasta q^*_3), en el cual los beneficios de la empresa nacional no habrían aumentado lo más mínimo (la empresa nacional sigue alcanzando la curva isobeneficios π^1), y además todo el dinero público empleado en el subsidio no habría logrado ningún objetivo con lo que el bienestar nacional habría disminuido porque esa inversión pública podría haberse dedicado a alguna actividad más provechosa.

Los argumentos planteados pueden llevarnos a una visión que ha sido calificada de neomercantilista porque se basa en intentar aumentar los beneficios nacionales a costa de los extranjeros a través de políticas de “empobrecer al vecino”, mediante una intervención directa del gobierno nacional. Brander y Spencer no pretendían una vuelta al mercantilismo del siglo XVII, ni tampoco demostrar que el comercio es un juego de suma cero. De hecho encontramos al final de uno de sus trabajos la siguiente afirmación: “...we should emphasize that the analysis presented is not in any sense a recommendation that industrial strategy policies be used”⁹⁰. Sencillamente intentaron explicar mediante la formalización un hecho evidente: que los gobiernos realizan una política industrial activa y ayudan a sus empresas (¿se explicaría el auge de Japón de los años sesenta y setenta si esto no fuera así?) y parecen haber demostrado que, dada una estructura de mercado y dadas unas preferencias de empresas y gobiernos puede ser perfectamente racional promover las exportaciones y la I+D, independientemente de que estemos o no de acuerdo con el intervencionismo estatal en la economía o con las implicaciones políticas que pueden desprenderse de este tipo de acciones⁹¹.

Krugman y Helpman van incluso más allá al afirmar que la actuación gubernamental se basa (y puede justificarse) en que, dada la estructura del mercado, existe una divergencia entre el ingreso marginal social y el privado y

⁹⁰ Brander, J y Spencer, B (1983): Pág. 718.

⁹¹ Suponemos que al lector se le habrán ido ocurriendo multitud de críticas, tanto a los supuestos del modelo como a estas implicaciones políticas que acabamos de comentar. Dedicaremos el siguiente a presentar una larga lista de críticas a este modelo y a la política comercial estratégica en su conjunto.

que la intervención (ya sea mediante un subsidio o incluso mediante un impuesto, que sería, como veremos en el capítulo VI la política óptima bajo el supuesto de otro modelo de oligopolio) puede servir para cerrar dicha divergencia. Por lo tanto: “...*the issue* [la intervención del gobierno] *is best seen as a kind of domestic divergence rather than specifically as a competitive action vis-à-vis foreigners*”⁹².

A continuación pasamos a presentar las críticas al modelo de Brander y Spencer y a la política comercial estratégica en su conjunto. Cómo afirma P. Krugman con extraordinaria ironía (Krugman, P. 1989, pág. 1207.) a pesar de las intenciones puramente científicas del análisis de Brander y Spencer, como cualquier justificación teórica a una política que no sea de *laissez faire* puede y suele ser instrumentalizada para fines políticos, la ortodoxia académica del comercio internacional suele apresurarse siempre a lanzar duras críticas (tal vez excesivas) contra cualquier sugerencia de este tipo. Como el modelo que nos ocupa es el más provocativo, sólido y riguroso presentado en los últimos tiempos en lo que se refiere a la intervención, ha recibido una atención extraordinaria, tanto en su estudio como en sus críticas, lo que ha servido incluso para enriquecer el análisis al tiempo que se intentaba probar su falta de robustez.

⁹² Krugman, P. y Helpman, E. (1989) Pág. 92.

VI. CRÍTICAS A LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

Hasta aquí hemos intentado exponer los planteamientos de la política comercial estratégica, que se fundamentan en las características de la realidad comercial existente hoy en día (mercados imperfectos, economías de escala, externalidades.). Como estas teorías sugieren acciones contrarias a la tradición del *laissez faire* se han encontrado con duras críticas por parte de la teoría ortodoxa. Sin embargo, diversos autores han señalado que las críticas a estos nuevos enfoques no deben venir de una posición conservadora que niegue sin más la validez de las nuevas teorías por las políticas comerciales que sugieren. Aquellos que quieran señalar las debilidades de éstas teorías deben tener en cuenta que los supuestos que introducen son mucho más realistas que los que posee la teoría neoclásica y que, en todo caso, son intentos de hacer avanzar la ciencia económica en el conocimiento de cómo funcionan los intercambios internacionales y no una búsqueda de una justificación del proteccionismo a cualquier precio. Por lo tanto, las críticas deben partir del estudio de las nuevas teorías y no de su desprecio. Como afirma G. Grossman: “(las nuevas teorías) suscitan, casi sin poder evitarlo, un rechazo rotundo por parte de los economistas internacionales que se han opuesto desde siempre a la promoción de las exportaciones de cualquier clase. Tales economistas señalarán que los subsidios distorsionan la asignación de los recursos [...] y concluirán en consecuencia que todo argumento en contra con seguridad es puro sofisma interesado. Por desgracia, esta respuesta ortodoxa no afronta el problema en forma directa y se basa en un modelo de la producción y el comercio mundiales del todo inadecuado para el propósito. [...] Evidentemente, una respuesta seria a las propuestas recientes de una promoción agresiva y estratégica de las exportaciones requiere un nuevo enfoque analítico para la política comercial”⁹³.

⁹³ Grossman, G. (1986) en Krugman, P (comp.) 1986, pág. 54-55.

Así pues, los economistas que formulan las críticas que vamos a señalar a continuación admiten que los mercados son imperfectamente competitivos, que existen economías de escala e importantes externalidades en la producción de ciertos bienes, y por lo tanto admiten la validez de las nuevas explicaciones del comercio internacional que van más allá de la teoría de la ventaja comparativa, pero afirman que no por ello el *laissez faire* ha dejado de ser la política comercial óptima, al menos como una regla de comportamiento aconsejable en términos generales. Como afirma P. Krugman: “...*free trade is not passé, but it is an idea that has irretrievably lost his innocence. Its status has shifted from optimum to reasonable rule of thumb. There is still a case for free trade as a good policy, and as a useful target in the practical world of politics, but it can never again be asserted as the policy that economic theory tells us is always right*”⁹⁴.

Las críticas a la política comercial estratégica se fundamentan en que las conclusiones que se extraen de modelos como el de Brander y Spencer no son suficientemente robustas, es decir, que como ocurre con muchas teorías económicas, sus conclusiones son tan sólidas como los supuestos en los que se basan.

Estas críticas se pueden agrupar en dos grandes categorías: las que parten de la falta de robustez del argumento teórico en que se basan y las que se derivan de las dificultades de aplicarlas en el campo práctico de la política comercial.

Algunas de estas críticas (especialmente primeras) se refieren específicamente al modelo de Brander y Spencer. Sin embargo la mayoría de las que vamos a señalar son un ataque contra las ideas de la política comercial estratégica en general, y no hacen referencia a ningún modelo concreto.

⁹⁴ Krugman, P. (1987). Pág. 132.

1. CRÍTICAS QUE SURGEN AL RELAJAR LOS SUPUESTOS DEL MODELO BRANDER-SPENCER

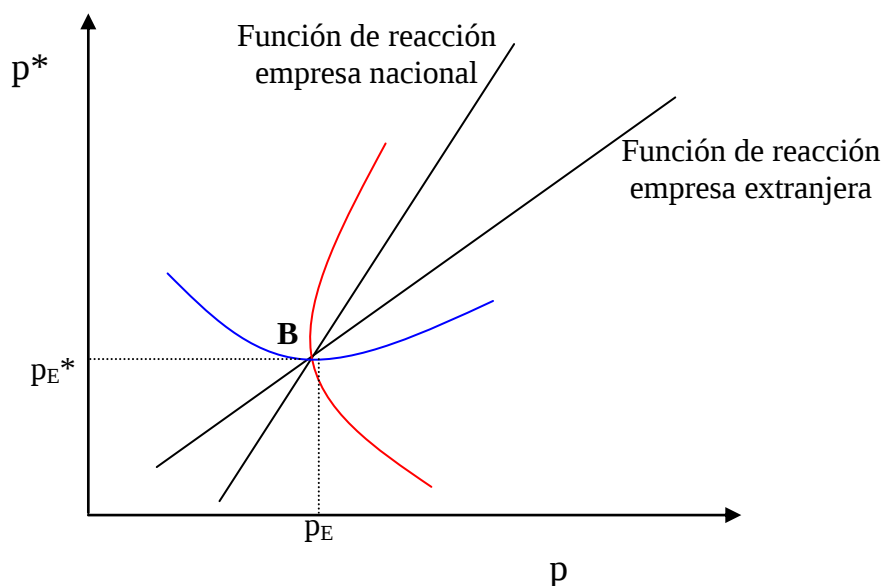
a) Las empresas siguen el modelo de competencia de Bertrand y no el de Cournot

Uno de los supuestos clave en el modelo de Brander y Spencer es que las empresas que compiten en un mercado duopólico se comportan según el modelo de Cournot: la situación de equilibrio antes del subsidio se alcanza al escoger ambas el nivel de producción que maximiza sus beneficios haciendo un supuesto sobre cuánto producirá la otra, y dejando que los precios se ajusten posteriormente (ver gráfica 4 en pág. 78). Pero nada asegura que éste sea realmente el comportamiento de las empresas. Si bien es cierto que este modelo es el más ampliamente aceptado por la teoría económica para describir el comportamiento de las empresas en un duopolio, podría ocurrir que éstas se comportaran según el modelo de competencia de Bertrand. En este caso escogerían primero el precio que maximizara sus beneficios (supuesto el precio que escoge la otra) y dejarían que fuera la producción la que se ajustara en función de la demanda en el mercado.

En este caso se alcanzaría un equilibrio estable que corresponde al punto B de la gráfica 7 (equilibrio Nash-Bertrand), donde se intersectan ambas funciones de reacción (nótese que en este modelo son precios y no cantidades lo que aparece en los ejes).

Vimos, en el caso del modelo Cournot, cómo el gobierno del país donde se localiza la empresa nacional podía aumentar los beneficios de la empresa nacional mediante un subsidio al lograr convertir el modelo Cournot en un modelo Stackelberg, donde la empresa nacional actuase como líder y la extranjera como seguidor (véase gráfica 5 en pág. 79). ¿Cómo podría el gobierno lograr que la empresa nacional aumentase sus beneficios si nos movemos en el caso de la competencia de Bertrand?

GRÁFICA 7: EQUILIBRIO EN EL MODELO DE COMPETENCIA DE BERTRAND

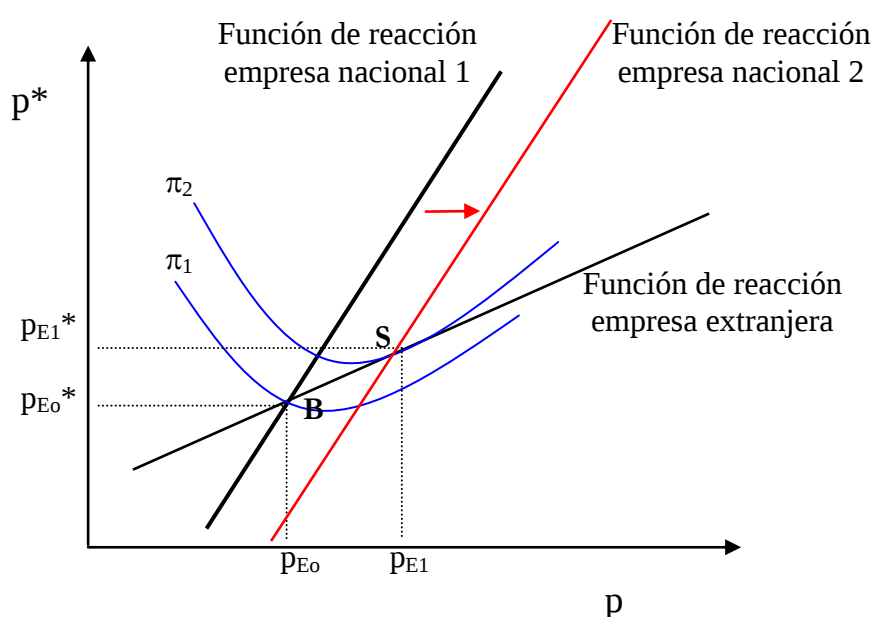


Fijémonos en la gráfica 8. En ausencia de intervención el equilibrio de Bertrand se alcanza en el punto B (que se corresponde con el punto B de la gráfica 7). El punto B es un equilibrio estable ya que en él se intersectan las funciones de reacción de ambas empresas (FR nacional 1 y FR extranjera), siendo el beneficio que obtiene la empresa nacional π_1 . Pero dada la función de reacción de la empresa extranjera, la empresa nacional podría aumentar sus beneficios si pudiera situarse en el punto S (que le permite alcanzar la curva isobeneficio π_2), donde el precio que cobra es mayor (nótese que el precio que cobra su rival también sería mayor en S que en B). Pero para llegar al punto S la empresa nacional tendría que actuar como una empresa líder de tipo Stackelberg, y esto no es posible bajo un régimen de *laissez faire*. Esto se debe a que si la empresa nacional aumenta el precio y su rival no lo hace (y nada hace suponer que lo vaya a hacer), perderá cuota de mercado porque la empresa extranjera venderá a un precio menor.

Lo que la empresa nacional querría es llegar a un nuevo equilibrio que corresponda a una situación más colusiva, donde el precio fuera más alto y por tanto sus beneficios aumentarían a costa de que disminuya el bienestar de los

consumidores del resto del mundo, donde seguimos suponiendo que se vende el bien.

GRÁFICA 8: EL EFECTO DE LA INTERVENCIÓN GUBERNAMENTAL BAJO UN OLIGOPOLIO DE BERTRAND.



Para lograr llegar al punto S la empresa nacional debe moverse a lo largo de la función de reacción de su rival, para lo cual debe convencerle de que su acción óptima es situarse en ese punto independientemente de lo que haga ella, es decir, debe lograr desplazar su propia función de reacción hacia la derecha (de FR nacional 1 a FR nacional 2). Pero sin intervención estatal no es posible ese movimiento de la función de reacción de la empresa nacional porque no resulta creíble para la empresa extranjera que la empresa nacional vaya a aumentar el precio (igual que en el caso de Cournot no bastaba con que la empresa nacional dijera que iba a aumentar su producción para que su rival lo creyese, era necesaria la intervención gubernamental para hacer creíble la amenaza). En este caso no se trata de amenazar al rival con un aumento de la producción, sino de lanzar una señal al mercado que haga creíble su promesa de que va a aumentar el precio de forma permanente, para que la otra aumente también el suyo y ambas aumenten sus beneficios. ¿Qué acción gubernamental hace creíble esa promesa?, es decir ¿qué logra desplazar la función de reacción

de la empresa nacional a la derecha (de FR nacional 1 a FR nacional 2)? Lo sorprendente del resultado es que el desplazamiento de la FR nacional lo logra un impuesto a la exportación y no un subsidio como en el caso de Brander y Spencer. Si el gobierno impone un impuesto a la exportación el precio al que vende la empresa nacional aumentará, independientemente de lo que haga su rival.

Debemos señalar una diferencia importante que aparece al considerar el modelo de Bertrand en vez del de Cournot: cuando el gobierno nacional implementa la que en este caso es su política óptima (un impuesto a la exportación) está aumentando también los beneficios de la empresa rival ya que está forzando a una situación más colusiva, en la que ambas empresas aumentan sus beneficios a costa de los consumidores mundiales que tienen que pagar precios más altos.

Aunque esta crítica⁹⁵ resulta muy dura para el análisis de Brander y Spencer (sólo cambiando el modelo de oligopolio la acción óptima del gobierno pasa de ser un subsidio a ser un impuesto) hay que apuntar que, en el fondo, no es una crítica que implique una defensa directa del *laissez faire* porque, si lo que dicen Eaton y Grossman es cierto la acción óptima del gobierno sigue siendo la intervención, aunque ésta varíe. Lo que debemos plantearnos es si realmente tiene sentido considerar que el modelo de competencia oligopolística de Bertrand es un buen reflejo de la realidad. Si bien este modelo tiene la ventaja de suponer que la variable que fijan las empresas es el precio y no la cantidad (lo cual parece más razonable), la conclusión que se deriva del modelo es que finalmente, merced a la competencia, se llegará a una situación perfectamente competitiva, incluso aunque sólo haya dos empresas (esto se conoce como la paradoja de Bertrand). Esta conclusión tan poco realista hace que el modelo de Cournot, según el cual el resultado final en términos de precios y cantidades está a medio camino entre la competencia perfecta y el monopolio, parezca más adecuado para describir la realidad ya que, al fin y al cabo, un oligopolio es una situación más competitiva que un monopolio pero menos que la competencia perfecta.

⁹⁵ Desarrollada por Grossman y Eaton, 1986.

Sin embargo, Grossman y Eaton amplían su crítica afirmando que además existen muchas más opciones en el comportamiento de las empresas que los modelos Cournot y Bertrand y que incluso sus movimientos pueden cambiar a lo largo del tiempo debido a las conjeturas que realizan respecto a las acciones de la empresa rival. Por lo tanto puede pasar cualquier cosa y es imposible extraer resultados consistentes que afirmen qué debe hacer el gobierno. Como dice G. Grossman: “ *...para cada valor del parámetro representativo de la conjetura de la empresa nacional acerca de la respuesta de su rival ante su propia iniciativa, hay una política comercial óptima diferente, de ese país. Para un grupo de valores del parámetro (incluida la conjetura de que no habrá respuesta), el interés nacional se ve beneficiado por una política de promoción de la exportación. Pero para otro conjunto de conjeturas posibles, la política óptima requiere un impuesto a la exportación, de modo que todo subsidio a ésta sería nocivo.* ”⁹⁶.

b) Varias empresas nacionales en vez de una

Otro de los supuestos del modelo de Brander y Spencer es que tan sólo existen dos empresas en el mercado. La crítica a este supuesto claramente irreal no se refiere a cómo se desarrollará la competencia oligopolística si existen varias empresas que compiten a nivel mundial (esto complicaría las cosas pero no haría variar el resultado de que la acción óptima del gobierno nacional es un subsidio a la empresa nacional), sino a qué hacer si existen varias empresas nacionales.

Si hay varias empresas nacionales, el problema es que las empresas competirán entre sí y simultáneamente con las extranjeras por una porción del mercado, mas no coordinarán sus acciones para maximizar el bienestar de la nación en la que se localizan. Pero para que el bienestar nacional fuera máximo sería necesario que todas las empresas nacionales coordinasen sus acciones porque de lo contrario todas invertirían demasiado en capacidad (especialmente

⁹⁶ Grossman, G. (1986) en Krugman, P (comp.) 1986, pág. 61.

si están subsidiadas), ofrecerían demasiados de sus productos a la exportación y venderían a un precio demasiado bajo en comparación con el precio que maximizaría el bienestar nacional, con lo que el subsidio tan sólo habría servido para que el precio del bien en los mercados mundiales fuese menor, pero no para aumentar los beneficios de las empresas nacionales.

Si esto ocurriera el gobierno podría plantearse: ¿no sería mejor subsidiar solamente a una empresa? y ¿cómo evitar un precio demasiado bajo que haga disminuir el bienestar si ha subsidiado a todas las empresas y tiene lugar el sobredimensionamiento anteriormente citado?

La primera pregunta es muy difícil de responder ya que su respuesta es posible que dependa de situaciones políticas y no económicas. Para la segunda, dado que el gobierno no puede planificar las acciones de las empresas para que se coordinen (eso sería una economía planificada), tan sólo podría imponer un impuesto a la exportación para intentar aumentar los precios de las exportaciones y aumentar así el bienestar nacional. Esto haría que las empresas nacionales se comportaran de modo menos agresivo en los mercados mundiales, pero haría perder cuota de mercado a las empresas nacionales a favor de sus rivales. Además, en este caso el gobierno habría subsidiado primero para fijar impuestos después, ante lo cuál cabe preguntarse ¿no es esto un exceso de intervención? ¿no sería mejor volver al *laissez faire*? Y puede que en este caso, los que sugirieran esto tengan toda la razón.

c) El problema del Bienestar

En general los economistas tienden a ser muy cautos a la hora de hacer valoraciones del bienestar. Esto se debe por una parte a las dificultades para medirlo y por otra a la controversia acerca de qué significa realmente bienestar.

En el análisis de Brander-Spencer se toma la renta nacional como indicador del bienestar y se afirma que ésta se incrementa al aumentar los beneficios de las empresas nacionales. Ya hemos comentado que interrogarnos acerca de quién es el propietario de las empresas localizadas en el interior de la nación puede poner en entredicho este resultado (véase nota 50), pero aún

aceptándolo, aparecen otros interrogantes acerca de si la política comercial aumenta realmente el bienestar de los consumidores nacionales.

El modelo analizado supone que las dos empresas (una nacional y otra extranjera) compiten vendiendo en terceros países. Pero la empresa nacional también venderá en el mercado nacional, especialmente si tenemos en cuenta que las políticas comerciales estratégicas son más susceptibles de ser aplicadas por países grandes (EE.UU., Japón, Alemania, etc.), en las cuales el mercado interior suele ser importante porque permite un mejor aprovechamiento de las economías de escala y una rápida bajada por la curva de aprendizaje⁹⁷.

¿Qué efectos tiene el subsidio sobre los consumidores nacionales?

Pues que el consumo interno será demasiado bajo, ya que los subsidios a la exportación generan incentivos para que las empresas vendan más en los mercados extranjeros al promover una bajada de precios en los mercados externos y un aumento de los mismos en los mercados internos. Esto ocurre porque las empresas nacionales, al contar con cierto poder de mercado, fijan su precio por encima del coste marginal y como además es muy posible que sus competidores extranjeros tengan que pagar algún arancel para vender en el mercado nacional (lo que hará aumentar sus costes disminuyendo su competitividad), la empresa nacional se encuentra en disposición de cargar un precio mayor en el mercado nacional que el que cargaría en ausencia del subsidio, caso en el que no tendría un incentivo tan fuerte para desviar su oferta hacia el mercado extranjero. Esta conclusión puede hacernos pensar que no está tan claro que el bienestar nacional (con lo difícil que es hablar de él) aumente gracias al subsidio. Como afirma G. Grossman: *“El claro resultado de Brander y Spencer se vuelve teóricamente ambiguo inmediatamente que se toma en cuenta el bienestar de los consumidores nacionales”*⁹⁸.

⁹⁷ De hecho otro de los resultados de las nuevas teorías del comercio internacional afirma que los países tenderán a exportar precisamente aquellos bienes para los que tienen un mercado interior grande. Esta conclusión se encuentra en Krugman, P (1980).

⁹⁸ Grossman, G. (1986) en Krugman, P (comp.) 1986, pág. 65.

d) Equilibrio parcial versus equilibrio general

El análisis que hemos presentado a lo largo de este trabajo se corresponde con el equilibrio parcial, no general. Y por lo tanto las recomendaciones de la política comercial estratégica no consideran a la economía en su conjunto, tan sólo consideran los beneficios que un sector determinado puede extraer de una acción puntual del gobierno, pero no los efectos negativos sobre el resto de la economía que dicha acción gubernamental pudiera ocasionar.

A pesar de que esta crítica resulta impecable en términos teóricos, desde nuestro punto de vista no es un argumento de peso en contra del comercio estratégico porque la gran mayoría de los análisis normativos que se realizan hoy en economía se enmarcan en el análisis parcial. Desde el *Tableau Economique* de Quesnay sabemos que un sistema económico es un todo integrado, y que si modificamos algún elemento en algún sector se producirán ajustes en los demás sectores hasta que se alcance una nueva situación, pero eso no significa que los modelos exentos de un análisis de equilibrio general (que son la inmensa mayoría) queden descalificados para establecer prescripciones de economía normativa. Hecho este apunte veamos qué dice la crítica basada en la parcialidad del análisis.

En primer lugar la política industrial debe ser financiada con cargo al presupuesto público, para lo cual habría que aumentar los impuestos si no se quiere recortar los recursos destinados a otras políticas públicas. Asimismo, como lo que la política comercial estratégica logra es aumentar los beneficios de ciertas empresas (de hecho se trata de una transmisión de rentas del sector público a los accionistas de las empresas estratégicas), para lograr una redistribución de estas rentas que beneficie a toda la sociedad, habría que gravar más, después del subsidio, a dichas empresas. Pero todo impuesto que no sea de suma fija resulta distorsionador, resta eficiencia al sistema económico en su conjunto. Y en la práctica no se grava con impuestos de suma fija, con lo que la política comercial estratégica lleva implícita una pérdida de eficiencia considerable porque exige la implementación de dos tipos de

modificaciones impositivas al alza (las necesarias para financiar la política industrial y las necesarias para redistribuir las rentas que ciertas empresas obtienen merced a su aplicación).

En segundo lugar hay que tener en cuenta que los subsidios a la exportación pueden ser beneficiosos, pero que un gobierno no puede subsidiar a todos los sectores y proteger en todas las situaciones, por lo que se verá obligado a seleccionar ciertos sectores para la concentración industrial. ¿Qué pasará entonces con los sectores no seleccionados? Veamos un ejemplo.

Supongamos que se dan las condiciones descritas por el modelo Brander-Spencer: hay un duopolio mundial en el que compiten una empresa nacional y otra extranjera, en un sector con beneficios extraordinarios y barreras de entrada donde la política de promoción a las exportaciones podría desplazar los beneficios a favor de la empresa nacional. Pero también hay otros sectores con estructura duopólica u oligopólica donde empresas nacionales y extranjeras compiten. Supongamos que la industria que va a ser apoyada emplea un determinado factor productivo (por ejemplo ingenieros especializados en alta tecnología), y que este factor tiene una oferta fija a corto plazo. Supongamos también que ese mismo factor se emplea también en las otras industrias. Se lleva a cabo la política de concentración industrial con lo que la empresa nacional aumenta sus beneficios y el bienestar nacional se ve beneficiado (siempre dentro de los supuestos de Brander y Spencer). Al mismo tiempo, para que la empresa nacional pueda aumentar su producción demandará más del factor productivo de oferta fija y aumentará su salario para atraerlo desde otros sectores. Los otros sectores de la economía que lo necesitan verán como aumentan sus costes y se volverán menos competitivos. Esto llevará a una disminución de sus cuotas de mercado en todos los sectores no seleccionados a favor de empresas extranjeras, con lo que, según el mismo argumento, el bienestar nacional se reducirá.

¿Cuál es el efecto neto? ¿sale ganando o perdiendo la nación que ha llevado a cabo una política de concentración industrial?

Según G. Grossman: *“En una situación donde todas las industrias son simétricas [...] puede demostrarse que las pérdidas superan las ganancias*

*cuando se selecciona un sector cualquiera (o varios sectores) para el subsidio”*⁹⁹.

Lo que ocurre es que el subsidio gubernamental ha dado a un sector una ventaja estratégica, pero, al mismo tiempo, ha dado a todos los demás sectores no subsidiados una desventaja estratégica, y el resultado neto bien puede no ser beneficioso para el conjunto de la economía.

Esta crítica significa en realidad que no existen sectores estratégicos. Si se potencian unos sectores otros salen perjudicados, por lo tanto sería mejor dejar que fuera el mercado y sólo el mercado quien seleccionase qué sectores son ganadores y cuáles no; es la clásica idea liberal de que toda intervención distorsiona y además es injusta para los sectores no seleccionados: lo mejor sería entonces *laissez faire*.

El argumento también es aplicable al caso de las externalidades. Supongamos que el gobierno cree que debe subsidiar mediante I+D determinado sector (por ejemplo la industria aeroespacial) porque opina que sus efectos externos benefician al resto de la economía. Si resulta que los efectos de este sector no eran tan beneficiosos como los de otro que no resultó apoyado (por ejemplo la electrónica), el error de percepción o la falta de información del gobierno podría ser dramático ya que otra nación que no se hubiera equivocado podría tomar la delantera en el sector realmente beneficioso sin haber despilfarrado recursos.

De todos modos, en opinión de P. Krugman: “*To say that it is difficult to formulate the correct interventionist policy is not a defense of free trade*”¹⁰⁰.

Esta afirmación nos parece bastante acertada pero en términos prácticos no sirve de mucho saber que existe una política mejor si no se sabe cuál es, y eso nos lleva directamente al otro bloque de críticas a la política comercial estratégica: los problemas prácticos en su aplicación.

⁹⁹ Grossman, G. (1986) en Krugman, P (comp.) 1986, pág. 66. La demostración se encuentra en: Dixit y Grossman (1984): “Target Export Promotion with Several Oligopolistic Industries” Ensayo para la discusión en *Economía*, número 71. Escuela W. Wilson de la Universidad de Princeton.

¹⁰⁰ Krugman, P. (1987) Pág. 141.

2. CRÍTICAS DERIVADAS DE LA DIFICULTAD DE APLICAR LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

a) El comportamiento de otros gobiernos

Hemos dedicado parte del capítulo III (pág. 38-42) a discutir las posibles reacciones de otros gobiernos ante la implementación de una política comercial estratégica por parte de un país. Nos remitimos a ese epígrafe para la discusión.

A modo de síntesis, recordemos que los problemas allí presentados se basaban en la incertidumbre acerca de cómo se comportan los gobiernos. No podemos predecir si los demás países iniciarían una guerra comercial contraatacando con ayudas a sus empresas o imponiendo restricciones sobre otros productos provenientes del país que hubiera iniciado una acción estratégica o se dejarán intimidar por la acción del gobierno que hubiese intervenido en primer lugar.

Los críticos de la política comercial estratégica también argumentan que como el resultado cooperativo (el mencionado *TIT FOR TAT*) conviene a ambos gobiernos porque el juego se repetirá un número indeterminado de veces, lo mejor que puede hacer cualquier gobierno es no intervenir para poder alcanzar el resultado mutuamente cooperativo y que todos se vean beneficiados.

b) Problemas prácticos: falta de información

Como hemos visto (capítulo V, pág. 70-84) al plantear el modelo Brander-Spencer, es fundamental conocer los valores que rellenan las casillas del juego estratégico (los beneficios esperados de las empresas con y sin subsidio) para poder determinar si realmente resulta beneficiosa la intervención del gobierno, o lo que es lo mismo, si los beneficios que la empresa nacional obtiene gracias al subsidio superan su cuantía. De no disponer de los datos

concretos, el gobierno tan sólo puede especular con el resultado, pero nunca podrá estar seguro de que no está cometiendo un error.

Desgraciadamente los gobiernos no suelen contar con esta información, y por lo tanto deben basar sus políticas en estimaciones en el mejor de los casos o en puras conjeturas en el peor. El mayor problema es que se exponen a cometer errores. Por ejemplo, el mencionado en el ejemplo de la pág. 76, donde un fallo en la estimación de qué cuantía del subsidio haría a la empresa extranjera retirarse del mercado da lugar a un subsidio insuficiente que no lo logra, por lo que el subsidio resulta ser un gasto inútil. Si el gobierno no se hubiera equivocado en la estimación el subsidio sí habría logrado sus objetivos, pero la falta de información provoca una pérdida al gobierno porque podría haber empleado ese dinero en alguna otra política más provechosa para la sociedad.

Incluso el argumento de que los sectores estratégicos suelen ser aquellos en los que se dan altas tasas de beneficios ha sido puesto en duda. G. Grossman afirma que: *“A menudo, lo que parece ser una tasa de beneficios especialmente alta es sólo el rendimiento de alguna inversión arriesgada anterior. Los gastos en I+D, por ejemplo, pueden ser bastante altos, y muchas empresas terminan fracasando. Las empresas realizarán estas grandes inversiones sólo si esperan que obtendrán beneficios. Una vez que el mercado entra en funcionamiento, únicamente observaremos a las empresas que han triunfado. Entonces, nos podemos sentir tentados a concluir que las tasas de beneficios son excepcionalmente elevadas. Pero los beneficios de la industria deben medirse incluyendo las pérdidas de las que nunca lograron llegar a la fase de comercialización”*¹⁰¹.

Existe otro problema de falta de información a la hora de hablar de las externalidades y de la importancia del gasto en I+D para potenciar la industria nacional. El argumento de que la concentración industrial y las economías de escala tienen importantes efectos externos sobre el resto de la economía y de que por tanto el estado debería hacerse cargo de parte del gasto parece bastante razonable. Pero, ¿cómo se miden esos efectos externos? ¿qué parte del gasto en

¹⁰¹ Grossman, G. (1986) en Krugman, P (comp.) 1986, pág. 63-64.

I+D debe sufragar el gobierno para alcanzar un óptimo social? No hay respuesta; nadie lo sabe y posiblemente nadie lo sabrá porque si bien es cierto que las economías externas existen y pueden llegar a ser muy importantes, es muy difícil medir sus efectos y por tanto decir cuánto debe subsidiar el gobierno.

Por otra parte, puede argumentarse que, puesto que existen filtraciones de los avances tecnológicos, no merece la pena concentrar los recursos estatales en I+D puesto que existen importantes problemas de apropiación de los rendimientos de dichas inversiones. Tan sólo un gobierno mundial tendría incentivos para financiar innovaciones puesto que serán aprovechadas, antes o después, por todos¹⁰². De todos modos, el hecho de que la mayoría de los países desarrollados aumenten constantemente los recursos dedicados a la I+D resta peso a este argumento, la investigación, en la práctica, dista mucho de parecerse a un bien público.

c) Intereses políticos

Resulta evidente que en economía existen fallos de mercado que distorsionan la eficiencia, pero no es menos cierto que en la esfera política aparecen fallos del Estado que conllevan aún mayores obstáculos que los fallos de mercado para alcanzar la eficiencia y la racionalidad de las decisiones. Incluso en el caso de que una serie de técnicos objetivos y neutrales en términos políticos fuesen capaces de determinar cuáles son los sectores estratégicos y la cuantía exacta que el gobierno, a través de la política industrial, debiera dedicar a apoyarlos (cosa bastante improbable), resultaría muy difícil que esas acciones pudiesen llevarse efectivamente a cabo. Los intereses de los grupos de presión y la asimetría de la información, entre otros muchos factores, harían que tan sólo salieran adelante políticas que beneficiaran a un determinado sector, en lugar de aquellas otras que podrían mejorar la situación de la mayoría de los consumidores de la nación.

¹⁰² En este sentido pareciera que el “*que inventen ellos*” unamuniano no suena tan absurdo un siglo después.

Los críticos de la política comercial estratégica afirman que el campo del comercio exterior es particularmente sensible al poder de los grupos de presión y que por lo tanto, aquellos proyectos que saliesen adelante lo harían porque favorecerían a intereses particulares, en vez de responder a un análisis económico racional. Por ejemplo, es posible que se potenciasen industrias ya instaladas antes que otras que podrían llevar aparejados mayores beneficios para el conjunto de la sociedad debido al poder político de aquellos que ya hubieran invertido en determinados sectores y quisiesen asegurarse ciertos beneficios¹⁰³. Como encontramos en un texto de J. Bhagwati, al comentar qué opinión les merecían el proteccionismo y la intervención a algunos prestigiosos economistas de finales del siglo pasado y principios de este encontramos esta contundente afirmación: *“la protección conlleva la pérdida de la pureza en la política, la ventaja injusta brindada a los que ejercen los poderes de la intriga y la corrupción, la distribución injusta de la riqueza y el crecimiento de intereses siniestros”*¹⁰⁴.

Como la política es un juego de intereses en la que aunque se fijen reglas de juego nada asegura que puedan cumplirse absolutamente (en especial en el terreno económico), como la fuerza de los grupos de poder es innegable y como el gobierno se ve sometido a presiones, los críticos a la política comercial estratégica afirman que es preferible aplicar una política comercial de *laissez faire*, bajo la cual todos saben a qué atenerse, a poner en práctica sofisticadas políticas, cuyos beneficios además no están demasiado claros, y que pueden dar lugar a la manipulación política y favorecer intereses particulares. Incluso advierten que, a pesar de las “buenas intenciones” de los teóricos como Brander y Spencer, que intentan presentar un razonamiento sólido y científico y no justificar el proteccionismo y la intervención de modo gratuito, las conclusiones que se extraen de sus modelos pueden tener efectos perversos, ya

¹⁰³ También suele ser habitual que, en determinados países (la España de hace tan sólo unas décadas sin ir más lejos), los grupos de presión propietarios de ciertos sectores que se beneficiaban de determinadas formas de proteccionismo, no permitan la apertura al libre comercio incluso cuando éste favorecería al conjunto de los ciudadanos al reducir los precios merced a la competencia, porque saldrían perjudicados al no poder competir con sus rivales extranjeros.

¹⁰⁴ Bhagwati, J. (1991). Pág. 46.

que pueden convertirse en caballo de batalla de los “neoproteccionistas”, que tan sólo necesitan una buena excusa para defender intereses particulares y que pueden haberla encontrado en las, en principio, “inocentes” sugerencias de política económica de estos modelos¹⁰⁵.

¹⁰⁵ Puede verse en Krugman, P. (1994 y 1997) duras críticas a aquellos que, sin ser economistas teóricos y sin pertenecer al mundo de la investigación científica, utilizan estas nuevas teorías (sin haberse detenido a estudiarlas en profundidad) como justificación para abrir paso a una “nueva era” en la que el mundo aparece como una “lucha de titanes” económicos que pugnan por los mercados mientras se destruyen mutuamente y donde el comercio se ha convertido en un juego de suma cero, algo que cualquier entendido en economía internacional (ya sea ortodoxo o heterodoxo) negaría siempre. Tal vez la más clara exposición de esta “lucha de titanes” sea: Thurow, L. (1992): *“Head to Head: The Coming Battle Among America, Japan and Europe”*, William Morroco Co. Ltd., New York.

VII. CONCLUSIONES

Las conclusiones de este trabajo son de dos tipos: las que se refieren a las nuevas teorías del comercio internacional y las relativas a la política comercial estratégica.

A pesar de que el trabajo versa más sobre el segundo tema que sobre el primero, son las nuevas explicaciones del comercio internacional las que han reabierto la discusión sobre qué política comercial es más adecuada en cada caso. De todos modos conviene no perder de vista que, desde el punto de vista de la ciencia económica y en términos exclusivamente teóricos, las explicaciones del comercio en base a las economías de escala y a la competencia imperfecta son un tema mucho más amplio, complejo e importante que la política comercial estratégica¹⁰⁶.

Sin embargo hemos optado por centrarnos en el comercio estratégico porque este tema retoma uno de los grandes debates de la economía política (intervenir o no en ciertos aspectos del sistema económico), al tiempo que sus conclusiones tienen consecuencias directas sobre el modo en el que se comportan los actores de la escena política que bailan, una vez más, al son que les marcan los economistas.

1. LAS NUEVAS EXPLICACIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Lo primero que hay que tener en cuenta a la hora de hablar de las explicaciones del comercio internacional que van más allá del modelo neoclásico y de la ventaja comparativa es que no son teorías cerradas. Más bien podemos decir que no han hecho más que empezar. Sus autores se sienten orgullosos de que, gracias a la complementariedad entre los modelos de organización industrial (especialmente los que se ocupan de la estructura de los mercados) y los de comercio internacional, se pueda dar hoy una nueva

¹⁰⁶ Para abordarlo véase Krugman, P. (1991), Krugman, P. y Helpman, H. (1986) y Grossman, G. (1992).

respuesta a la pregunta ¿por qué se comercia? Éste orgullo reside en que por fin se pueden modelizar, es decir, exponer de forma rigurosa y formalizada, las situaciones de competencia imperfecta o los rendimientos crecientes de escala y sacar nuevas conclusiones científicas en un campo en el que anteriormente todo quedaba explicado (aunque no de un modo completamente satisfactorio) por los modelos tradicionales, en los que todo “encajaba”, pero que se asentaban en unos supuestos demasiado simplificadores y alejados de la realidad.

Estas nuevas teorías responden además al carácter cambiante del comercio y resultan especialmente interesantes hoy, cuando la globalización económica (y por tanto la generalización de la división del trabajo internacional y el intercambio masivo de bienes) es una realidad que afecta a cada vez más países.¹⁰⁷

Conviene destacar que estas teorías no pretenden revocar las conclusiones del modelo de las proporciones factoriales, sino complementarlas en los casos en los que éstas no eran capaces de explicar los flujos comerciales.

Como resultado de estos análisis se obtiene una nueva explicación de los intercambios: cuando el comercio entre países es intraindustrial (en vez de interindustrial), éste no responde a la pauta de la ventaja comparativa, sino que sólo puede ser explicado teniendo en cuenta los rendimientos crecientes de escala y la diferenciación de los productos, es decir, asumiendo y modelizando la imperfección de las estructuras de los mercados (ya sean oligopolios o competencia monopolística).

Además estos análisis enfatizan la importancia de determinados aspectos relativos a la localización y al desarrollo dinámico de las industrias que no son tenidos en cuenta por la teoría tradicional (porque son imposibles de integrar en los modelos), pero que no por ello dejan de tener una importancia determinante a la hora de definir los patrones del comercio. Estos aspectos son: la importancia de las circunstancias históricas y de la geografía económica en la localización de las industrias y el decisivo papel que juegan

¹⁰⁷ Véase Bhagwati 2004 y Wolf para una discusión sobre las ventajas de la globalización económica.

las externalidades tecnológicas y las economías de escala dinámicas (curvas de aprendizaje) a la hora de configurar las pautas que rigen el comercio internacional.

Integrando todos estos elementos con el tradicional modelo Heckscher-Ohlin se logra dar una explicación del comercio mucho más completa y cercana a la realidad. Esto no significa que no queden dudas acerca de determinados aspectos de los intercambios, ni tampoco que se haya logrado diseñar un único modelo que englobe todos los hallazgos de la ciencia económica (de hecho la principal debilidad los modelos de comercio internacional en competencia imperfecta radica en que no son aplicables en todos los casos ya que, al igual que les ocurre a muchos modelos de organización industrial, son explicaciones *ad hoc* para determinados fenómenos que la teoría neoclásica no es capaz de explicar satisfactoriamente). Por otra parte puede decirse que hoy los economistas cuentan con un catálogo de modelos de comercio internacional que resulta mucho más completo que el que tenían hace tan sólo veinte años.

Por todo ello no podemos sino decir que las nuevas teorías del comercio internacional constituyen un avance científico muy importante y que además, al no pertenecer a la economía normativa, son adelantos que deben ser celebrados por todos.

2. LA POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

La política comercial estratégica aparece como una de las posibles acciones que pueden llevar a la práctica los gobiernos de los países más desarrollados en cuanto a su política comercial. Su objetivo es favorecer a las empresas nacionales mediante la modificación de la competencia estratégica que se produce a nivel internacional.

El hecho de que un gobierno intente llevar a cabo acciones que reviertan beneficios para sus ciudadanos y/o empresas es algo que ha ocurrido siempre, especialmente en el ámbito del comercio internacional. Sin embargo, la política comercial estratégica aparece como una fundamentación teórica de

que estas acciones, que gozan de mala fama entre los economistas ortodoxos por llevar implícitas prácticas contrarias al *laissez faire*, son las acciones óptimas de los gobiernos en determinadas situaciones.

La base de su argumentación se encuentra en que como no es posible alcanzar un óptimo paretiano mundial debido a la existencia de fallos de mercado, hay que conformarse con situaciones de *second best*. Pero de las infinitas situaciones no óptimas en las que puede situarse temporalmente el equilibrio, es perfectamente lícito que un gobierno prefiera unas a otras y por lo tanto está justificado que implemente políticas estratégicas mediante las cuales intente que se alcance la situación que más le convenga.

Las situaciones de fallo de mercado que justifican las acciones estratégicas se producen básicamente por la existencia de beneficios extraordinarios y de externalidades tecnológicas positivas.

Los beneficios extraordinarios provienen de la existencia de estructuras de mercado no competitivas que se perpetúan por la existencia de barreras de entrada a la industria.

Por su parte, las externalidades aparecen de un modo imposible de controlar por la propia lógica de la difusión de conocimientos a través de los diversos sectores de la economía, pero su importancia (y por ello la necesidad de controlarlas) aumenta de modo exponencial cuando nos referimos a sectores de alta tecnología.

La política comercial estratégica puede implementarse de diversas formas.

En ciertos casos puede tratarse de acciones puntuales (como los subsidios a la exportación descritos en el modelo Brander-Spencer) que estén destinadas a la captura de beneficios por parte de empresas nacionales cuando éstas compiten en un determinado sector y por un determinado bien en los mercados internacionales (recuérdese el ejemplo de los jets comerciales).

Sin embargo, la política comercial estratégica también puede instrumentarse mediante programas más generales y duraderos. Éstos incluyen políticas de apoyo público a la I+D (cuya justificación es que no se produzca una insuficiente inversión privada por parte de las empresas en investigación

en sectores de alta tecnología), coordinación de las acciones de las empresas privadas y de los centros de investigación con el gobierno (recuérdese lo discutido sobre el MITI japonés o cómo se crearon parques tecnológicos como el Silicon Valley), protección parcial del mercado interno frente a determinados productos extranjeros mediante aranceles o cuotas para que los sectores nacionales puedan desarrollarse y bajar por su curva de aprendizaje, o incluso subsidios a las empresas nacionales, no por unidad producida como en el caso anterior, sino mediante transferencias a través de la política industrial.

Consideramos que éstas aportaciones teóricas no deben ser entendidas como una crítica radical al *laissez faire*. Los evidentes beneficios que el libre comercio ha producido para el conjunto de los países en términos de bienestar hacen que éste siga siendo la mejor práctica posible de política comercial en líneas generales.

Sin embargo, la política comercial estratégica resalta ciertos aspectos que consideramos muy importantes para el desarrollo económico y tecnológico de los países industrializados, especialmente la necesidad de cierta coordinación entre las empresas y el estado en determinados sectores y el apoyo de las instituciones públicas a la inversión en I+D.

Por lo tanto, aunque la aplicación directa de lo que sugieren modelos como el de Brander y Spencer resulta poco aconsejable (tanto porque aumenta las probabilidades de que se inicie una guerra comercial como por las dificultades prácticas para llevarlos a cabo), la existencia de una política industrial que coordine y apoye de algún modo las acciones de ciertos sectores industriales sí puede ser tomada como una sugerencia válida.

VIII. BIBLIOGRAFÍA

- Axelrod, R.: *The evolution of cooperation*, New York, Basic Books 1984.
- Andreu Mas-Colell, Whinston, D y Green, J. (1995): *Microeconomic Theory*. New York, Oxford University Press.
- Bajo, O.: *Teorías del comercio internacional*. Antoni Bosch Editor. Barcelona 1991.
- Bhagwati, J. (1988): *El proteccionismo*. Alianza Editorial. Madrid 1991.
- Bhagwati, J. (2004): *In Defense of Globalization*. New York: Oxford University Press.
- Brander, J y Spencer, B.: “International R&D Rivalry and Industrial Strategy”. *Review of Economic Studies* 50 (1983), pág. 707-722.
- Brander, J y Spencer, B.: “Export Subsidies and International Market Share Rivalry”. *Journal of International Economics* 16 (1985), pág. 83-100.
- Brander, J.: “Justificaciones de política comercial e industrial estratégica”, en Krugman, P. (comp.) 1986, pág. 31-53.
- Cabral, L.: *Economía Industrial*. McGraw Hill, Madrid 1997.
- David, P.: “Clio and the economics of QWERTY”, *American Economic Review* 75 (1985), pág. 332-337.
- Dixit, Avinash. K. y Norman, V.: *Theory of international trade*. (1980). Cambridge: Cambridge University Press.
- Dixit, Avinash. K.: “International trade policy for oligopolistic industries” *Economic Journal*. (1984) (Supplement) 16.
- Dixit, Avinash. K.: “La política comercial: una agenda para la investigación” en Krugman, P (comp.) 1986, pág. 278-299.
- Dixit, Avinash. K. y Kyle, A. S.: “The use of Protection and Subsidies for Entry Promotion and Deterrence”. *American Economic Review* 75 (Marzo 1985), pág. 139-152.
- Gravelle, H y Rees, R. (1984): *Microeconomía* Madrid, Alianza Universidad textos.
- Grossman, G.: *Imperfect competition and international trade*. Cambridge, MIT Press 1992.

- Grossman, G.: “Promoción estratégica de la exportación: una crítica”, incluido en Krugman, P (comp.) 1986, pág. 54-75.
- Grossman, G. y Eaton, J.: “Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly”. *Quarterly Journal of Economics* 101 (May 1986). Pág. 383-406.
- Irwin, D. (1996): *Against the tide: An Intellectual History of Free Trade*. Princeton NJ: Princeton University Press.
- Jones, R. y Kenen, P.: *Handbook of international economics*. Vol I. Elsevier Science Publishers B.V. North-Holland, Amsterdam 1984.
- Keynes, J.M.(1936): *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica. México 1995.
- Krugman, P.: “Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade”, *Journal of International Economics* 9, (Noviembre 1979), pág. 469-479.
- Krugman, P. “ Scale Economies, Product Differentiation, and Pattern of Trade”. *American Economic Review* 70 (December 1980): 950-959.
- Krugman, P. y Brander, J. “A “Reciprocal Dumping” Model of International Trade”. *Journal of international economics* 15 (November 1983): 313-323.
- Krugman, P. “Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale”, en *Monopolistic Competition and International Trade*, ed. H. Kierzkowski. Oxford University Press 1984.
- Krugman, P. y Helpman, E.(1985): *Market structure and foreign trade*. Cambridge: MIT Press. 1996.
- Krugman, P. (comp.): *Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional*. Fondo de Cultura Económica. México, 1986.
- Krugman, P.: “Is free trade Passé?”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 1. Otoño 1987. Pág. 131-144.
- Krugman, P. y Helpman, E.: *Trade policy and market structure*. Cambridge: MIT Press. 1989.

- Krugman, P.(1989): “Industrial Organization and International Trade”. Capítulo 20 de Schmalensee, R. y Willing, R. (eds.): *Handbook of Industrial Organization* (Vol. II), North-Holland, Amsterdam 1989, pág. 1179-1223.
- Krugman, P.: *Rethinking international trade*. MIT Press. 1990.
- Krugman, P.: *Geografía y comercio*. Antoni Bosch Editor. Barcelona 1992.
- Krugman, P.: *Vendiendo Prosperidad*. Ariel sociedad económica. Barcelona, 1994.
- Krugman, P. y Obstfeld, M.: *Economía internacional: teoría y política*. McGraw Hill. Madrid 1997.
- Krugman, P.: *El internacionalismo “moderno”*. Ed. Crítica. Barcelona, 1997.
- Lindert, P.H.: *Economía internacional*. Ariel Economía. Barcelona 1994.
- Lyons, B. y Davies, S. con Dixon, H y Geroski, P.: *Economics of industrial organization*. Longman. New York 1988.
- Mill, J.S. (1844): *Ensayo sobre algunas cuestiones disputadas en economía política*. Edición de Carlos Rodríguez Braun. Alianza Editorial. Madrid, 1997.
- Mill, J.S. (1848): *Principios de economía política*. Fondo de Cultura Económica. México 1978.
- Ohlin, B. (1933): *Comercio interregional e internacional*. Oikos-Tam, s.a. ediciones. Barcelona 1971.
- The new Palgrave Dictionary of Economics*. Vol II. The McMillan press limited. London 1987.
- Ricardo, D. (1817): *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.
- Schmalensee, R y Willing, R. (Editors). *Handbook of Industrial Organization*. Volúmenes I y II. Elsevier Science Publishers B.V. North-Holland, Amsterdam. 1989.
- Schumpeter, J.A.(1954): *Historia del Análisis económico*. Ariel Economía. Barcelona, 1994 .
- Smith, A. (1776): *La riqueza de las Naciones*. Alianza Editorial. Madrid, 1997.

Spencer, B.: “¿En qué debiera concentrarse la política comercial?”, en Krugman, P. (comp.) 1986, pág. 75-94.

Tirole, J.(1988): *La teoría de la organización industrial*. Ariel Economía. Barcelona 1990.

Wolf, M. (2004): *Why Globalization Works*. New Heaven: Yale University Press.

Emilio Cerdá Tena*

COMERCIO INTERNACIONAL Y MEDIO AMBIENTE

En este trabajo se revisan los conceptos, métodos y resultados más importantes que aparecen en la literatura que estudia las relaciones entre comercio internacional y medio ambiente. Se estudian modelos de equilibrio parcial y de equilibrio general. Se considera el posible impacto en niveles de contaminación y en utilización de recursos naturales de la mayor apertura al comercio internacional, así como distintas medidas de política. Se comentan algunos de los trabajos más importantes en este ámbito.

Palabras clave: comercio internacional, medio ambiente.

Clasificación JEL: F18, Q56.

1. Introducción

El estudio del comercio internacional es central en economía y se puede decir que con el estudio del comercio y las finanzas internacionales empezó la disciplina de la economía tal como la conocemos hoy en día. Los historiadores del pensamiento económico suelen describir el ensayo *Sobre la balanza comercial* del filósofo David Hume como la primera exposición real de un modelo económico. La enorme importancia que el comercio internacional tiene actualmente en la economía mundial queda patente observando, por ejemplo, que

en el año 2004 el conjunto de la economía mundial produjo bienes y servicios por un valor aproximado de 40 billones de dólares a precios corrientes, de los que más del 25 por 100 se vendió cruzando fronteras nacionales (Krugman y Obstfeld, 2006).

Cuando el sistema de comercio internacional fue reconstruido después de la Segunda Guerra Mundial, las consecuencias ambientales de la integración económica no estaban entre las preocupaciones principales. La única referencia al medio ambiente en el GATT¹ de 1947 era una cláusula que establecía que no deberá impedirse a ningún país que adopte medidas para la protección de la salud y la vida de las personas y los animales o la conservación de los recursos naturales agotables, siempre que tales medidas no se apliquen de manera que constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o

* Instituto Complutense de Estudios Internacionales —Universidad Complutense de Madrid— y FEDEA.

El autor agradece la financiación recibida para la realización de este trabajo, por parte de la Dirección General de Política de Desarrollo (DGPOLDE) del Ministerio de Asuntos Exteriores, en el marco del subproyecto «Desarrollo y calidad ambiental, cambio climático y energías renovables», realizado en el Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI). Agradece asimismo los comentarios al manuscrito realizados por el profesor de Castro. Cualquier posible error es responsabilidad exclusiva del autor.

Versión de febrero de 2009.

¹ GATT: *General Agreement on Tariffs and Trade* (Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles), creado en la Conferencia de La Habana en 1947, firmado en 1948. Precursor de la Organización Mundial del Comercio (OMC, 1995).

una discriminación encubierta del comercio internacional. El debate sobre las consecuencias del libre comercio en el medio ambiente apareció con mucha fuerza coincidiendo con la Ronda de Uruguay de las negociaciones del GATT y con las negociaciones sobre el NAFTA², a principios de la década de 1990, cuando la preocupación por el cambio climático, la extinción de especies o la contaminación industrial estaba creciendo.

El interés por los temas relacionados con el comercio internacional y el medio ambiente se refleja en la Declaración Ministerial de Doha de 2001. En el artículo 28 se dice que hay que aclarar y mejorar las disciplinas de la OMC con respecto a las subvenciones a la pesca, teniendo en cuenta la importancia de este sector para los países en desarrollo. En el artículo 31 se establece el compromiso de: i) celebrar negociaciones sobre la relación entre las normas vigentes de la OMC y las obligaciones comerciales específicas establecidas en los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente (AMUMA), ii) intercambiar de modo regular información entre las secretarías de los AMUMA y la OMC, iii) reducir o, según proceda, eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios a los bienes y servicios ambientales. En el artículo 32 se encomienda al Comité de Comercio y Medio Ambiente que preste particular atención a las prescripciones relativas al etiquetado para fines ambientales y al efecto de las medidas ambientales en el acceso a los mercados.

El tema del comercio internacional y el medio ambiente no aparece en todos los libros de economía ambiental y de economía ecológica. Hemos revisado bastantes que lo tratan, y hemos encontrado una considerable disparidad, tanto en la importancia que parece que le dan como en la extensión, la profundidad y las cuestiones concretas que se plantean en relación con este tema. La interrelación entre comercio internacional y medio ambiente aparece tratada en: Azqueta *et al.*, 2007; Carpin-

tero, 2005; Common y Stagl, 2008; Folmer y Landis-Gabel, 2000; Hanley *et al.*, 2001; Kolstad, 2000; Labandeira *et al.*, 2007; Martínez-Alier y Roca, 2000; Perman *et al.*, 2003; Tietenberg, 2006, y Van den Bergh, 1999. Además, los siguientes libros tratan exclusivamente el tema del comercio internacional y el medio ambiente: Alpay, 2002; Batabyal y Beladi, 2001; Baughen, 2007; y Copeland y Taylor, 2003. La Organización Mundial del Comercio publicó un estudio sobre este tema (WTO, 1999) y el Banco Mundial dos estudios específicos (Low, 1992 y The World Bank, 2008).

En este trabajo hemos partido de la literatura comentada en el párrafo anterior y hemos intentado ampliarla con algunos de los artículos más importantes. El objetivo del trabajo es presentar una visión general, lo más actualizada posible, de la relación entre comercio internacional y medio ambiente, destacando los problemas fundamentales, así como los conceptos y métodos que permiten afrontarlos, indicando en algunos casos medidas de política. En algunos apartados se comentan los trabajos más importantes.

En el apartado 2 se presenta un modelo de equilibrio parcial que permite estudiar las posibles ganancias de la apertura al comercio internacional, en términos de bienestar, de un país precio aceptante, para el mercado de un bien concreto en cuyo proceso de producción se generan externalidades. En el apartado 3 se estudia el impacto ambiental en cuanto a contaminación que tiene el comercio internacional para un determinado país, teniendo en cuenta el conjunto de su economía. En el apartado 4 se estudia el comercio internacional de recursos naturales. En el apartado 5 se considera la curva ambiental de Kuznets, la hipótesis de Porter y la difusión de tecnología y de políticas ambientales que facilitan el comercio internacional. El apartado 6 presenta las conclusiones de este trabajo.

2. Un modelo de equilibrio parcial

Se considera el mercado de un determinado bien y un país pequeño que no tiene la posibilidad de alterar

² NAFTA: *North America Free Trade Agreement* (Acuerdo de Libre Comercio para Norte América entre Estados Unidos, Canadá y México), en vigor desde el 1 de enero de 1994.

las condiciones del mercado de dicho bien. En primer lugar se considera el caso en que no se generan externalidades ni en la producción ni en el consumo del bien. En segundo lugar se supone que la producción del bien genera externalidades locales pero que el país no lleva a cabo ningún tipo de política ambiental. Posteriormente se supone que el país lleva a cabo una política ambiental eficiente para hacer frente a dicha externalidad local. Por último, se considera la posibilidad de abordar el problema ambiental utilizando instrumentos de política comercial en lugar de instrumentos de política ambiental. El enfoque que se sigue en este apartado es el mismo que siguen Alpay, 2002; Anderson, 1992; Krutilla, 1991 y 1999 y Runge, 1995, entre otros.

a) Ganancias por el comercio internacional

A continuación se estudia, en primer lugar, el caso de un país importador neto y, en segundo lugar, el de un país exportador neto.

El Gráfico 1A está referido a un país importador neto del bien en cuestión. Sean DF y RS las curvas de demanda y oferta nacionales del bien y sea P_w el precio mundial. En ausencia de comercio internacional, el país producirá la cantidad Q_0 , siendo P_0 el precio de equilibrio. El excedente de los consumidores vendrá dado por el área del triángulo P_0AD y el excedente de los productores por el área de RAP_0 , por lo que la suma de ambos es igual al área del triángulo RAD .

La apertura del país al comercio internacional hace que la producción nacional caiga, pasando a ser Q_s , y la cantidad demandada en el país aumente, pasando a ser Q_d . El país será importador neto del bien, siendo la cantidad neta que importa igual a $Q_d - Q_s$. El excedente de los consumidores será igual al área del triángulo P_wCD , el excedente de los productores será igual al área $RB P_w$ y la suma de ambos igual a la suma de las áreas RAD y BCA . Por tanto, al abrirse al comercio internacional la suma de excedentes aumenta en el área del triángulo BCA , por lo que se generan ganancias.

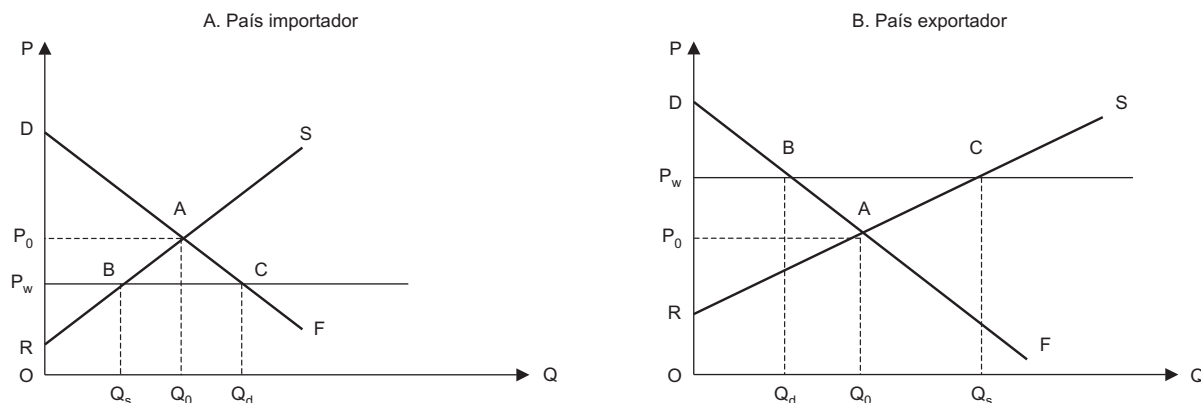
Obsérvese que, al ser el precio mundial menor que el precio de equilibrio en el mercado nacional, los consumidores salen ganando al salir de la autarquía, aumentando su excedente en una cantidad igual al área del cuadrilátero P_wCAP_0 . En cambio, los productores pierden al pasar a la nueva situación, disminuyendo su excedente en una cantidad igual al área del cuadrilátero P_wBAP_0 . La ganancia de los consumidores es mayor que la pérdida de los productores en una cantidad igual al área BCA , por lo que la apertura al comercio internacional supone una ganancia neta de bienestar en el país.

El Gráfico 1B está referido a un país exportador neto del bien. Como en el caso anterior, DF y RS son las curvas de demanda y oferta nacionales y P_w es el precio mundial. Las curvas de oferta y demanda se cortan en el punto A , por lo que, en ausencia de comercio internacional, el precio y la cantidad de equilibrio serán P_0 y Q_0 , respectivamente. El excedente de los consumidores será igual al área del triángulo P_0AD y el excedente de los productores igual al área $RA P_0$. La suma de ambos es igual al área del triángulo RAD y es una medida del bienestar que supone para el país la situación que se estudia.

La apertura al comercio internacional hace que la cantidad producida en el país suba hasta valer Q_s , mientras que la cantidad demandada baja hasta valer Q_d . El país pasará a ser exportador neto, siendo la cantidad neta de exportaciones igual a $Q_s - Q_d$. El excedente de los consumidores es igual al área del triángulo P_wBD y el de los productores es igual al área de RCP_w . Con la nueva situación los productores están mejor, ya que su excedente aumenta en la cantidad dada por el área del cuadrilátero P_0ACP_w . En cambio, el excedente de los consumidores disminuye en una cantidad igual al área del cuadrilátero P_0ABP_w . Ahora bien, el aumento del excedente de los productores es mayor que la disminución del excedente de los consumidores, por lo que en el país se produce una ganancia neta de bienestar. La suma de los excedentes de productores y consumidores es igual al área del triángulo

GRÁFICO 1

IMPACTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL BIENESTAR EN AUSENCIA DE EXTERNALIDADES



RAD más el área del triángulo ACB . Por tanto, la apertura al comercio internacional supone un aumento en el excedente total igual al área del triángulo ACB , que es una medida de la ganancia en bienestar en el conjunto del país.

b) Externalidades en la producción

Supongamos ahora que se generan externalidades en la producción del bien en cuestión (como por ejemplo, contaminación o erosión del suelo) y que en el país no se lleva a cabo ningún tipo de política ambiental para hacer frente a tal externalidad (Gráfico 2A).

En el subapartado anterior se supone que la curva de oferta RS se corresponde con la curva de costes marginales privados, que no incorpora los costes de la externalidad. Al sumar los costes marginales externos a los costes marginales privados se obtiene la curva de costes marginales sociales R_eS_e . En ausencia de comercio internacional, al igual que en el subapartado anterior, la suma de excedentes de productores y consumidores será igual al área RAD , pero ahora hay que tener en

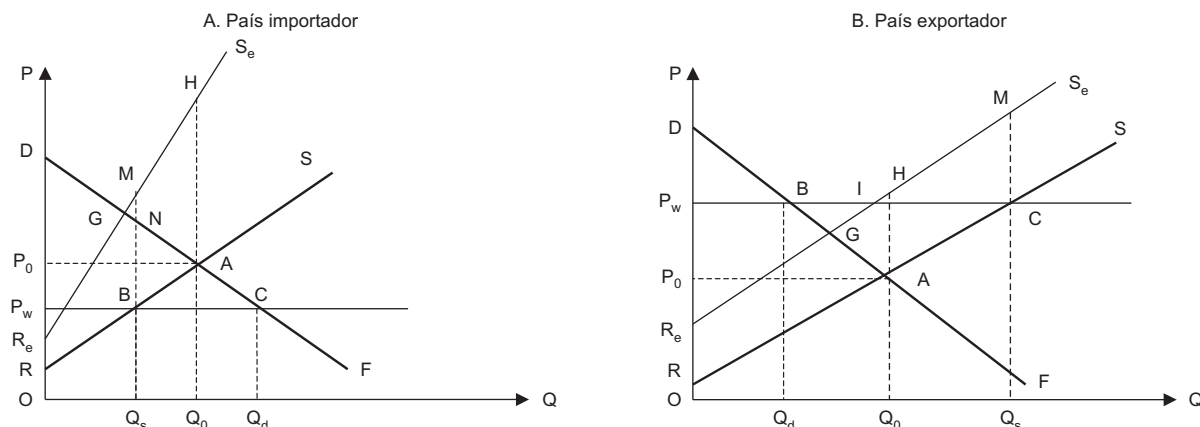
cuenta los costes totales externos, cuyo valor viene dado por el área $RAHR_e$. Con lo que el bienestar neto viene dado por la diferencia de áreas $R_eGD - AHG$. La apertura del país al comercio internacional llevará a demandar la cantidad Q_d y a producir la cantidad Q_s (como en el subapartado anterior). A la suma de excedentes obtenida hay que restar ahora el área $RBMR_e$, correspondiente a los costes totales externos. El bienestar neto viene dado por $BCN + R_eGD - GMN$, con lo que la apertura al comercio internacional supone una ganancia igual a $BCN + AHMN$ con respecto a la situación correspondiente en autarquía. Obsérvese que dicha ganancia es mayor que la que se obtenía para un bien sin externalidades. El país se beneficia con el comercio internacional porque, por una parte, el bien que importa le sale más barato y, por otra, porque al producir en menor cantidad disminuyen los daños ambientales causados por la externalidad en la producción.

Consideremos ahora el caso de un país exportador neto, tal como se recoge en el Gráfico 2B.

Sin comercio internacional, a la suma de excedentes RAD hay que restar ahora los costes externos totales,

GRÁFICO 2

IMPACTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL BIENESTAR CON EXTERNALIDADES EN PRODUCCIÓN



cuyo valor viene dado por el área $RAHR_e$. Por tanto, el bienestar neto viene dado por $R_eGD - AHG$. Si el país se abre al comercio internacional, el bienestar neto viene dado ahora por $R_eGD + BGI - ICM$. Por tanto, la apertura al comercio internacional supone una ganancia igual a $AHG + BGI - ICM = ACB - ACMH$ con respecto a la situación correspondiente en autarquía. Por tanto, en este caso, el resultado sobre el aumento o disminución en el bienestar, como consecuencia de la apertura internacional, es ambiguo, depende de la magnitud relativa de la ganancia por el comercio frente a la pérdida por los efectos de los daños ambientales causados por el aumento de la producción.

c) Política ambiental eficiente

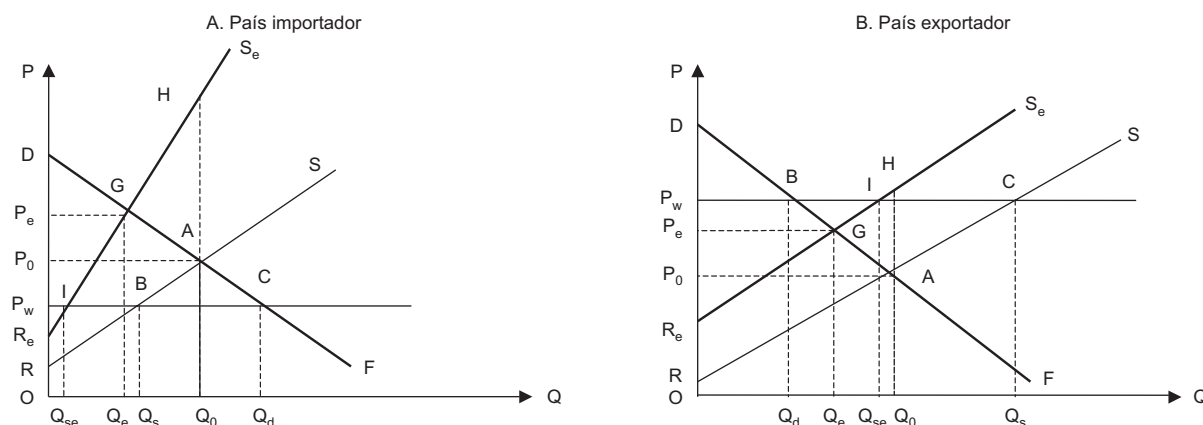
Supongamos ahora que se generan externalidades en la producción del bien en cuestión y que en el país se lleva a cabo una política ambiental eficiente para hacer frente a tal externalidad (Gráfico 3A).

En los subapartados anteriores se supone que la curva de demanda DF se corresponde con la curva de

beneficios marginales privados (que en este caso coincide con la curva de beneficios marginales sociales) y la curva de oferta RS se corresponde con la curva de costes marginales privados, que no incorpora los costes de la externalidad. Al sumar los costes marginales externos a los costes marginales privados se obtiene la curva de costes marginales sociales, que coincide con la curva de oferta R_eS_e , en presencia de una política ambiental eficiente que haga que las empresas internalicen los costes externos. En ausencia de comercio internacional, con tal política ambiental, el equilibrio de mercado G coincide con el óptimo social (intersección de la curva de beneficios marginales sociales con la de costes marginales sociales). Ahora la curva de oferta relevante es la R_eS_e , siendo la suma de los excedentes de productores y consumidores igual al área del triángulo R_eGD . La apertura del país (con su política ambiental eficiente) al comercio internacional llevará a demandar la cantidad Q_d (la misma que en los subapartados anteriores), y a producir la cantidad Q_{se} (aún menor que la que producía en el subapartado anterior). La ganancia que supone la

GRÁFICO 3

IMPACTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL BIENESTAR CON EXTERNALIDADES Y POLÍTICA AMBIENTAL EFICIENTE



apertura del comercio internacional viene dada por el área ICG . Al disminuir la producción, que es donde se genera la contaminación, la apertura del país al comercio internacional supone, siempre, una mejora desde el punto de vista ambiental.

Consideremos ahora el caso de un país exportador neto, tal como se recoge en el Gráfico 3B.

Con una política ambiental eficiente, la curva de oferta es ahora $R_e S_e$. En autarquía, el equilibrio de mercado (que coincide con el óptimo social) será ahora G . La suma de excedentes de productores y consumidores es igual al área $R_e G D$. Si el país se abre al comercio internacional, y lleva a cabo la mencionada política ambiental eficiente, demandará la cantidad Q_d (como en los subapartados anteriores) y producirá la cantidad Q_{se} (menor que en el subapartado anterior). Comparando la situación en la que existe apertura al comercio internacional con la correspondiente a la autarquía (en presencia de una política ambiental eficiente), se obtiene una ganancia con la apertura, que viene dada por el área del triángulo GIB . Por tanto, en presencia de externalidades en la producción, y de una política ambiental eficiente, la

apertura hacia el comercio internacional supondrá una ganancia neta para el país, tanto si es importador como si es exportador.

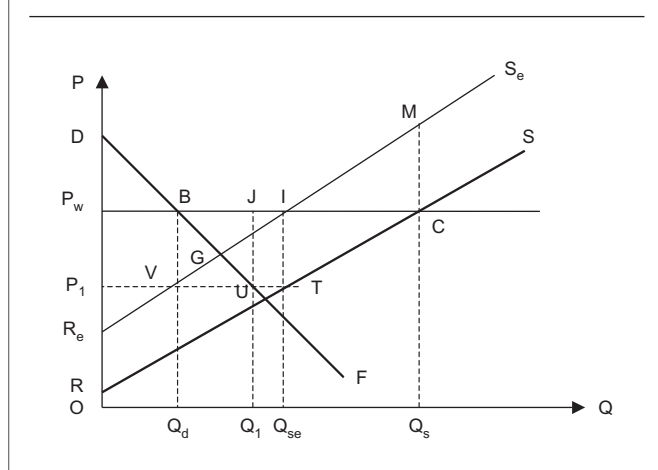
d) Política comercial en lugar de política ambiental

Supongamos ahora que el objetivo es que se produzca la cantidad de bien Q_{se} , correspondiente al óptimo social, pero se quiere lograr utilizando medidas de política comercial, en lugar de medidas de política ambiental. En concreto, vamos a considerar al país exportador neto con externalidades en la producción sin política ambiental, pero con un impuesto a las exportaciones (Gráfico 4).

Con el país abierto al comercio internacional se puede conseguir que el país produzca la cantidad Q_{se} , del subapartado anterior, mediante un impuesto por unidad que se exporta, igual a $P_w - P_1$. Entonces, al disminuir el precio la cantidad que se demanda sube, pasando a ser Q_1 , con lo que la cantidad de producto que se exporta es $Q_{se} - Q_1$. El excedente de los consumidores es $P_1 U D$, el de los productores es $R T P_1$, la recaudación $U T I J$ y los

GRÁFICO 4

UTILIZACIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL PARA CORREGIR EXTERNALIDADES EN PRODUCCIÓN. PAÍS EXPORTADOR



costes totales externos vienen dados por $RTIR_e$, por lo que el bienestar neto (excedente de los consumidores + excedente de los productores + recaudación – costes totales externos) es igual $R_eGD + BGI - UJB$. Obsérvese que al bajar el precio sube la cantidad que se demanda en el país, por lo que en lugar de recaudarse la cantidad $VTIB$ se recauda $UTIJ$. De hecho, si comparamos el bienestar neto que alcanza el país exportador en los subapartados c y d, vemos que es mayor en c, siendo la diferencia entre ambos igual al área UJB .

Es interesante comparar este nivel de bienestar neto con el que se ha obtenido en los subapartados b y c, lo que nos permitirá sacar conclusiones interesantes. En el subapartado b, para el país exportador abierto al comercio internacional se ha obtenido un nivel de bienestar dado por $R_eGD + BGI - ICM$. En el subapartado c, para la situación correspondiente (país exportador abierto al comercio internacional) con política ambiental eficiente se ha obtenido un nivel de bienestar igual a $R_eGD + BGI$, de donde se deduce que hay una ganancia en nivel de bienestar igual a ICM gracias a la políti-

ca ambiental, en comparación con b (sin política ambiental y sin impuestos a la exportación). Comparando ahora el resultado obtenido en este subapartado con el del subapartado b, se ve que hay una ganancia igual a $ICM - UJB$, que es menor que la que se obtiene mediante la política ambiental. La conclusión importante es que se puede conseguir el objetivo ambiental mediante una política comercial (en este caso impuesto a la exportación), pero tal política supone un menor bienestar que el que se consigue con la política ambiental apropiada. Es decir, para resolver problemas ambientales es mejor utilizar políticas ambientales y no políticas comerciales.

3. Impacto ambiental del comercio internacional

El estudio realizado en el apartado anterior se refería a las ganancias derivadas del comercio internacional para un país y para un determinado bien. Ahora damos un paso más y nos preguntamos por las consecuencias ambientales que para dicho país tendrá la apertura al comercio internacional, teniendo en cuenta el conjunto de su economía en la que importará unos bienes y exportará otros. Asimismo, es interesante preguntarse si el mundo (o una determinada zona geográfica) sale ganando o perdiendo, desde el punto de vista del impacto ambiental, al aumentar el comercio.

Desde el trabajo de Grossman y Krueger (1993) sobre los efectos ambientales del NAFTA, es habitual descomponer el impacto ambiental del comercio internacional en tres elementos: el efecto escala, el efecto técnica y el efecto composición. El *efecto escala* se refiere al aumento del impacto ambiental (mayor contaminación) como consecuencia del crecimiento económico generado por el mayor acceso a mercados. El *efecto técnica* tiene que ver con los cambios en las técnicas de producción que normalmente acompañan al comercio liberalizado, y que pueden surgir como resultado de demanda (inducida por un aumento de la renta) de mayores regulaciones ambientales y por un mayor acceso a tecnologías de producción respetuosas

con el medio ambiente. El *efecto composición* se refiere al cambio en la composición que se puede dar en una economía a partir de una liberalización del comercio, ya que dicha economía se especializará en actividades en las que tenga ventaja comparativa. Ese cambio en composición puede llevar a aumentar la producción en industrias contaminantes, en cuyo caso el efecto composición será negativo para el medio ambiente, o a disminuir la producción en industrias contaminantes y aumentarla en industria limpias, en cuyo caso tal efecto será positivo para el medio ambiente. En general, el efecto escala será negativo para el medio ambiente y el efecto técnica será positivo.

En la literatura hay dos hipótesis diferentes acerca de los determinantes de la composición (combinación de industrias) entre los diferentes países como consecuencia del mayor comercio internacional:

— La *hipótesis de los refugios de contaminación* sostiene que en aquellos países con una regulación ambiental más exigente aumentan los costes de producción para las empresas contaminantes, por lo que si hay libre comercio tales empresas se relocalizarán en otros países con poca o ninguna regulación ambiental. De esta forma las industrias contaminantes se desplazarán del Norte (países desarrollados, donde hay mayor exigencia ambiental) al Sur (países en vías de desarrollo, donde la regulación ambiental es más laxa). Esta hipótesis se ha utilizado también para exigir, desde países desarrollados, restricciones a las importaciones de productos procedentes de países con menor regulación ambiental, ya que —se dice— se han producido de manera no respetuosa con el medio ambiente, obteniendo de ello ventaja competitiva y generando mayor contaminación en el mundo.

— La *hipótesis de las dotaciones de factores* del comercio mundial sostiene que los costes para las empresas debidos a la regulación ambiental son sólo una parte pequeña de los costes totales, por lo que los determinantes de la ventaja comparativa son las fuerzas estándar, como las dotaciones de factores de producción y la tecnología. De acuerdo con esta hipótesis, el

comercio internacional llevaría a una relocalización de la producción intensiva en contaminación, desde los países en vías de desarrollo, con escasez de capital físico y humano, hacia los países desarrollados, con abundancia de capital físico y humano. Con ello la contaminación disminuiría en los países en vías de desarrollo y tendería a aumentar en los países desarrollados, al menos en el efecto composición.

Merecen destacarse los trabajos de Copeland y Taylor (1994, 2003, 2004, entre otros), en los que estudian la interacción entre el comercio internacional y el medio ambiente, utilizando tanto modelos teóricos como análisis empírico. En cada uno de sus trabajos definen un modelo de equilibrio general, estático, con dos países, en el que estudian las relaciones entre comercio internacional, crecimiento económico (y por tanto renta nacional) y contaminación. Completan cada trabajo con un análisis empírico en el que interpretan lo que dicen los datos en el contexto del modelo económico correspondiente.

Un trabajo muy importante en este campo es el de Antweiler, Copeland y Taylor (2001), en el que desarrollan un modelo teórico que divide el impacto del comercio internacional en los efectos escala, técnica y composición y, posteriormente, examinan su teoría a partir de datos del *Global Environment Monitoring System* (GEMS) sobre concentraciones de dióxido de azufre en grandes áreas urbanas, tanto de países desarrollados como de países en vías de desarrollo. Utilizan 2.555 observaciones correspondientes a 290 lugares de observación, localizados en 108 ciudades de 43 países entre los años 1971 y 1996. Los autores muestran en este trabajo cómo los efectos escala, técnica y composición no son sólo construcciones teóricas sino que tienen su contrapartida empírica y pueden ser identificados y medidos. En su trabajo, la política ambiental (política de combate a la contaminación) es endógena. Obtienen los siguientes resultados: un 1 por 100 de aumento en la escala de la actividad económica sube las concentraciones de contaminación entre 0,25 y 0,5 por 100 para un país medio en la muestra, pero tal crecimiento en la ren-

ta disminuye las concentraciones de dióxido de carbono entre 1,25 y 1,5 por 100 por el efecto técnica. Consideran que el efecto composición variará de unos países a otros, encontrando que la apertura al comercio internacional, condicionada a las características de cada país, tiene un impacto altamente significativo, aunque pequeño, sobre la contaminación. El resultado final, que ellos mismos califican como sorprendente, es que el efecto conjunto de la apertura al comercio internacional es bueno para el medio ambiente, porque disminuye la contaminación.

Hay muchos trabajos que presentan estudios empíricos sobre la relación entre liberalización del comercio internacional y contaminación industrial. Revisiones de dicha literatura se pueden ver en Jaffe *et al.*, 1995; Copeland y Taylor, 2004 y Brunnermeier y Levinson, 2004. Como señalan Copeland y Taylor, una de las mayores dificultades con las que se encuentran los investigadores en el área consiste en que los datos sobre contaminación son muy escasos. Esta escasez ha tenido gran impacto en la evolución de los trabajos empíricos. Muchos estudios se centran en Estados Unidos simplemente por la disponibilidad de datos. Algunos contaminantes, como el dióxido de azufre, han sido estudiados ampliamente, mientras que otros han sido ignorados, tal vez, por falta de datos. A la hora de contrastar la hipótesis de refugios de contaminación harían falta datos de algunos de los países menos desarrollados, con muchos problemas de contabilización y monitorización de la contaminación.

En lo que se refiere, más concretamente, a los estudios empíricos acerca de si las exigencias de la política ambiental afectan o no a los flujos de comercio, a los flujos de inversión extranjera o a las decisiones de localización de plantas industriales, se pueden distinguir dos bloques: a) los trabajos realizados hasta 1997, que utilizan datos de sección cruzada, llegan a la conclusión de que diferencias en la política ambiental entre países o regiones no tienen ningún efecto, o lo tienen muy pequeño, en los flujos de comercio o de inversión; b) un bloque de trabajos realizados en los últimos diez años

introduce la política ambiental como variable endógena, y tiene en cuenta variables específicas de los países y de la industria, llegando a la conclusión de que diferencias en la exigencia de la política ambiental afectan a los flujos de comercio y de inversión (Ederington y Minier, 2003; Ederington, Levinson y Minier, 2005; Levinson y Taylor, 2008, entre otros).

Se ha introducido en la literatura el término *efecto de los refugios de la contaminación* para significar el hecho de que la regulación en materia ambiental tiene su implicación en los flujos de comercio internacional o de la inversión extranjera, aunque no es el determinante principal de los patrones del comercio como para que se cumpla la hipótesis de los refugios de la contaminación. Por tanto, tiene sentido que las diferencias en las dotaciones de factores sean el mayor determinante de los patrones del comercio y, al mismo tiempo, las diferencias en la regulación ambiental influyan en los flujos de comercio e inversión, sin llegar a ser el elemento más importante. La hipótesis de los refugios de la contaminación no encuentra apoyo en los datos.

4. Los recursos naturales y el comercio internacional

En el estudio realizado por la Organización Mundial del Comercio sobre comercio internacional y medio ambiente (WTO, 1999), en el capítulo 2 se presentan cinco casos de estudio para ilustrar las causas de la degradación ambiental y los vínculos entre comercio internacional y problemas ambientales. Cada uno de los casos de estudio se ha elegido como prototipo de un determinado problema ambiental: *la agricultura intensiva en química* representa problemas ambientales cuyos efectos son principalmente locales; *la lluvia ácida* es un problema de contaminación transfronteriza cuyos efectos están limitados a ciertas regiones más o menos fronterizas; *la deforestación* tiene elementos de falta de mercados y vínculos con otros problemas ambientales como el calentamiento global; *la sobreexplotación de recursos pesqueros* se relaciona con «la tragedia de los bienes

de propiedad común»; y *el calentamiento global* es un problema global que tiene que ser abordado mediante acuerdos internacionales en un mundo en el que la soberanía reside en los países. El resto de capítulos del estudio prácticamente se dedica sólo a los problemas de la contaminación, sin apenas detenerse en los problemas de los recursos naturales, lo cual puede deberse a que hay muchos más trabajos que abordan la contaminación que los que se centran en recursos, en el ámbito de la economía y en el del análisis del comercio internacional, en particular.

Un trabajo importante es el de Chichilnisky (1994) que aborda los patrones del comercio entre el Norte y el Sur, donde el Norte tiene mejor definidos los derechos de propiedad de los recursos naturales que el Sur. Considera un modelo de equilibrio general estático, con dos bienes, dos *inputs* y dos países (el Norte y el Sur). Los dos países tienen los mismos *inputs*, *outputs*, dotaciones, tecnologías y preferencias, sólo se diferencian en los patrones de propiedad de un recurso natural utilizado como *input* en producción. Los resultados que se obtienen son los siguientes: a) el país con derechos de propiedad de los recursos naturales mal definidos incrementa el exceso de uso de los recursos como *inputs* en los procesos de producción, y estos derechos de propiedad mal definidos son los que crean un motivo para el comercio con otros países idénticos en lo demás; b) para un país con derechos de propiedad mal definidos, el comercio con otro país con derechos de propiedad bien definidos incrementa el uso excesivo de los recursos, empeorando la mala asignación, que se transmite a la economía mundial. El comercio internacional iguala los precios de los bienes y de los factores a nivel mundial, pero ello no mejora la asignación de los recursos. En el conjunto de la economía mundial los recursos están infravalorados, hay exceso de producción en un país y exceso de consumo en el otro. En el trabajo también se introducen en otro apartado posterior algunas asimetrías adicionales, y se estudian dos medidas concretas de política para corregir el uso excesivo de los recursos. Se concluye que un impuesto al uso de recursos

naturales no es adecuado en el Sur, porque puede llevar a que recolectores con bajos niveles de ingresos tengan que trabajar más y recoger aún mayor cantidad de recursos para poder llegar a cubrir sus necesidades de consumo. Políticas relativas a los derechos de propiedad son las más adecuadas para corregir el uso excesivo de los recursos. Por tanto, la aparente ventaja comparativa en productos intensos en recursos naturales por parte del Sur puede derivar, no de la abundancia relativa de recursos, ni de las diferencias en productividad, ni de las preferencias, ni de los menores precios de los factores, sino de la ausencia de derechos de propiedad de los recursos comunes.

Brander y Taylor (1997a) estudian el efecto que tiene la apertura al comercio internacional de una economía pequeña con un recurso renovable de libre acceso. Construyen un modelo de equilibrio general que combina el modelo canónico de Schaefer (1957) de un recurso renovable con el modelo ricardiano estándar de comercio internacional. Hay dos bienes, el bien «recurso», en cuya producción se ha utilizado trabajo y *stock* del propio recurso, y el bien genérico «manufacturas», en cuya producción se utiliza sólo trabajo. La ratio r/L , donde: r es la tasa de crecimiento intrínseco del recurso, y L es el trabajo, es el índice de ventaja comparativa y determina los precios relativos en autarquía. A pesar de la similitud con los modelos estándar de dotaciones de factores, los efectos del comercio sobre el bienestar son notablemente diferentes. Debido al fallo de mercado creado por el libre acceso al recurso, demuestran que para una economía abundante en el recurso, que tenga una fuerza de trabajo demasiado grande como para permitir la especialización en la producción, la utilidad del estado estacionario se reduce necesariamente como resultado del comercio, el bienestar conjunto también se reduce si la utilidad es descontada a una tasa pequeña, positiva. Al principio, el país tendrá ganancias por el comercio, pero después vendrá un período de disminución de la utilidad.

Brander y Taylor (1998) extienden el modelo anterior para dos países, de manera que el precio del bien «re-

curso» se determine de manera endógena. El libre acceso de los recursos lleva a que algunos países con el comercio internacional sobreexploten más sus recursos. Demuestran que el exportador del recurso que diversifique su comercio tendrá menor utilidad en el estado estacionario con comercio internacional que en autarquía y, en algunos casos, menores niveles de utilidad instantánea en toda su trayectoria de transición. El importador del recurso siempre gana con el comercio. La producción diversificada es necesariamente resultado del comercio si los dos países son suficientemente similares. Proponen una tarifa a la importación, que actúe como contrapartida a la gestión inadecuada de los recursos y que puede mejorar la utilidad en el estado estacionario de los dos países.

Brander y Taylor (1997b) estudian el comercio entre un país *A*, con un recurso renovable de libre acceso para sus ciudadanos, y un país *B*, con gestión rigurosa del recurso, de manera que maximiza la utilidad nacional en el estado estacionario, utilizando el mismo tipo de modelos que en los otros trabajos suyos. Distinguen dos casos: i) si el país *A* utiliza el recurso en exceso, aunque de manera moderada, en autarquía, con el comercio internacional las empresas nacionales del sector adquieren ventaja competitiva a nivel internacional y dicho país es un exportador neto en el estado estacionario. El país *A* sufre una disminución en su bienestar con el comercio internacional, en cambio el país *B* aumenta su bienestar; ii) si el país *A* utiliza en exceso el recurso de manera severa en autarquía, dicho país se llega a convertir en importador neto en el estado estacionario tras la apertura al comercio internacional y, sorprendentemente, ambos países ganan en bienestar con el libre comercio, siendo el país *B* exportador del recurso en el estado estacionario.

Bulte y Barbier (2005) proporcionan una introducción y una visión general al campo (emergente, como ellos mismos señalan) del comercio internacional y los recursos naturales renovables, incidiendo en el potencial impacto de la liberalización del comercio en el bienestar y en la conservación de los recursos. Smulders *et al.*

(2004) extienden el modelo de Brander y Taylor (1998) introduciendo interdependencias económicas y ecológicas entre el recurso natural renovable y un tipo de actividad económica, la agricultura. La interdependencia ecológica es negativa para el hábitat, que es uno de los principales determinantes de la viabilidad a largo plazo de muchos recursos naturales renovables, incluyendo fauna y flora; en efecto: la agricultura se instala a expensas del hábitat, demandando tierra o degradando su calidad. En el aspecto económico, además de la externalidad dentro de la industria debida a la falta efectiva de derechos de propiedad, hay que considerar las externalidades entre la agricultura y la actividad recolectora. Concluyen que las recomendaciones de política de Brander y Taylor (tarifa a la importación de recursos) pueden ser apropiadas para recursos naturales tales como pesquerías de alta mar, en las que no se compite por el espacio, pero no necesariamente para recursos terrestres. Polasky *et al.* (2004) analizan los efectos del comercio en los usos de la tierra e indican los probables efectos de los mismos en la conservación de la biodiversidad. El comercio causa especialización en la producción, lo cual lleva a especialización en ecosistemas y su asociada biodiversidad. Si las preferencias por la conservación de la biodiversidad son suficientemente altas, la utilidad general puede disminuir con el movimiento hacia el libre comercio, a menos que se lleven a cabo políticas correctivas de conservación. El impacto del comercio internacional en la biodiversidad también se estudia en Alam y Van Quyen (2007). Kart *et al.* (2001) utilizan un modelo Norte-Sur con diferencias en los derechos de propiedad y la dinámica en los recursos para estudiar los efectos del comercio en la utilización de los recursos y en el bienestar. Consideran dos escenarios, uno de ellos en que dominan los argumentos y valoraciones de los economistas (más favorables al libre comercio) y otro en el que dominan argumentos más propios de biólogos y ecólogos (más bien desfavorables al libre comercio).

Desde la economía ecológica, Muradian y Martínez-Alier (2001) comienzan su artículo señalando la cla-

ra divergencia entre la economía ambiental y la economía ecológica en la relación entre comercio internacional y medio ambiente. Señalan que a nivel global hay un claro flujo de materias primas desde los países pobres a los ricos (los cuales consumen dos tercios de las exportaciones de las mismas) y que el Tercer Mundo se ha especializado en la explotación de los recursos naturales. En las últimas décadas los precios de estos bienes han bajado, lo cual ha llevado a estos países a venderlos en cantidades crecientes para mantener sus ingresos. La producción de materias primas no promueve la innovación tecnológica ni desarrolla habilidades en los trabajadores, con lo que los países que se especializan en el sector primario tienen un rango limitado de elecciones ocupacionales, quedándose rezagados en la creación de nuevas formas de generación de ingresos. Además, hay evidencia empírica de que el crecimiento de las exportaciones del sector primario no tiene impacto en el sector no exportador. Las multinacionales juegan un papel determinante en muchas industrias extractivas y muchas veces sus intereses son los que deciden. A partir de datos del Banco Mundial señalan que el crecimiento económico del Norte se produce conjuntamente con: a) consumo creciente de recursos no renovables procedentes de los países en vías de desarrollo, b) empeoramiento de los términos del comercio para los países exportadores de recursos no renovables, que impide la internalización de las externalidades ambientales (destrucción de hábitat, pérdida de especies, contaminación de agua, tierra y aire). Si las condiciones internacionales que determinan los precios hacen al Sur menos capaz de internalizar las externalidades, entonces hay una transferencia de riqueza desde los países pobres a los ricos. Como posibles medidas proponen la creación de un cartel internacional de productores de recursos naturales (que dedicara parte de los aumentos de ingresos a aliviar los deterioros ambientales generados por la explotación de los recursos naturales) o la intervención internacional (con los instrumentos con los que se cuenta a nivel nacional) para corregir las externalidades, como la adopción de un impuesto al agota-

miento del capital natural (que debería ser igual a la inversión necesaria para crear un capital equivalente que produjera al menos los mismos ingresos económicos). Para profundizar en estos aspectos pueden consultarse los libros de Azqueta *et al.* (2007), Carpintero (2005) y Martínez-Alier y Roca (2000).

5. Algunos aspectos adicionales de interés

En este apartado se estudian tres aspectos adicionales de interés en la relación entre comercio internacional y medio ambiente, que encontramos reiteradamente en la literatura especializada.

La curva ambiental de Kuznets (EKC)³ y el comercio internacional

En su forma más general, la hipótesis de la *EKC* afirma que a medida que avanza el crecimiento económico, el daño ambiental aumenta primero, después se equilibra y finalmente disminuye. La representación gráfica de la *EKC* tiene forma de U invertida, al considerar la renta per cápita en el eje de abscisas y algún indicador de daño ambiental en ordenadas. Hay muchos trabajos empíricos, a partir del trabajo inicial de Grossman y Krueger (1993) en el que encuentran una relación en forma de U invertida entre renta per cápita y concentraciones de SO₂, utilizando datos sobre la calidad del aire de 42 países.

La hipótesis de la *EKC* ha sido utilizada por defensores del libre comercio, argumentando que el mismo conduce a un aumento de la renta que, a su vez, promueve la protección ambiental. Actualmente este razonamiento no tiene soporte empírico. Los estudios iniciales utilizaron datos de países diferentes pero la interpretación que se hizo sobre la relación obtenida fue que un país individual aumentaría su protección ambiental al crecer su renta. Por otra parte, la literatura

³ EKC: Environmental Kuznets Curve.

empírica sobre *EKC* divide a los problemas ambientales en tres grupos, dependiendo de la respuesta del daño ambiental al aumento en el nivel de renta: i) algunos problemas ambientales parecen mostrar una tendencia a resolverse prácticamente desde el principio, por lo que la curva correspondiente sería decreciente (por ejemplo, población con agua potable o porcentaje de aguas servidas sin tratamiento); ii) otros problemas ambientales sí siguen la *EKC* (como concentraciones de partículas en suspensión en la atmósfera o concentraciones de dióxido de azufre); iii) en otros casos el deterioro ambiental aumenta con el nivel de renta (como las emisiones de CO₂ a la atmósfera o la generación de residuos sólidos urbanos).

Copeland y Taylor (2004) revisan la literatura sobre *EKC*, señalando que hasta ahora la teoría ha desempeñado un papel muy limitado en su desarrollo y que para avanzar hace falta mayor soporte en modelos teóricos, tal como hacen ellos en su trabajo. En Dinda (2004) se hace una revisión de la literatura.

La hipótesis de la *innovación inducida* de Porter

En Porter, 1991 y Porter y Van der Linde, 1995 se rebate la idea de que una mayor exigencia ambiental lleva, inevitablemente, a mayores costes de producción que reducen la competitividad de la industria de un país y por consiguiente reducen su competitividad exportadora. La hipótesis de la innovación inducida de Porter sugiere que en los países con regulaciones ambientales más estrictas, las empresas experimentan una ventaja competitiva, más que una desventaja competitiva, ya que las rigurosas regulaciones ambientales forzarán a estas empresas a innovar, y las empresas innovadoras tienden a ser más competitivas. Además, mayor protección ambiental puede, bajo determinadas circunstancias, promover el empleo, no destruirlo. Esta hipótesis se apoya en algunos casos estudiados en los que algunas empresas operando bajo regulaciones ambientales estrictas han mostrado un alto rendimiento.

Los argumentos utilizados a favor de la hipótesis de Porter son: a) las regulaciones ambientales hacen posible que las empresas descubran oportunidades para cambiar sus actividades productivas en vías no identificadas con anterioridad; b) las empresas sujetas a estándares ambientales más estrictos que sus competidoras de otros países tendrán ventaja comparativa cuando sean elevados los estándares ambientales en los otros países. Los argumentos utilizados en su contra son: a) ¿por qué empresas racionales necesitan mayor exigencia ambiental para encontrar nuevas técnicas que mejoren su competitividad?, b) si los estándares ambientales no son elevados en otros países, las empresas bajo regulación ambiental laxa tendrán ventaja competitiva en dichos mercados.

Por el momento no existe justificación teórica para la hipótesis de Porter y tampoco hay evidencia empírica firme (Hanley *et al.*, 2001).

Difusión de nuevas tecnologías y de la innovación en materia de política ambiental

Tal como señalan Common y Stagl (2008), el comercio internacional conduce a la difusión de nuevas tecnologías de varias maneras. Las tecnologías han sido utilizadas en la producción de bienes y servicios comercializados, y también se pueden transferir mediante la inversión extranjera y el intercambio de enseñanza. La difusión de tecnología implica que los actores económicos que se incorporan al sistema con posterioridad tienen menores niveles de insumos de materiales y energía por unidad de PIB, en comparación con los que tuvieron los países industrializados más antiguos cuando se encontraban en la misma etapa de desarrollo en términos de PIB per cápita. Existen distintas clases de transferencia y difusión de tecnologías para hacer un uso más eficiente de los recursos, introducir sustituciones entre recursos y reducir los residuos. En la industria automovilística se pueden encontrar ejemplos al respecto: Volkswagen creó automóviles eficientes en Alemania que después se produjeron en Brasil; Daimler

Benz ha sustituido las fibras sintéticas en la fabricación de asientos y alfombras por fibras de coco y látex; Europa ha establecido el requisito legal de que los fabricantes deben aceptar la devolución de un coche después de usado, lo cual ha llevado a la implementación de técnicas de producción que contribuyen a la reducción de residuos. Al evaluar los beneficios de los avances en la tecnología se deben incorporar los posibles efectos ambientales secundarios en una evaluación ambiental.

En otro orden de cosas, como también señalan los mismos autores, es común que las innovaciones exitosas en materia de política ambiental implementadas por un gobierno sean adoptadas por otros gobiernos. Esa mejora por imitación constituye un mecanismo importante de desarrollo de políticas ambientales mundiales y de convergencia de políticas. La velocidad de difusión de las innovaciones relacionadas con las políticas ambientales aumentó en la década de 1990, lo cual posiblemente implique un fortalecimiento de capacidad a nivel nacional. Como ejemplo se cita mucho el llamado «efecto California», que utilizó Vogel (1995) para describir aquellas situaciones en las que los estándares ambientales de un grupo de países que comercian entre sí tienden a converger hacia aquéllos del país con la mayor exigencia. La aprobación de las enmiendas a la Ley de aire limpio de Estados Unidos, en 1970, permitió a California establecer estándares más estrictos que en el resto de Estados Unidos sobre las emisiones de automóviles. En 1990 el Congreso llevó los estándares de emisión nacionales a los niveles de California, que a su vez adoptó niveles de exigencia aún mayores. Las empresas de automóviles fabricaron vehículos adecuados a los estándares de California para vender en dicho mercado, y también en anticipación a que los niveles de los demás Estados suban hasta el de California.

El término «efecto California» se utiliza para describir el fenómeno más amplio, consistente en que regulaciones más estrictas son incorporadas por países competidores. La explicación económica del efecto es que al ser mejorados los productos de un país siguiendo los estándares, los productores nacionales tienen una ventaja

competitiva inicial en el mercado, por lo que otros países tienen incentivos para aumentar sus estándares, con objeto de que sus productores puedan competir.

5. Conclusiones

El comercio internacional ha tenido siempre mucha importancia en economía, teniendo, actualmente, aún mayor importancia por la enorme cantidad de bienes y servicios que se intercambian en mercados internacionales. La relación entre comercio internacional y medio ambiente ha adquirido mucho interés en los últimos 15 años desde el punto de vista social, político y académico. Se han publicado gran cantidad de trabajos sobre este tema, en el que hay mucho por investigar y en el que algunas cuestiones concretas no tienen, por el momento, una respuesta definitiva.

En general, se recomienda que cuando existe un problema ambiental se utilicen medidas de política ambiental específicas, y no medidas comerciales para resolver tal problema. Si se generan externalidades, lo mejor es utilizar sistemas de incentivos que permitan que se internalicen las externalidades. Si hay problemas con los derechos de propiedad, la mejor política consiste en abordar y resolver directamente dicho problema. En muchos casos no es posible, por distintas razones, implementar la política más deseable (o no se acierta con ella) y entonces nos encontramos en el mundo del *second-best*, donde hay que buscar otras soluciones, algunas de las cuales se han comentado en los apartados anteriores.

A la hora de abordar una investigación concreta en este campo, en general, lo mejor es definir un modelo teórico, obtener conclusiones del mismo y, posteriormente, realizar un análisis empírico, tratando de integrar la teoría con el análisis de los datos.

Al abordar el impacto ambiental del comercio internacional se han definido los efectos escala, composición y técnica, actuando unos a favor del medio ambiente y otros en contra. Hay que enfatizar que los efectos favorables al medio ambiente pasan necesariamente por medidas de política adecuadas, sin las cuales no se re-

solverán los problemas. Es un error suponer, por ejemplo, que un aumento de la renta per cápita llevará por sí mismo a una mejora en la calidad ambiental.

Referencias bibliográficas

- [1] ALAM, R. y VAN QUYEN, N. (2007): «International Trade and its Impact on Biological Diversity», en KONTOLEON, A.; PASCUAL, U. y SWANSON, T. (eds.), *Biodiversity Economics. Principles, Methods and Applications*, Cambridge University Press, Nueva York.
- [2] ALPAY, S. (2002): *Trade and the Environment. Analysis of Reciprocal Interactions*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- [3] ANDERSON, K. (1992): «The Standard Welfare Economics of Policies Affecting Trade and the Environment», Capítulo 2 en ANDERSON, K. y BLACKHURST, R. (eds.), *The Greening of World Trade Issues*, Harvester Wheatsheaf, Hemel Hempstead, páginas 25-48.
- [4] ANTWEILER, W.; COPELAND, B. R. y TAYLOR, M. S. (2001): «Is Free Trade Good for the Environment?», *American Economic Review*, 91, páginas 877-908.
- [5] AZQUETA, D.; ALVIAR, M.; DOMÍNGUEZ, L. y O'RYAN, R. (2007): *Introducción a la Economía Ambiental*, segunda edición, McGraw-Hill, Madrid.
- [6] BATABYAL, A. A. y BELADI, H. (2001): *The Economics of International Trade and the Environment*, Lewis Publishers, Nueva York.
- [7] BAUGHEN, S. (2007): *International Trade and the Protection of the Environment*, Routledge-Cavendish, Londres.
- [8] BRANDER, J. A. y TAYLOR, M. S. (1997a): «International Trade and Open-access Renewable Resources: The Small open Economy Case», *Canadian Journal of Economics*, 30 (3), páginas 526-552.
- [9] BRANDER, J. A. y TAYLOR, M. S. (1997b): «International Trade between Consumer and Conservationist Countries», *Resource and Energy Economics*, 19, páginas 267-297.
- [10] BRANDER, J. A. y TAYLOR, M. S. (1998): «Open Access Renewable Resources: Trade and Trade Policy in a Two-country Model», *Journal of International Economics*, 44, páginas 181-209.
- [11] BRUNNERMEIER, S. y LEVINSON, A. (2004): «Examining the Evidence on Environmental Regulations and Industry Location», *Journal of the Environment and Development*, 13 (1), páginas 6-41.
- [12] BULTE, E. H. y BARBIER, E. B. (2005): «Trade and Renewable Resources in a Second Best World: An Overview», *Environmental & Resource Economics*, 30, páginas 423-463.
- [13] CARPINTERO, O. (2005): *El metabolismo de la economía española. Recursos naturales y huella ecológica (1955-2000)*, Fundación César Manrique, Lanzarote, Canarias.
- [14] CHICHILNISKY, G. (1994): «North-South Trade and the Global Environment», *American Economic Review*, 84, páginas 851-874.
- [15] COMMON, M. y STAGL, S. (2008): *Introducción a la Economía Ecológica*, Editorial Reverté, Barcelona.
- [16] COPELAND, B. R. y TAYLOR, M. S. (1994): «North-South Trade and the Global Environment», *Quarterly Journal of Economics*, 109, páginas 755-787.
- [17] COPELAND, B. R. y TAYLOR, M. S. (2003): *Trade and the Environment. Theory and Evidence*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- [18] COPELAND, B. R. y TAYLOR, M. S. (2004): «Trade, Growth and the Environment», *Journal of Economic Literature*, volumen XLII, páginas 7-71.
- [19] DINDA, S. (2004): «Environmental Kuznets Curve Hypothesis: A Survey», *Ecological Economics*, 49, páginas 431-455.
- [20] EDERINGTON, J.; LEVINSON, A. y MINIER, J. (2005): «Footloose and Pollution-Free», *The Review of Economics and Statistics*, 87 (1), páginas 92-99.
- [21] EDERINGTON, J. y MINIER, J. (2003): «Is Environmental Policy a Secondary Trade Barrier? An Empirical Analysis», *Canadian Journal of Economics*, 36 (1), páginas 137-154.
- [22] FOLMER, H. y LANDIS-GABEL, H. (2000): *Principles of Environmental and Resource Economics. A Guide for Students and Decision-Makers*, segunda edición, Edward Elgar, Cheltenham, U.K.
- [23] GROSSMAN, G. M. y KRUEGER, A. B. (1993): «Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement», en *The Mexico-U.S. Free Trade Agreement*, ed. Garber, Cambridge, MIT Press.
- [24] HANLEY, N.; SHOGREN, J. F. y WHITE, B. (2001): *Introduction to Environmental Economics*, Oxford University Press, Nueva York.
- [25] JAFFE, A. B.; PETERSON, S. R.; PORTNEY, P. R. y STAVINS, R. N. (1995): «Environmental Regulations and the Competitiveness of U.S. Manufacturing: What does the Evidence Tell Us», *Journal of Economic Literature*, 33 (1), páginas 132-163.
- [26] KARP, L.; SACHETI, S. y ZHAO, J. (2001): «Common Ground Between Free-Traders and Environmentalists», *International Economic Review*, 42 (3), páginas 617-647.
- [27] KOLSTAD, C. D. (2000): *Environmental Economics*, Oxford University Press, Nueva York.
- [28] KRUGMAN, P. R. y OBSTFELD, M. (2006): *Economía Internacional. Teoría y Política*, séptima edición, Pearson Educación, Madrid.

- [29] KRUTILLA, K. (1991): «Environmental Regulation in an Open Economy», *Journal of Environmental Economics and Management*, 20, páginas 127-142.
- [30] KRUTILLA, K. (1999): «Partial Equilibrium Models of Trade and the Environment», en VAN DEN BERGH, J. C. J. M. (ed.), *Handbook of Environmental and Resource Economics*, Edward Elgar, Cheltenham, U.K., páginas 404-415.
- [31] LABANDEIRA, X.; LEÓN, C. J. y VÁZQUEZ, M. X. (2007): *Economía Ambiental*, Pearson Educación, Madrid.
- [32] LEVINSON, A. y TAYLOR, M. S. (2008): «Unmasking the Pollution Haven Effect», *International Economic Review*, 49 (1), páginas 223-254.
- [33] LOW, P. (ed.) (1992): *Internacional Trade and the Environment*, World Bank Discusión Paper, número 159.
- [34] MARTÍNEZ-ALIER, J. y ROCA JUSMET, J. (2000): *Economía Ecológica y Política Ambiental*, Fondo de Cultura Económica, México.
- [35] MURADIAN, R. y MARTÍNEZ-ALIER, J. (2001): «Trade and the Environment: From a "Southern" Perspective», *Ecological Economics*, 36, páginas 281-297.
- [36] PERMAN, R.; MA, Y.; MCGILVRAY, J. y COMMON, M. (2003): *Natural Resource and Environmental Economics*, Pearson Education Limited, Essex, U.K.
- [37] POLASKY, S.; COSTELLO, C. y MCAUSLAND, C. (2004): «On Trade, Land-use and Biodiversity», *Journal of Environmental Economics and Management*, 48, páginas 911-925.
- [38] PORTER, M. E. (1991): «America's Green Strategy», *Scientific American*, 264, página 168.
- [39] PORTER, M. E. y VAN DER LINDE, C. (1995): «Toward a New Conception of the Environment-competitiveness Relationship», *Journal of Economic Perspectives*, 9 (4), páginas 97-118.
- [40] RUNGE, C. F. (1995): «Trade, Pollution and Environmental Protection», en BROMLEY, D. W. (ed.), *The Handbook of Environmental Economics*, Blackwell, Oxford.
- [41] SCHAEFER, M. B. (1957): «Some Considerations of Population Dynamics and Economics in Relation to the Management of Marine Fisheries», *Journal of the Fisheries Research Board of Canada*, 14, páginas 669-681.
- [42] SMULDERS, S.; VAN SOEST, D. y WITHAGEN, C. (2004): «International Trade, Species Diversity and Habitat Conservation», *Journal of Environmental Economics and Management*, 48, páginas 891-910.
- [43] TAYLOR, S. (2004): «Trade, Development and the Environment», *Trade Brief*, Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA), Estocolmo.
- [44] THE WORLD BANK (2008): *International Trade and Climate Change. Economic, Legal and Institutional Perspectives*, Document 41453, Environment and Development, The World Bank, Washington D.C.
- [45] TIETENBERG, T. (2006): *Environmental and Natural Resource Economics*, séptima edición, Pearson Education, United States of America.
- [46] VAN DEN BERGH, J. C. J. M. (1999): *Handbook of Environmental and Resource Economics*, Edward Elgar, Cheltenham, U.K.
- [47] VOGEL, D. (1995): *Trading Up: Consumer and Environmental Regulation in the Global Economy*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- [48] W. T. O. (1999): «Trade and Environment», *Special Studies*, 4, World Trade Organization, Ginebra.

Juan Puchalt Sanchís*

José Luis Munuera Alemán**

PANORAMA INTERNACIONAL DE LAS FERIAS COMERCIALES

Las ferias comerciales son un instrumento al servicio del comercio que favorecen el desarrollo económico y facilitan el cumplimiento de los objetivos empresariales de los expositores, de los visitantes y de las organizaciones feriales. Este trabajo esboza el concepto de feria actual y señala algunas de sus principales características. El objetivo básico del estudio es presentar los datos más relevantes del panorama ferial mundial no europeo, siguiendo una desagregación por grandes áreas geográficas. Así, se analiza el panorama ferial en EE UU y Canadá, destacando los datos de superficie, expositores, visitantes, ingresos y principales ciudades y recintos de la zona. Asimismo, se estudia el sector ferial en Asia-Pacífico con datos de superficie, tamaño medio y distribución sectorial por los principales países de la zona. También se analiza la situación de las ferias en Oriente Medio y Latinoamérica. En estos dos últimos casos, dada la menor disponibilidad de datos, el estudio es más superficial. Unas conclusiones y algunas reflexiones para el futuro culminan el artículo.

Palabras clave: ferias comerciales, marketing, desarrollo económico, comercio exterior.

Clasificación JEL: M31, M37, D12.

1. Introducción

Las ferias comerciales tienen su origen en la Edad Media, para favorecer el desarrollo del comercio entre unos territorios separados geográfica, cultural y políticamente. Estos eventos fueron adquiriendo una mayor complejidad en su organización y un mayor dinamismo hasta que en el Siglo XX alcanzan su consolidación. Las hondas implicaciones económico-empresariales,

culturales y políticas de las ferias en ese momento favorecieron el desarrollo de las primeras exposiciones universales, verdaderos certámenes feriales en el más amplio sentido de la palabra. Estas exposiciones son consideradas antecedentes de las ferias actuales, a las que se les asigna un papel de promoción institucional, para exhibir los logros y avances de las naciones y para estimular la actividad comercial a nivel internacional, aunque hay que señalar que las características y funciones de estas exposiciones son diferentes de las que se asignan a las ferias comerciales, de menor duración, periódicas y vinculadas más directamente con la actividad empresarial.

* Feria de Valencia.

** Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados. Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Murcia.

Hoy las ferias permiten la confluencia de un conjunto variado y rico de herramientas de *marketing*; es más, se podría decir que coinciden antes, durante y después del evento casi todas las variables relacionadas con la comunicación empresarial (Munuera *et al.*, 1993). La correcta preparación de una feria exige por parte de los expositores y organizadores feriales el intento por captar al mayor número de visitantes posible a través de correo postal y electrónico; el uso de la publicidad a través de los medios de comunicación masiva permite un gran eco del certamen entre la prensa especializada, los visitantes profesionales y el público en general; las labores de análisis del mercado y de la competencia son más fáciles de realizar en una feria (Puchalt, 2003); las tareas de diseño del *stand*, el *merchandising*, la promoción, las relaciones públicas y la *publicity* son actividades fundamentales durante la feria para lograr sus objetivos. Y además, en toda feria debe haber objetivos ligados a la captación de nuevos distribuidores, la penetración en nuevos mercados, el mantenimiento de las relaciones con los intermediarios y los prescriptores; por lo tanto, en el *stand* tiene que haber vendedores y asesores comerciales capacitados para resolver cualquier cuestión por parte del público objetivo (Ling-Yee, 2006; Konikow, 1988). Las ferias son además el lugar ideal para el lanzamiento de un nuevo producto. Vemos, sin ánimo de ser exhaustivos, cómo en una feria confluyen una gran diversidad de variables de *marketing* y que exige una correcta planificación del rol que cada una de ellas tiene individualmente, y también la correcta mezcla de todas ellas de modo que la estrategia ferial sea un éxito tanto para los expositores, como para los visitantes profesionales y para las organizaciones feriales. La idea de sinergia y complementariedad entre todas las herramientas de *marketing* es, en el fenómeno ferial, donde probablemente sea más patente.

Las ferias ofrecen una excelente oportunidad para el contacto cara a cara con múltiples colectivos vinculados de una forma u otra a facilitar el cumplimiento de los objetivos empresariales: clientes actuales y futuros, intermediarios actuales y futuros, accionistas, provee-

dores, competidores, empleados y Gobierno, y sociedad en general (Godar y O'Connor, 2001; Navarro, 2001; Munuera y Ruiz, 1999). Las empresas norteamericanas, según el CEIR (Center for Exhibition Industry Research), invirtieron 21.000 millones de dólares en 2003, y una investigación posterior dedujo que las empresas industriales invirtieron en ferias el 18,6 por 100 de su presupuesto de *marketing* (Stevens, 2005). Aunque después presentaremos datos más detallados, en EE UU en 2005 se celebraron 14.124 ferias (CEIR, 2006), de las cuales dos terceras partes pertenecen a organizaciones no lucrativas (agrupaciones empresariales o instituciones), el resto son organizaciones lucrativas (Stevens, 2005); estas ferias acogieron a 1,5 millones de empresas expositoras y atrajeron a 44 millones de compradores profesionales. Este entorno es muy proclive para que los visitantes profesionales puedan tomar sus decisiones de compra de una forma eficiente. En un reciente estudio sobre estos compradores profesionales (Stevens, 2005) y sobre la influencia que había ejercido en el visitante y en sus decisiones el hecho de visitar la última feria, se encontró que el 26 por 100 afirmaron haber efectuado una orden de compra, el 51 por 100 habían solicitado que un vendedor de la empresa expositora les llamase, y el 77 por 100 afirmaron haber encontrado un nuevo proveedor. Es por tanto un entorno idóneo para que los compradores encuentren lo que están buscando. En otro estudio de 2001 (Stevens, 2005) se resaltaba el enorme impacto que tienen las ferias, pues atraen la audiencia más cualificada que cualquier otro acontecimiento; así, el 53 por 100 de los directores generales podrían atender entre tres y cinco ferias al año.

Una vez justificada la importancia conceptual y económica de las ferias comerciales, el propósito de este trabajo será presentar con detalle la situación, características más relevantes y evolución reciente de la actividad ferial en el panorama internacional. Por este motivo, hemos presentado una panorámica mundial sobre las ferias por grandes áreas geográficas: EE UU y Canadá, Asia-Pacífico, Oriente Medio y Latinoamérica. El objeti-

vo es tratar de plasmar la actual realidad de las ferias comerciales en el mundo y analizar las tendencias de los últimos años.

Para ello, hemos procedido a la recopilación y análisis de la información estadística correspondiente a los últimos años, procedente de fuentes especializadas, diversas asociaciones de ferias que agrupan a los operadores involucrados en estas actividades, así como de los centros de investigación tales como el CEIR de EE UU, que cuenta con la colaboración de una firma independiente, Johnson, Lambert & Company, para obtener los datos de todas las ferias celebradas en Norteamérica, y también el BSG, Business Strategies Group Ltd., de Hong Kong, que, junto con la asociación UFI, The Global Association of the Exhibition Industry, estudia las ferias asiáticas desde 2005. Las asociaciones mencionadas realizan estimaciones principalmente sobre las magnitudes más importantes en materia de ferias de sus miembros asociados. La información de la que disponen todas ellas corresponde al conjunto de sus socios, normalmente los principales operadores feriales del país o zona geográfica, por lo que se trata de cifras altamente representativas. A partir de las estadísticas e informes analizados se obtendrán diferentes conclusiones relativas a las dimensiones y características de la industria ferial internacional y a su previsible evolución, excepto de la europea, que será objeto de estudio, dada su tremenda importancia, en otro artículo de este monográfico.

Concretamente, el artículo contiene en primer lugar el panorama ferial en EE UU y Canadá, destacando los datos de superficie, expositores, visitantes, ingresos y principales ciudades y recintos de la zona. Asimismo, se estudia el sector ferial en Asia-Pacífico con datos de superficie, tamaño medio y distribución sectorial por los principales países de la zona. También se analiza la situación de las ferias en Oriente Medio y Latinoamérica. En estos dos últimos casos, dada la menor disponibilidad de datos, el estudio es más superficial. Unas conclusiones y algunas reflexiones para el futuro culminan el artículo.

2. Panorama ferial internacional no europeo

Puede afirmarse que en Europa es donde se ha desarrollado más la actividad ferial y paralelamente donde más han crecido las instalaciones para la celebración de los certámenes feriales pero, como ya hemos dicho, su tratamiento será exhaustivo en otro artículo. De entre todas las grandes regiones objeto de análisis, cabe decir que se ha registrado mayor actividad en Norteamérica, pero, como habrá ocasión de constatar, las demás regiones, y Asia especialmente, también están experimentando un notable crecimiento.

De acuerdo con los cálculos efectuados por la asociación de ferias alemana AUMA (Ausstellungs-und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft), la superficie de exposición cubierta que reúnen los recintos feriales en todo el mundo puede estimarse en unos 16.241.000 m², de los cuales un 16,1 por 100 se encuentra en Norteamérica y otro 16 por 100 en Asia (Kresse, 2004). La compilación de otras fuentes conocidas y fiables nos permite estimar una superficie mucho mayor en la actualidad que puede observarse en el Cuadro 1. La diferencia observada entre 2004 y 2006-2007 no se debe tanto a un crecimiento real de la capacidad de exposición, que también existe, sino a que en el segundo caso se han tenido en cuenta datos de ciudades y países no considerados en las estimaciones previas de AUMA.

El seguimiento de la asociación AUMA (2006) de los recintos feriales de más de 100.000 m² de superficie, permite identificar una relación de 43 recintos, de los cuales 6 se localizan en EE UU, 3 en China, 1 en Singapur y 1 en Tailandia. Todos los demás se hallan en Europa. En el Cuadro 2 se presenta la lista de los recintos mencionados, ordenados de mayor a menor, con sus respectivas superficies. Podríamos decir que la ausencia de mayor número de grandes recintos responde a la falta de tradición y de necesidad de celebrar ferias de gran tamaño, como sí ocurre en Europa. Por ello, los recintos de China han sido construidos en años recientes.

CUADRO 1

CAPACIDAD DE EXPOSICIÓN CUBIERTA DE RECINTOS FERIALES EN EL MUNDO

	Superficie cubierta (m ²) según datos de AUMA		Superficie cubierta (m ²)	
	Noviembre 2004	Total (%)	2006-2007	Total (%)
Alemania	2.977.000	18,3	3.200.000	11,6
Otros países de la UE	5.102.000	31,4	8.400.000	30,5
Otros países europeos	1.250.000	7,7	3.400.000	12,3
Total Europa	9.329.000	57,4	15.000.000	54,4
África	546.000	3,4	600.000	2,2
Norteamérica (EE UU y Canadá)	2.611.000	16,1	6.500.000	23,6
Latinoamérica	1.060.000	6,5	1.100.000	4,0
Asia	2.597.000	16,0	4.200.000	15,2
Australia	98.000	0,6	150.000	0,5
Total	16.241.000	100,0	27.550.000	100,0

FUENTE: Estimaciones a partir de datos de las asociaciones AUMA (Alemania), EVA (Reino Unido), AFE (España), AEFI (Italia), IUEF (Rusia), FSCF (Francia), UFI (internacional) y de los centros de investigación CEIR (Center of Exhibition Industry Research) y BSG (Business Strategies Group). AUMA y elaboración propia.

CUADRO 2

CAPACIDAD DE EXPOSICIÓN BRUTA
CUBIERTA DE LOS MAYORES RECINTOS
FERIALES DEL MUNDO NO EUROPEOS

Ciudades	Capacidad (m ²)
1. Chicago	204.461
2. Orlando (Orange County) . .	190.875
3. Las Vegas (Conv.Center) . .	184.456
4. Guanzhou (GICEC)	149.200
5. Bangkok (IMPACT)	140.000
6. Atlanta (GWCC)	130.112
7. Houston (Reliant Park)	119.258
8. Shenzhen (SZCEC)	105.000
9. Shanghai (SNIEC)	103.500
10. Nueva Orleans	102.230
11. Singapur (Expo)	100.000

NOTA: Sólo recintos con más de 100.000 m².

FUENTE: AUMA.

3. La actividad ferial en EE UU y Canadá

Las estadísticas relativas a la actividad ferial en EE UU y Canadá son analizadas por el Center for Exhibition Industry Research —CEIR— (CEIR, 2005; 2006), en informes en los que se incluyen los certámenes que cuentan con más de 3.000 pies cuadrados de superficie de exposición, es decir, unos 280 m², y más de 10 empresas expositoras. En Europa los certámenes de magnitudes tan pequeñas por lo general no serían tenidos en consideración y, a pesar de que no suele haber restricciones numéricas para aceptar un evento como feria, sí que existen determinadas pautas que se reflejan en las estadísticas. Una excepción es España cuya asociación AFE, Asociación de Ferias Españolas, desde hace unos años, exige un mínimo de 500 m² netos y/o 25 expositores directos para considerar una feria como tal¹. Para facilitar su análisis comparativo se

Pasamos a continuación a estudiar las características más relevantes de otros mercados no europeos en lo relativo al desarrollo de las ferias comerciales.

¹ Documento interno Criterios de Auditoría AFE. Noviembre de 2006.

han convertido a m² las cifras originales disponibles en pies cuadrados.

Se estima que en 2005 se celebraron unas 14.124 ferias en ambos países de Norteamérica, de las que un 73 por 100 fueron de carácter profesional, que tuvieron una participación de 1.616.791 expositores, con una ocupación total de unos 49.723.540 m², reunieron unos 63 millones de visitantes y supusieron unos ingresos de 10.900 millones de dólares. El número de certámenes mencionado representa una tasa de crecimiento anual del 1,4 por 100 desde el año 2000, contabilizándose 13.185 eventos (CEIR, 2005; 2006). Las características principales de las ferias que se celebran tanto en EE UU como en Canadá se muestran en el Cuadro 3. También se presenta la evolución, en términos porcentuales, de la industria ferial de 2000 a 2005, considerando el primer año como índice 100. Vemos cómo mientras el número de expositores para el conjunto de la industria ferial aumentó un 8,3 por 100 entre 2000 y 2005, es decir, una tasa anual del 1,6 por 100, el número de visitantes en dicho período se vió incrementado en un 5 por 100, es decir, un 1 por 100 de aumento anual.

La superficie neta de exposición para el conjunto de EE UU y Canadá creció un 19 por 100 entre 2000 y 2005, representando una tasa anual del 3,5 por 100. Los años 2001 y 2002 tuvieron crecimientos negativos, pero desde 2003 el crecimiento ha sido positivo para el conjunto de la actividad ferial. Por otra parte, los ingresos globales aumentaron en el mismo período un 6,1 por 100, lo que implica un aumento del 1,2 por 100 anual. La superficie media de las ferias en 2005 fue de unos 3.521 m². El 48 por 100 de las ferias se celebra en recintos feriales, un 32 por 100 en hoteles y el 20 por 100 restante en centros de congresos y otros no clasificados.

Si analizamos el comportamiento de cada una de las magnitudes de los diferentes sectores que analiza CEIR (2006) observamos unos resultados significativos (Cuadro 4). En primer lugar, resulta interesante la distribución del número de ferias profesionales por sectores que conforman su base de datos. Un 23,4 por 100 co-

rresponden al sector de Medicina y salud, un 14,4 por 100 a Servicios profesionales a empresas, y un 12,7 por 100 a Tecnologías de la información y las comunicaciones. Los sectores con más crecimiento entre 2000 y 2005 fueron: Deportes, viajes, entretenimiento, arte y servicios al consumidor; Construcción, hogar y reparaciones; Medicina y salud, y Transportes. Los que peor evolución tuvieron fueron: Tecnologías de la información y las comunicaciones; Alimentación, y Productos de consumo y comercio minorista.

Respecto a las principales ciudades en materia de actividad ferial (Cuadro 5), tanto por número de expositores como por la superficie ocupada por los mismos, vemos cómo las primeras cinco ciudades norteamericanas por número de expositores concentran el 20,4 por 100 del total de estos, encabezando esta lista Las Vegas, en el Estado de Nevada, que representa el 5,5 por 100, seguida por Toronto, con el 4,3 por 100, la única ciudad de Canadá entre las 15 primeras. Las cinco primeras por superficie ocupada representan el 29,2 por 100 del total, y encabeza dicha lista igualmente Las Vegas, con el 8,2 por 100, seguida por Toronto con el 8,1 por 100. Si efectuamos un análisis sobre los primeros Estados o provincias de Norteamérica por número de eventos y por superficie ocupada, observamos que California, Texas, Ontario, Florida y Nevada concentran el 44,7 por 100 de los expositores totales de los 51 Estados de EE UU y 10 provincias de Canadá. California, aun no contando con ninguna ciudad entre las cinco primeras de Norteamérica, acumula cerca de 1.600 eventos, el 11,3 por 100, entre Anaheim, Los Ángeles, San Diego y San Francisco. Por superficie ocupada, la provincia canadiense de Ontario, es la primera con 7,4 millones de m², que supone casi el 15 por 100 del espacio total registrado y California ocupa el segundo lugar con el 9,1 por 100. Los cinco mayores Estados y provincias por superficie ocupada acumulan el 46,1 por 100 respecto del total.

Los últimos datos disponibles relativos a 2006 muestran signos de crecimiento respecto a 2005, del 4,8 por 100. Por conceptos, los ingresos han crecido un 9,7 por 100, los visitantes un 4,6 por 100, la superficie un

CUADRO 3

LAS FERIAS EN EE UU Y CANADÁ EN EL AÑO 2005

Superficie (pies cuadrados)*	Número eventos	% / Total	Superf. media (m ²)
EE UU			
3.000- 9.999 (279-929 m ²)	4.677	42	505
10.000-24.999 (929-2.322 m ²)	3.127	28	1.375
25.000-49.999 (2.322-4.644 m ²)	1.540	14	3.108
50.000-99.999 (4.644-9.289 m ²)	881	8	6.116
+100.000 (+9.289 m ²)	861	8	22.016
Todos los tamaños/total.	11.086	100	3.211
Canadá			
3.000- 9.999 (279-929 m ²)	581	19	504
10.000-24.999 (929-2.322 m ²)	1.079	36	1.299
25.000-49.999 (2.322-4.644 m ²)	570	19	3.055
50.000-99.999 (4.644-9.289 m ²)	415	14	6.044
+100.000 (+9.289 m ²)	393	13	28.003
Todos los tamaños/total.	3.038	100	5.517
Datos conjuntos			
3.000- 9.999 (279-929 m ²)	5.524	39	505
10.000-24.999 (929-2.322 m ²)	4.122	29	1.363
25.000-49.999 (2.322-4.644 m ²)	2.054	15	3.099
50.000-99.999 (4.644-9.289 m ²)	1.230	9	6.101
+100.000 (+9.289 m ²)	1.194	8	23.238
Todos los tamaños/total.	14.124	100	3.521

Eventos celebrados según tipo de recinto en EE UU y Canadá (2005)

Tipos de recinto	Eventos celebrados	Porcentaje
Recintos feriales	6.769	48
Hoteles	4.483	32
Centros de congresos / otros no clasificados	2.872	20
Total.	14.124	100

Evolución del sector ferial de EE UU y Canadá 2000-2005
(En %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Superficie neta	100	99,7	96,4	102,7	109,7	119,0
Expositores	100	98,0	92,7	97,9	103,5	108,3
Visitantes	100	97,8	97,8	97,3	103,9	105,0
Ingresos	100	100,1	97,3	95,3	97,2	106,1

NOTA: 1 pie cuadrado = 0,09289 m².

FUENTE: CEIR.

CUADRO 4

LAS FERIAS DE EE UU Y CANADÁ ENTRE 2000-2005 POR SECTORES

	Base de datos CEIR		Tasa de variación 2000-2005			
	Ferias	%	Superficie	Expositores	Visitantes	Ingresos
Servicios profesionales empresas	1.440	14,4	7,2	5,0	7,6	19,2
Productos de consumo y comercio minorista	580	5,8	-4,5	-9,4	1,8	-5,6
Deportes, viajes, entretenimiento, arte y servicios al consumidor	920	9,2	15,9	6,1	47,8	59,5
Alimentación	370	3,7	-0,2	-6,4	-7,7	-7,2
Servicios Administración, públicos y sin ánimo de lucro	1.190	11,9	2,6	2,2	5,1	-1,3
Construcción, hogar y reparaciones	240	2,4	30,7	28,4	14,1	30,2
Maquinaria industrial pesada y productos terminados	440	4,4	-8,7	13,4	57,9	-16,0
Tecnologías de la información y las comunicaciones	1.270	12,7	-23,3	-14,2	-21,1	-19,1
Medicina y salud	2.340	23,4	34,9	23	15,2	18,1
Materias primas y ciencia	810	8,1	7,5	-1,9	4,4	-0,4
Transportes	390	3,9	19,4	12,4	19,4	32,9
Total	10.000	100	19,0	8,3	5,0	6,1

FUENTE: CEIR. La base de datos de CEIR se refiere a las ferias profesionales (*business-to-business*).

CUADRO 5

PRIMERAS CIUDADES FERIALES DE EE UU Y CANADÁ

Orden	Ciudad por número de eventos	Número eventos	Cuota de mercado (%)
1	Las Vegas, NV	780	5,5
2	Toronto, ON	605	4,3
3	Orlando, FL	582	4,1
4	Atlanta, GA.	478	3,4
5	Chicago, IL.	431	3,1
	Cinco primeras ciudades	2.876	20,4
	Total EE UU y Canadá	14.124	

Orden	Ciudad por superficie ocupada	Superficie (m ²)	Cuota mercado (%)
1	Las Vegas, NV	4.058.550	8,2
2	Toronto, ON	4.003.652	8,1
3	Chicago, IL.	2.444.958	4,9
4	Nueva York, NY	2.187.281	4,4
5	Orlando, FL	1.804.853	3,6
	Cinco primeras ciudades	14.499.294	29,2
	Total EE UU y Canadá	49.723.540	

FUENTE: CEIR.

3,8 por 100 y los expositores un 1,3 por 100 (CEIR, 2007). Si efectuamos una comparación con las cifras en un período de dos décadas, tomando las ferias de más de 929 m² (10.000 pies cuadrados), se observa que hubo 2.733 ferias en 1986, 7.933 en 2001 (+190 por 100), y 8.600 en 2005 (+8,4 por 100 respecto a 2001 y +215 por 100 respecto a 1986). La misma comparación respecto a la superficie ocupada arroja los siguientes resultados: 18,4 millones de m² en 1986, 38,8 millones de m² en 2001 (+111 por 100) y 46,9 millones de m² en 2005 (+21 por 100 respecto a 2001 y +155 por 100 respecto a 1986) (CEIR, 2005). El número de recintos feriales también ha ido creciendo: 332 en 1990, 389 en 2000, 411 en 2003, 420 en 2005 y 427 en 2007 (+28,6 por 100 respecto a 1990).

En cuanto a los recintos feriales disponibles en EE UU y Canadá, los datos recogidos en el directorio editado por Trade Show Executive (2007), permiten identificar 268 recintos con una superficie bruta mínima de 50.000 pies cuadrados, es decir más de 6.645 m², correspondiendo 249 a EE UU y 19 a Canadá, que totalizan 5.747.325 m² de superficie de exposición y, adicionalmente, 1.756.665 m² de espacio para reuniones. Este último se ha incrementado un 2,6 por 100 respecto al año anterior. Además hay unos 61 proyectos de expansión de recintos o de nueva edificación en curso y otros 13 en fase de estudio. Observamos que, de acuerdo con datos de CEIR (2005), durante muchos años los Ayuntamientos de Norteamérica han invertido significativamente en recintos para atender a la creciente industria de ferias y reuniones y aún hoy dicha industria se encuentra en fase de expansión. Desde el año 2000, se han habilitado cerca de 1.579.130 m² en EE UU y Canadá para alcanzar unos 7.616.980 m² de espacio de exposición. Cabe pensar que dicha cifra incluye otro tipo de instalaciones.

Convention Industry Council (2005), a partir de un estudio realizado en 2004, ha obtenido algunas conclusiones sobre el impacto derivado de las reuniones, congresos, ferias y viajes de incentivo. La actividad del sector de reuniones y eventos en 2004 en Estados Unidos se pue-

de valorar en 122.310 millones de dólares. La cifra se refiere al gasto directo dentro del país en toda clase de reuniones y eventos, es decir, las reuniones de carácter corporativo y de asociaciones, 48.150 millones de dólares (39,4 por 100), los congresos y ferias, 67.920 millones de dólares (55,5 por 100), y los viajes de incentivo, 6.240 millones de dólares (5,1 por 100). Los impuestos directos totales de estas actividades se elevan a 21.400 millones de dólares y el empleo total relacionado se estima en 1,71 millones de empleos a tiempo completo. Estas elevadas inversiones se reparten entre los diferentes sectores de la economía local, y alcanzan desde restaurantes y transportes hasta los comercios minoristas y otros servicios. Así, se estima, según este estudio, que genera más del 36 por 100 de los ingresos de la industria hotelera, estimados en 109.300 millones de dólares, y sus asistentes suponen casi el 17 por 100 de los ingresos de la industria del transporte aéreo. El mayor porcentaje del total del gasto generado por los congresos y ferias, el 35 por 100, recae en los hoteles y otras instalaciones. Tras el transporte aéreo, el 24 por 100, las mayores partidas de gasto de los visitantes, expositores y patrocinadores son: restaurantes y *catering* externo, comida y bebida (14 por 100), y los servicios profesionales (12 por 100). Los eventos promovidos por asociaciones supusieron dos tercios del gasto directo total de la industria, unos 81.940 millones de dólares. Los eventos corporativos, incluyendo los viajes de incentivo, supusieron el tercio restante, unos 40.370 millones de dólares.

La magnitud y la diversidad del mercado de EE UU influyen de forma determinante en el carácter de las ferias que tienen lugar en este país. Los certámenes son mayoritariamente de ámbito nacional, con numerosos organizadores privados y asociaciones. Las cifras relativas al tamaño de los certámenes, difícilmente las hace comparables a las ferias internacionales, dado que incluyen en las mismas a numerosas ferias de muy pequeño tamaño. Por ejemplo, se tienen en cuenta 5.524 eventos de superficies entre 280 y 930 m², y otros 4.122 de menos de 2.322 m², que alcanzan conjuntamente el 68 por 100 de los eventos.

CUADRO 6

FERIAS CELEBRADAS EN ASIA (2004-2006)

Países	Número ferias 2004	Número ferias 2005	Número ferias 2006	Porcentaje s/total 2006	Variación 2006/05 (%)	Variación 2006/04 (%)
China	555	567	587	28,8	3,5	5,8
Japón	476	473	475	23,3	0,4	-0,2
Hong Kong	56	55	82	4,0	49,1	46,4
Corea Sur	141	139	140	6,9	0,7	-0,7
India	130	130	158	7,7	21,5	21,5
Australia	n.d	n.d	151	7,4		
Taiwan	47	58	60	2,9	3,4	27,7
Tailandia	65	56	69	3,4	23,2	6,2
Malasia	41	54	57	2,8	5,6	39,0
Singapur	53	52	59	2,9	13,5	11,3
Indonesia	56	55	54	2,6	-1,8	-3,6
Filipinas	62	62	59	2,9	-4,8	-4,8
Vietnam	48	41	56	2,7	36,6	16,7
Pakistán	17	17	32	1,6	88,2	88,2
Total	1.747	1.759	2.039		15,9	16,7

FUENTE: Elaboración propia con datos de BSG Research & Analysis.

4. El sector ferial en Asia-Pacífico

Existe muy poca información publicada sobre la industria ferial en Asia. Business Strategies Group, en colaboración con la UFI, ha llevado a cabo los primeros estudios conjuntos sobre la situación de los últimos años relativa a 14 países (considerando Hong Kong y Taiwan separadamente de China), lo que dificulta el análisis en un plazo que permita obtener resultados más consistentes (CCPIT-CEPH, 2005).

En 2006 se estima que se celebraron en el área Asia-Pacífico alrededor de 2.040 ferias, frente a 1.760 de 2005 (+15,9 por 100), que ocuparon una superficie neta de unos 11,2 millones de m², lo que supone un incremento del 22,8 por 100 respecto del año anterior, en que se contabilizaron 9,1 millones de m² (UFI-BSG, 2006; 2007). Del total de ferias celebradas en 2006, corresponden a China 587, un 28,8 por 100, y a Japón 475 ferias, un 23,3 por 100, es decir un 52,1 por 100 conjun-

tamente. En términos de superficie, las ferias de ambos países suman el 45,5 por 100 y el 19,4 por 100 del total, respectivamente, es decir casi un 65 por 100 entre ambos países.

El Cuadro 6 y el Cuadro 7 muestran las cifras del mercado ferial asiático de 2004 a 2006, en términos de ferias celebradas y de superficie neta. China ocupa el primer lugar en ambos conceptos, distanciándose ya de forma muy significativa en cuanto a superficie ocupada respecto a los demás países, aunque Japón, en segundo lugar, mantiene igualmente un alto nivel de actividad (UFI-BSG, 2005; 2006; 2007).

La evolución que se produce en estos tres últimos años varía entre los países de la zona. Entre 2004 y 2006, en número de certámenes, en términos relativos, registran un mayor crecimiento Pakistán (88,2 por 100) y Hong Kong (46,4 por 100), y los mayores descensos los registran Filipinas (-4,8 por 100) e Indonesia (-3,6 por 100). En cuanto a superficie, los países con mayor

CUADRO 7
SUPERFICIE OCUPADA POR LAS FERIAS EN ASIA (2004-2006)

Países	Superf. neta 2004 (m ²)	Superf. neta 2005 (m ²)	Superf. neta 2006 (m ²)	Porcentaje s/total 2006	Variación 2006/05 (%)	Variación 2006/04 (%)
China	3.551.500	4.174.000	5.088.500	45,5	21,9	43,3
Japón	2.107.000	2.156.750	2.174.250	19,4	0,8	3,2
Hong Kong	501.000	523.250	776.250	6,9	48,4	54,9
Corea Sur.	509.000	515.250	528.000	4,7	2,5	3,7
India.	427.500	380.750	526.000	4,7	38,1	23,0
Australia	n.d	n.d	410.250	3,7	—	—
Taiwan	301.250	341.000	409.750	3,7	20,2	36,0
Tailandia	191.750	274.250	380.500	3,4	38,7	98,4
Malasia	110.250	165.500	246.000	2,2	48,6	123,1
Singapur.	179.250	182.000	201.500	1,8	10,7	12,4
Indonesia	123.250	171.000	169.500	1,5	-0,9	37,5
Filipinas	120.250	124.250	114.000	1,0	-8,2	-5,2
Vietnam	28.250	63.500	109.000	1,0	71,7	285,8
Pakistán	38.000	41.250	61.500	0,5	49,1	61,8
Total	8.188.250	9.112.750	11.195.000		22,8	36,7

FUENTE: Elaboración propia con datos de BSG Research & Analysis.

aumento relativo son Vietnam (285,8 por 100), Malasia (123,1 por 100), Tailandia (98,4 por 100), Pakistán (61,8 por 100), Hong Kong (54,9 por 100) y China (43,3 por 100), y el único país que disminuye es Filipinas (-5,2 por 100). Como puede observarse, las variaciones son en algunos casos muy notables, lo que pone de manifiesto que se trata de mercados inmaduros en materia de ferias.

El tamaño medio de las diferentes ferias celebradas en la región Asia-Pacífico de 2004 a 2006 se presenta en el Cuadro 8. Hong Kong cuenta con las ferias de mayor superficie media, seguido de China y Taiwán. En términos relativos, son los tamaños medios de las ferias de Vietnam (230,4 por 100) y de Tailandia (86,9 por 100) las que mayor crecimiento registran entre 2006 y 2004. Considerando los ingresos debidos a la actividad ferial, China es igualmente el líder, con unos ingresos estimados de 759,8 millones de dólares anuales (+26 por 100 respecto a 2005), Japón el segundo con 648 millones de

dólares (+8 por 100) y Hong Kong el tercero con 323,4 millones de dólares (+59,4 por 100), sobre un total estimado de 2.567 millones de dólares para todos los países, aunque es Hong Kong quien ostenta el liderazgo si se analizan los ingresos por feria celebrada, es decir 3,9 millones de dólares (3,7 millones de dólares en 2005), debido a los altos precios de sus ferias, frente a 1,6 millones de dólares por feria del segundo país que es Tailandia (UFI-BSG, 2007).

Los sectores con mayor presencia en las ferias de Asia son los englobados bajo el concepto mueble y decoración (12 por 100), y el sector industrial (11 por 100) que engloba maquinaria, instrumentos y equipos. Tienen bastante peso relativo las ferias generales (8 por 100), equiparadas con otros dos sectores, el de textil y ropa, y el de premios, hogar, regalos y juguetes. En cada país varía la temática de las ferias. Hong Kong, por ejemplo, está dominada por ferias que atraen a compradores internacionales que asisten para adquirir productos de consumo fa-

CUADRO 8

TAMAÑO MEDIO DE LAS FERIAS DE ASIA (2004-2006)

Países	Tamaño medio ferias 2004 (m ²)	Tamaño medio ferias 2005 (m ²)	Tamaño medio ferias 2006 (m ²)	Variación 2006/05 (%)	Variación 2006/04 (%)
China	6.399	7.362	8.669	17,8	35,5
Japón	4.426	4.560	4.577	0,4	3,4
Hong Kong	8.946	9.514	9.466	-0,5	5,8
Corea Sur	3.610	3.707	3.771	1,7	4,5
India	3.288	2.929	3.329	13,7	1,2
Australia	—	—	2.717	—	—
Taiwan	6.410	5.879	6.829	16,2	6,5
Tailandia	2.950	4.897	5.514	12,6	86,9
Malasia	2.689	3.065	4.316	40,8	60,5
Singapur	3.382	3.500	3.415	-2,4	1,0
Indonesia	2.201	3.109	3.139	1,0	42,6
Filipinas	1.940	2.004	1.932	-3,6	-0,4
Vietnam	589	1.549	1.946	25,6	230,4
Pakistán	2.235	2.426	1.922	-20,8	-14,0
Total	4.687	5.181	5.490	6,0	17,1

FUENTE: Elaboración propia con datos de BSG Research & Analysis.

bricados en Asia. Singapur se centra particularmente en ferias de servicios tales como las telecomunicaciones, las tecnologías de la información y la alimentación. En el Cuadro 9 se expone el peso de cada uno de los sectores en el conjunto de Asia-Pacífico de 2004 a 2006. La comparación entre los tres años, aun siendo un período corto, permite observar que se mantiene la importancia relativa de los principales sectores, salvo una ligera disminución en las ferias generales, y un aumento significativo para el sector del mueble y el de la construcción.

El crecimiento de la actividad se había ralentizado ligeramente en 2005, y ha registrado un crecimiento notable en 2006 (+23 por 100 en superficie). Las estimaciones que efectúa Business Strategies Group (UFI-BSG, 2007) respecto a 2007 para la zona consideran un crecimiento de un 15 por 100, hasta alcanzar unos 13,3 millones de m², manteniéndose nuevamente China como el país con el mayor crecimiento, si bien comienza a presentar signos de ralentización.

Asia ha experimentado uno de los mayores crecimientos del mundo dentro del sector ferial en materia de superficie de exposición disponible. La situación ha cambiado de tal modo que, si lo más característico hace unos años era la falta de espacio, actualmente es tal la proliferación de ferias que compiten entre sí que la caída de precios de m² alquilado es uno de los temas que más preocupan en algunos de estos mercados (UFI-BSG, 2007).

El Cuadro 10 muestra los datos relativos a los recintos feriales construidos expresamente para ferias con el propósito de albergar los mayores eventos y de atraer el interés de los grandes organizadores internacionales de ferias. China cuenta con un 45 por 100 de la superficie alquilada total aunque dispone un 59 por 100 de la superficie disponible. En dicho país se han construido cinco nuevos recintos feriales en diferentes capitales. En Hong Kong también está en marcha la ampliación de 20.000 m² de Hong Kong Convention and Exhibition Centre y la segunda fase de AsiaWorld Expo. Asimismo,

CUADRO 9

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS FERIAS EN ASIA (2004-2006)
(En %)

Sectores	2004	2005	2006	Variación 2006/05	Variación 2006/04
Ingeniería, industria, manufacturas, maquinaria.	10	11	11	0,0	10,0
General	10	10	8	-20,0	-20,0
Mueble, interiorismo	9	9	12	33,3	33,3
Premios, hogar, regalos, juguetes	9	7	8	14,3	-11,1
Textiles, ropa, moda	7	8	8	0,0	14,3
Alimentación, bebidas, <i>hospitality</i>	7	6	6	0,0	-14,3
TI y telecomunicaciones	6	6	5	-16,7	-16,7
Ocio, <i>hobby</i> y entretenimiento	5	5	6	20,0	20,0
Electrónica y componentes	5	6	6	0,0	20,0
Automóviles y motocicletas	5	5	4	-20,0	-20,0
Joyería, relojería y accesorios	4	3	4	33,3	0,0
Salud y equipo médico	3	5	4	-20,0	33,3
Construcción, infraestructuras	3	4	5	25,0	66,7
Impresión, embalaje	4	2	3	50,0	-25,0
Servicios a la empresa	2	2	2	0,0	0,0
Protección medio ambiente	2	2	1	-50,0	-50,0
Belleza, cosmética	1	2	2	0,0	100,0
Viajes.	1	1	1	0,0	0,0
Seguridad, protección incendios, defensa	-	1	1	0,0	100,0
Transporte, logística	-	1	1	0,0	100,0
Agricultura, silvicultura, pesca	1	-	-	0,0	-100,0
Otros	7	4	3	-25,0	-57,1

FUENTE: Elaboración propia con datos de BSG Research & Analysis.

en Macao está prevista la finalización de un nuevo espacio ferial de 76.000 m² integrado en un complejo destinado a otras actividades.

La región Asia-Pacífico es una de las más activas y de las que cabe esperar todavía importantes crecimientos, si bien deberán transcurrir algunos años hasta que se corrijan los desajustes, especialmente en China, derivados del acelerado crecimiento que ha experimentado la industria ferial en tan corto espacio de tiempo. Es a su vez el país en el que mayor número de ferias externas están organizando los principales organizadores de Alemania. De acuerdo con AUMA (2006) estos han llevado a cabo en China 63 ferias en 2005 y 54 en 2006 de un total aproximado de 200 por año.

India es otro gran país que todavía no ha desarrollado suficientemente la actividad ferial, pero que cuenta con grandes posibilidades. Atendiendo a un estudio elaborado por la UFI (2007a) sobre dicho país, existen 13 recintos feriales con capacidades que oscilan entre los 63.000 m² y los 1.500 m² de superficie cubierta, que totalizan unos 205.200 m², repartidos en siete ciudades, cifra que se sitúa en 244.000 m² según BSG, como se ha visto en el Cuadro 10. Los principales recintos se encuentran en Nueva Delhi, Bombay y Noida. Nueva Delhi reúne el 48 por 100 del espacio disponible y registró 72 ferias en 2007, el 41 por 100, seguida por Bombay, con 56 ferias, el 32 por 100 de las mismas. Existen varios proyectos de construcción y ampliación de recintos

CUADRO 10

RECINTOS FERIALES INTERNACIONALES EN ASIA

Países	Número de recintos	Superficie cubierta 2005 (m ²)	Superficie cubierta 2006 (m ²)	Superficie cubierta 2007 (m ²)	Porcentaje s/total 2007	Variación 2007/05 (m ²)	Variación 2007/05 (%)
China	66	2.237.090	2.313.506	2.423.984	59,0	186.894	8,4
Japón	12	353.603	362.403	404.834	9,8	51.231	14,5
India	11	244.623	213.123	244.353	5,9	-270	-0,1
Tailandia	5	186.666	191.322	199.122	4,8	12.456	6,7
Corea del Sur	10	127.206	135.533	166.493	4,0	39.287	30,9
Hong Kong	3	132.100	132.440	132.440	3,2	340	0,3
Singapur	2	84.000	124.000	124.000	3,0	40.000	47,6
Australia	7	n.d	n.d	107.913	2,6	—	—
Taiwan	3	47.710	47.710	95.868	2,3	48.158	100,9
Macao	2	n.d	n.d	76.714	1,9	—	—
Malasia	3	49.244	49.244	58.954	1,4	9.710	19,7
Pakistán	2	6.690	6.690	30.690	0,7	24.000	358,7
Indonesia	3	11.835	11.610	29.712	0,7	17.877	151,1
Vietnam	2	7.134	7.134	15.904	0,4	8.770	122,9
Filipinas	1	8.300	8.300	8.300	0,2	0	0
Total	131	3.496.201	3.603.015	4.110.981		614.780	17,6

FUENTE: Elaboración propia con datos de BSG Research & Analysis.

para los próximos años en Calcuta, 32.000 m², Nueva Delhi, 8.000 m², Bombay, 25.000 m², y Bangalore, 20.000 m².

Según la compañía de logística y transportes situada en Nueva Delhi, R.E. Rogers India Pvt Ltd. (UFI, 2007a), existen 55 organizadores en el país, y el número de ferias en toda la India ha pasado de 13 en 1990, a 46 en 1995, 52 en 2000 y 73 en 2005, si bien otras fuentes, como es el caso de BSG, elevan la cifra de 2005 hasta 130, y para el directorio m+a², son 157 las ferias de 2007. Unas 13 entidades feriales extranjeras, de Alemania y Reino Unido principalmente, aunque también de EE UU, Hong Kong y Singapur, están actuando en los

últimos años en este país, bien directamente o mediante acuerdos con entidades locales, con vistas al futuro gran desarrollo de la industria ferial en la India.

5. El sector ferial en Oriente Medio

La UFI (2004; 2007b) ha analizado la situación ferial del área comprendida por Egipto, Israel, Líbano, Siria, Jordania, Yemen, Irak, Irán, Kuwait, Arabia Saudita, Bahrein, Qatar, Emiratos Árabes Unidos y Omán, con una población conjunta de 258 millones de habitantes. De esta zona se presentan los datos feriales en los Cuadros 11 y 12.

En cuanto a las instalaciones existentes para la celebración de ferias, si bien hay ciudades que cuentan con recintos bastante antiguos, hay otras en las que se han construido recintos de nueva planta durante los últimos

² Web de m+a MessePlaner y Tradeshow Directory: www.expodatabase.com.

CUADRO 11

PRINCIPALES PAÍSES CON ACTIVIDAD FERIA Y SUPERFICIE DISPONIBLE EN ORIENTE MEDIO

Países	Ciudades	Superficie disponible (m ²)	Superficie disponible (%)
Egipto	El Cairo	72.000	10,3
Bahrein	Manama	14.000	2,0
Irán	Teherán; Isfahan; Mashad	127.500	18,3
Irak	Bagdad	70.000	10,1
Israel	Tel Aviv	27.000	3,9
Jordania	Amman	19.000	2,7
Kuwait	Kuwait	30.000	4,3
Líbano	Beirut; Trípoli	45.500	6,5
Omán	Muscat	12.000	1,7
Qatar	Doha	10.000	1,4
Arabia Saudita	Riyadh; Jeddah; Dhahran (Damman); Al Qasim; Al Ahsa	44.700	6,4
Siria	Damasco; Aleppo	87.000	12,5
EAU	Dubai; Abu Dhabi; Sharjah; Ras Al Khaimah; Fujairah	132.600	19,1
Yemen	Sanaa	4.700	0,7
Total		696.000	100

FUENTE: UFI (2004).

CUADRO 12

DATOS FERIALES DE ORIENTE MEDIO Y PAÍSES ÁRABES

Países	2002			2004		2006
	Ferias	Expositores	Visitantes	Ferias	Ferias GCC*	Superficie (m ²)
Siria	114	6.794	964.363	37		
Egipto	100	5.700	3.200.000	87		
EAU	91	12.488	1.083.780	117	166	631.790
Israel	80	5.000	400.000	62		
Arabia Saudita	51	2.958	802.575	52	35 (parcial)	77.569
Irán	50	13.359	6.600.000	92		
Kuwait	32	863	730.000	26	31	33.500
Líbano	15	1.289	120.259	30		
Bahrein	13	1.276	459.601	15	30	23.883
Irak	13	1.179	1.500.000	—		
Qatar	10	600	126.726	4	10	21.874
Omán	9	431	176.400	20	17	13.600
Jordania	5	350	25.000	9		
Yemen	1	—	—	12		

NOTA: * GCC: países del Gulf Cooperation Council.

FUENTE: m+a; UFI Survey; UFI Database; AUMA Online database; AUIEC; UFI (2007b).

años, por ejemplo, en Emiratos Árabes, en Líbano y en Siria. Egipto es el país con mayor actividad ferial del norte de África, zona en la que también hay otros países que registran cierta actividad, como son Túnez, Argelia y Marruecos, aunque no hayan sido considerados en este análisis.

Los países que lideran la actividad ferial en Oriente Medio son los Emiratos Árabes Unidos, Irán y Siria, y en menor medida, Arabia Saudita e Israel. Los países con mayor tradición ferial, al margen de Egipto, son Irán, Irak, Siria, Líbano, Kuwait e Israel; y los que cuentan con actividad ferial más recientemente son Emiratos Árabes, Qatar, Bahrein, Arabia Saudita, Yemen, Omán y Jordania. Las ciudades más destacadas, teniendo en cuenta el número de certámenes, la superficie ocupada, los expositores y los visitantes son actualmente: El Cairo y Dubai.

Hay diversas organizaciones internacionales como Messe Frankfurt, de Alemania, y DMG World Media, de Reino Unido, que tienen empresas subsidiarias en Dubai. Otras entidades alemanas operan en la zona a través de representantes locales y Cámaras de Comercio y mediante acuerdos de cooperación. Las entidades alemanas de Munich, Essen, Hannover, Dusseldorf y Nuremberg tienen acuerdos con organizadores de Emiratos Árabes y Bahrein, ITE Group organiza ferias en Arabia Saudita y en Emiratos Árabes, y Reed Travel Exhibitions está presente en la zona con actividades en Dubai y en El Cairo (UFI, 2004).

El conjunto de países del Consejo de Cooperación del Golfo reúne en la actualidad una superficie de exposición disponible de 243.000 m², si bien los planes de expansión sitúan dicha cifra en 429.800 (+77 por 100) en 2009, debido a las inversiones previstas en Doha (Qatar) y en Riad (Arabia Saudita) y especialmente en Dubai y en Abu Dhabi (EAU). En dicha zona se han celebrado 206 ferias en 2002, 234 ferias en 2004 y 289 ferias en 2006 (+40,3 por 100 respecto a 2002 y +23,5 por 100 respecto a 2004), de las que 166 (57 por 100) han tenido lugar en Emiratos Árabes Unidos, 35 en Arabia Saudita, 31 en Kuwait, 30 en Bahrein, 17 en Omán y

10 en Qatar. Los sectores más representados son: bienes de consumo (18 por 100 de las ferias), formación (7 por 100), sector inmobiliario (6 por 100), construcción (5 por 100), decoración y muebles (5 por 100), informática y telecomunicaciones (5 por 100), joyería y relojería (4 por 100) e ingeniería industrial (4 por 100). La superficie neta ocupada por el conjunto de las ferias celebradas en 2005 fue de 802.216 m² (UFI, 2007b).

En términos generales, la industria ferial en la zona se está modernizando y se están ampliando sus actividades, aunque de una forma desigual en cada país. A pesar de la celebración de algunos certámenes organizados por entidades extranjeras, principalmente de Alemania, no puede decirse que la industria ferial esté caracterizada por dicho fenómeno, dado que la mayor parte de los operadores son locales. Son claramente predominantes las ferias de bienes de consumo, aunque las relacionadas con la decoración y con la construcción también son numerosas. En la zona puede augurarse un mayor crecimiento de las ferias en los próximos años, gracias a las importantes inversiones que se están realizando en determinados países.

6. La actividad ferial en Latinoamérica

En Latinoamérica existe una cierta actividad ferial pero sus posibilidades de desarrollo son muy notables. En la mayoría de estos países conviven las ferias multi-sectoriales con las ferias especializadas, tanto de alcance nacional como internacional. El avance de la actividad ferial viene determinada por el propio desarrollo económico de cada país individualmente. Determinados operadores europeos están organizando certámenes en algunos de estos mercados que tienen unas mayores expectativas.

Los diferentes organizadores de ferias se agrupan en la asociación AFIDA, Asociación Internacional de Ferias de América³, la cual cuenta con 38 miembros asociados

³ La web de AFIDA es: www.afida.org.

CUADRO 13

EVOLUCIÓN DE LAS FERIAS EN BRASIL
(1992-2006)

Años	Ferias	Expositores	Visitantes	Superficie ocupada
1997	90	21.600	4.300.000	1.214.000
1998	75	20.300	4.600.000	1.227.000
1999	99	22.700	4.700.000	1.685.000
2000	128	25.500	5.600.000	1.640.000
2001	143	31.000	5.400.000	2.116.000
2002	142	35.000	6.800.000	2.500.000
2003	144	33.500	5.800.000	2.775.000
2004	161	38.000	6.500.000	2.400.000
2005	156	35.000	5.800.000	2.300.000
2006	122	31.000	5.200.000	2.150.000

FUENTE: UBRAFE.

de: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, El Salvador, España, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela. También han pertenecido a AFIDA otros miembros de Costa Rica, Cuba y EE UU. Sin tener en cuenta España, los países con mayor actividad ferial en la actualidad son Brasil, México y Argentina. Vamos a comentar someramente algunos de los datos más significativos de estos tres importantes mercados feriales.

Brasil es el principal operador de la zona. De acuerdo con los datos aportados por la UBRAFE, Unión Brasileña de Promotores de Ferias (Campos, 2006), que cuenta con 38 socios, este país ha registrado un fuerte crecimiento de la actividad desde principios de los noventa hasta 2004, momento en el que ha habido un importante descenso. Así, se ha pasado de 38 ferias, 7.500 expositores y 500.000 m² en 1992, a 161 ferias, 38.000 expositores y 2,4 millones de m² en 2004, y a 122 ferias, 31.000 expositores y 2,1 millones de m² en 2006, como muestra con detalle el Cuadro 13.

En São Paulo, la principal ciudad en cuanto a actividad ferial del país, se encuentran dos de los mayores recintos, *Anhenbi*, con cerca de 70.000 m² de superficie

de exposición y 18.000 m², su palacio de convenciones, e *Imigrantes* con 37.600 m² de exposición y 25.000 m² de convenciones y otros usos. Río de Janeiro cuenta con un recinto, *Riocentro* de 100.000 m² cubiertos y otros 22.500 m² al aire libre, que es considerado el mayor de Latinoamérica. De acuerdo con UBRAFE (Campos, 2006), los sectores que cuentan con mayor número de ferias son: industria, 16; construcción, 14; alimentos y bebidas, 12; mobiliario y decoración, 12; medicina y farmacia, 9; vehículos y transporte, 9; y juguetes, artículos escolares y artesanía, 8.

En segundo lugar, se encuentra Argentina, y más concretamente Buenos Aires, donde se sitúan los principales recintos feriales del país. Los datos más relevantes correspondientes a 2005, de acuerdo con la Asociación Argentina de Organizadores y Proveedores de Exposiciones y Congresos (AOCA)⁴ son: 290 ferias, 41.464 expositores, 7,76 millones de visitantes y 2,46 millones de m² de superficie neta ocupada.

El Cuadro 14 muestra el reparto de las ferias celebradas en 2005 en sus principales recintos feriales y áreas geográficas. Entre los recintos destacan los situados en Buenos Aires, *Centro Costa Salguero*, de 20.000 m² de superficie cubierta bruta y recientemente remodelado, y *La Rural*, de 45.000 m² cubiertos e igualmente remodelado en los últimos años. La capital, la ciudad autónoma de Buenos Aires, concentra el 61,4 por 100 de los visitantes contabilizados, la provincia de Buenos Aires otro 17,4 por 100, y el otro 21,2 por 100 corresponde al resto de ferias del interior. Habiendo alcanzado Argentina las mayores cifras de la década en 1998 y 1999, con 320 ferias y alrededor de 36.000 expositores, en años posteriores estas cifras fueron disminuyendo hasta que en 2002 se registraron 171 ferias y 17.300 expositores. Desde dicho año, las cifras han ido creciendo de nuevo, hasta 2005, año en que se celebraron 290 ferias y la cifra de expositores superó los 41.450. La evolución del último quinquenio ha sido bastante positiva.

⁴ La web de AOCA es: www.aoca.org.ar.

CUADRO 14

DATOS DE LAS PRINCIPALES FERIAS EN ARGENTINA POR RECINTOS (2005)

Recintos	Ferias	Expositores nacionales	Expositores extranjeros	Expositores totales
Centro Costa Salguero	51	6.454	367	6.821
La Rural	36	7.031	1.325	8.356
Sheraton Buenos Aires	10	839	8	847
Centro de Exposiciones	23	2.398	198	2.596
Patio de la Madera	8	542	24	566
Milton	5	612	4	616
Forja Complejo Ferial	4	522	3	525
Complejo Ferial Córdoba	4	1.002	90	1.092

FUENTE: AOCA.

Por lo que respecta a los sectores a los que pertenecen los certámenes: predominan las ferias multisectoriales, 21; seguidas de las dedicadas a educación y libros, ambos con 7; estética, calzado y turismo, con 6; y alimentación, con 5. A continuación las ferias de indumentaria, construcción, automóvil y hostelería, todos con 4 certámenes; moda, tecnología y transportes, con 3; regalo, salud, informática y Pyme, con 2; y tiempo libre y negocios, con un evento cada uno.

México es el tercero de los países en los que también la actividad ferial es destacable, y en donde la Asociación Mexicana de Profesionales de Ferias, Exposiciones y Convenciones A.C. (AMPROFEC)⁵, agrupa a los 22 recintos y a cuarenta miembros organizadores de ferias de México, tanto nacionales como internacionales, incluyendo a Messe Frankfurt México, y a E. J. Krause. Por otra parte el directorio editado por Trade Show Executive (2007) presenta 25 recintos en total repartidos en 18 ciudades, cuyo detalle queda recogido en el Cuadro 15.

Entre dichos recintos destaca por su actividad el recinto ferial de Guadalajara, que celebra más de ochenta

eventos al año, incluyendo convenciones, presentaciones y otros actos al margen de las ferias. En la capital de México, donde hasta hace pocos años no había una significativa actividad ferial, se han construido dos recintos más en el último quinquenio, el *Centro Banamex* y *Expo Bancomer Santa Fe*. También el recinto de León, en la provincia de Guanajuato, es de reciente construcción. La capacidad de exposición del país se estima en unos 400.000 m².

Como se indicaba anteriormente la industria ferial tiene todavía que desarrollarse mucho en estos países de Latinoamérica. No existen grandes recintos como en Europa, ni grandes operadores locales. Los diferentes organizadores europeos como los mencionados Messe Frankfurt, E. J. Krause, Messe Munchen y otros, ya organizan desde hace años ferias de carácter profesional en las principales ciudades, incluso con delegaciones permanentes y personal propio, lo cual demuestra el previsible crecimiento que observan estos especialistas para el futuro.

En este sentido la presencia de los operadores feriales fundamentalmente procedentes de Alemania en las diferentes áreas geográficas analizadas obedece a diferentes motivos. Se trata por lo general de entidades de gran tamaño, que organizan ferias muy consolidadas

⁵ La web de AMPROFEC es: www.amprofec.org.mx.

CUADRO 15
PRINCIPALES RECINTOS FERIALES DE MÉXICO (2007)

Recinto	Localidad	Capacidad (m ²)	Capacidad (%)
Expo Chihuahua	Chihuahua (Chihuahua)	6.499	1,6
Centro Banamex	México (D.F.)	34.278	8,6
Expo Bancomer Santa Fe	México (D.F.)	43.114	10,8
Expo Reforma CANACO	México (D.F.)	5.649	1,4
Sheraton Centro Histórico Hotel y Convention Center	México (D.F.)	3.300	0,8
Siglo XXI Congress Center	México (D.F.)	3.449	0,9
WTC Mexico City Intl. Exhibition & Convention Center	México (D.F.)	23.997	6,0
CIECEM	Lerma (Estado de México)	5.999	1,5
Inforum Irapuato	Irapuato (Guanajuato)	9.999	2,5
Poliforum León	León (Guanajuato)	38.420	9,7
Acapulco Interntional Center	Acapulco (Guerrero)	22.681	5,7
Expo Imperial	Acapulco (Guerrero)	22.497	5,7
Expo Guadalajara	Guadalajara (Jalisco)	38.495	9,7
CECONEXPO	Morelia (Michoacán de Ocampo)	4.645	1,2
CINTERMEX Convention Center	Monterrey (Nuevo León)	18.377	4,6
CONVEX	Monterrey (Nuevo León)	5.299	1,3
Expo Puebla	Puebla (Puebla)	26.113	6,6
Puebla Convention Center	Puebla (Puebla)	5.929	1,5
Cancun Center Conventions & Exhibitions	Cancún (Quintana Roo)	7.199	1,8
Moon Palace Resort & Convention Center	Cancún (Quintana Roo)	5.899	1,5
Feria Nacional Potosina	San Luis Potosí (San Luis Potosí)	37.625	9,5
Expo Forum	Hermosillo (Sonora)	7.199	1,8
Tabasco 2000 Convention Center	Tabasco (Tabasco)	4.346	1,1
World Trade Center Veracruz	Veracruz (Veracruz Llave)	8.999	2,3
Yucatán Siglo XXI Convention Center	Mérida (Yucatán)	7.655	1,9
Total		397.661	100,0

FUENTE: Trade Show Executive.

que son indiscutibles líderes mundiales en las diferentes especialidades o sectores: textil-hogar, informática, música, decoración, regalo, feria industrial, alimentación, maquinaria para la madera, construcción de automóviles, etcétera. Sus presupuestos les han permitido llevar a cabo importantes inversiones para reproducir sus propios certámenes en otros países, bien organizando ellos mismos los eventos en unos casos, estableciendo delegaciones propias, y en otros mediante acuerdos entre sí y/o con socios locales. Por otra parte, la industria alemana interesada en exportar a otros mercados ha favoreci-

do estas iniciativas durante años optando por participar en otros países en las mismas ferias que dichos operadores venían organizando en Alemania. Todo ello ha venido acompañado por un apoyo muy relevante a dicha participación ferial otorgado a las empresas exportadoras, alrededor de 6.000 empresas anualmente, llevado a cabo por el Ministerio Federal de Economía, así como por los diferentes gobiernos regionales, reforzando de este modo las posibilidades de penetración comercial en diferentes mercados, tanto de los referidos organizadores feriales como de las empresas exportadoras ale-

manas. A modo de ejemplo, para operar en India, concretamente en Nueva Delhi, en 2002, establecieron una *joint venture* las entidades Messe Dusseldorf y KölnMesse, mientras que Messe Frankfurt organiza varios certámenes de forma independiente en éste y en otros países: Ambiente, Heimtextil, Beauty & Health, Automechanica (AUMA, 2002). En algún caso concreto dichas entidades han invertido en la construcción de un recinto ferial, como el SNIEC que se inauguró en Shanghai en 2001, tras el acuerdo de las Ferias de Dusseldorf, Hanover y Múnich, al 50 por 100 con un socio local, lo que ha permitido un mayor desarrollo de las actividades feriales de estas y otras entidades alemanas en China.

Un ejemplo de una de las organizaciones feriales líderes mundiales que desarrolla una intensa actividad en el exterior es Messe Frankfurt que, de acuerdo con su memoria de actividades relativa a 2006 (Messe Frankfurt, 2007), de un total de 110 ferias organizadas, celebró en dicho año ocho certámenes en otras ciudades de Alemania y otros 64 en diferentes países del resto del mundo, es decir 27 ferias en Asia (China, Hong Kong, Japón e India), 11 en Dubai, 19 en América (EE UU, Brasil, México y Argentina) y 7 en Europa (Rusia, Francia y Turquía). En estos y en otros países esta entidad dispone de hasta 21 oficinas y empresas subsidiarias, dato que, junto a lo expuesto, pone de manifiesto la clara estrategia de globalización de esta organización que puede servir de referente a otras entidades.

7. Conclusiones

Entre las principales conclusiones que podemos extraer de este estudio merece la pena destacar las siguientes. Se constata cómo EE UU y Canadá registran cifras muy relevantes en materia de ferias. Incluyendo los más de 5.500 certámenes de pequeñas dimensiones, entre 280 y 930 m², se estiman al año un número de certámenes que supera los 14.000, la superficie neta en su conjunto se aproxima a los 50 millones de m², y los expositores a 1,6 millones. Cerca del 50 por 100 de

los eventos tienen lugar en recintos feriales, el resto en hoteles, centros de congresos y otras instalaciones. Hemos visto cómo el crecimiento del sector entre 2000 y 2005 ha sido moderado, a una tasa media anual del 1,9 por 100, pero con una alta concentración. Así, las cinco primeras ciudades de Norteamérica por actividad ferial concentran el 20,4 por 100 de las ferias y el 29,2 por 100 de la superficie ocupada; los primeros cinco Estados, incluyendo una provincia de Canadá, reúnen el 44,7 por 100 de los certámenes y el 46,1 por 100 de la superficie contratada; el 23,4 por 100 de las ferias pertenece al sector de medicina y salud, al que sigue en importancia el de servicios profesionales a empresas, con el 14,4 por 100; los 10 mayores recintos de Norteamérica suman cerca del 25 por 100 de la superficie ferial disponible. En la zona cabe prever crecimientos moderados en el futuro y un mayor nivel de competencia entre los actuales operadores, así como crecientes inversiones en instalaciones. El sector está altamente ligado a la celebración de eventos organizados por asociaciones profesionales y de carácter corporativo. No son habituales los grandes recintos feriales como ocurre en Europa, sino más bien los centros multiusos de un tamaño más limitado, destinados a convenciones, congresos y ferias, que compiten con determinados hoteles y con otro tipo de instalaciones.

De forma acorde con el desarrollo económico de otros países y áreas geográficas, la industria ferial está avanzando rápidamente en la zona de Asia-Pacífico, a un ritmo de crecimiento de entre un 15 y un 20 por 100 anual, liderando dicho cambio China, tanto en materia de actividad, como de construcción de recintos. China reúne ya el mayor número de ferias del área que, junto a las de Japón, suponen el 52,1 por 100 del total y el 65 por 100 de la superficie ocupada. En cuanto a capacidad de exposición, la construcción de diferentes recintos en dicho país en los últimos años le ha permitido alcanzar unos 2,4 millones de m², es decir el 59 por 100 del total disponible, frente a un 9,8 por 100 de Japón, distanciándose notablemente de los demás países de Asia. Aunque varía de unos países a otros, las ferias predominantes en

la zona son las de mueble y decoración y las del sector industrial. También son importantes las ferias generales, así como las textiles y de artículos para el hogar, juguetes y regalos. Por otra parte se observa un aumento de las relacionadas con la construcción. Al crecimiento de esta actividad está contribuyendo significativamente la organización de ferias por parte de operadores europeos especialistas, que también están organizando ferias en otras áreas geográficas. Hong Kong se manifiesta igualmente un centro de negocios muy dinámico y reúne los mayores ingresos por certamen. Para la India se prevé todavía un importante desarrollo, dado su enorme potencial económico y demográfico. La mayor parte de países asiáticos presentan variaciones importantes en términos tanto de número de ferias como de superficie ocupada, que evidencian su condición de mercados poco maduros y que demuestran en general, que para el área Asia-Pacífico todavía existen grandes posibilidades de crecimiento en materia ferial.

En los países de Oriente Medio existen grandes diferencias entre ellos. Los hay con una mayor tradición ferial como Egipto, Irán, Siria, Líbano, Kuwait e Israel, y otros que han iniciado dicha actividad más recientemente, como Emiratos Árabes Unidos, Qatar, Bahrein, Arabia Saudita, Yemen, Omán y Jordania, pero con una gran vitalidad. Atendiendo a la actividad en su conjunto destacan las ciudades de El Cairo, que reúne el mayor número de organizadores de la zona, y Dubai. Esta última, con importantes inversiones en instalaciones previstas para 2009, junto con las de Abu Dhabi para 2008, hace prever un notable crecimiento de la actividad ferial en el país. Al igual que en otras áreas, contribuyen al mismo los principales operadores alemanes, mediante acuerdos de colaboración con entidades locales e incluso creando empresas subsidiarias.

Por lo que respecta a Latinoamérica, son tres los países que lideran el sector, Brasil, Argentina y México, si bien puede constatar actividad ferial en prácticamente todos los demás países. En Brasil se observa cierta desaceleración en los años más recientes, si bien registra cifras de ocupación relevantes, por encima de 2 mi-

llones de m². Argentina presenta cifras igualmente significativas, con cerca de 300 ferias al año y con una evolución positiva durante el último quinquenio. En los tres países mencionados también están presentes distintos organizadores extranjeros, e igualmente se constata la gran concentración de la actividad en un número reducido de ciudades y recintos, sin ningún gran organizador local como hay en el modelo europeo. Cabe prever un mayor incremento de la actividad en Latinoamérica si bien a un ritmo más pausado que en otras zonas analizadas.

Finalmente queremos resaltar cómo las principales organizaciones feriales mundiales (es decir, las ferias de Hanover, Dusseldorf, Múnich, Colonia, Fráncfort y Nuremberg, entre otras) están llevando a cabo actividades fuera de su propio país, actuaciones que incluso se han reforzado en los años donde la actividad económica se ha visto frenada en el mercado alemán, lo que ha obligado a dichas empresas a incrementar sus eventos en el exterior. En la actualidad, la presencia de este tipo de operadores alemanes en numerosas áreas geográficas es muy relevante, aunque no son los únicos como se ha visto en apartados anteriores, y podría decirse que se encuentran en una posición muy competitiva frente a operadores de otros países. En el caso de España, tan sólo unas pocas entidades cuentan con posibilidades reales de llevar a cabo actividades feriales en el exterior. Ha habido algunas acciones de relativa importancia por parte de las ferias de Barcelona y Valencia en México en los últimos años, y se están materializando acuerdos de asesoramiento para la construcción de recintos, de la mano de las ferias de Madrid en China, y de Valencia en Costa Rica. Posiblemente el no haber acometido más acciones hasta el momento se deba a que el trabajo a desarrollar en las propias organizaciones en nuestro país y en una situación de gran competencia en el plano nacional e internacional, todavía requiere de gran esfuerzo inversor y de gestión que no resulta fácil dirigirlo hacia dichas actividades en el exterior. Sí que cabe pensar que, siguiendo el modelo alemán, en un futuro pueden acometerse más proyectos, por

ejemplo en Iberoamérica, apoyados por la Administración.

A pesar del enorme potencial de las ferias, bien por la competencia de otros instrumentos (comercio electrónico), por los enormes costes que origina la feria (contacto de alta calidad pero elevado precio), los escasos conocimientos y poca profesionalidad con que se acometen las inversiones feriales en general, por la madurez del mercado ferial debido a las tremendas inversiones en recintos ineficientes para las Administraciones públicas, que buscan más un *marketing* de la ciudad, de la región o del Estado que del propio recinto ferial, o por otras circunstancias, las ferias hoy en los países con mayor nivel de desarrollo económico empiezan a estabilizar sus importantes ritmos de crecimiento de los años ochenta y noventa.

Al acometer este trabajo se han encontrado algunas limitaciones como son la falta de estadísticas o estudios que permitan realizar los análisis durante un mayor período de tiempo y la existencia de datos no siempre verificados por entidades de certificación, posiblemente por la falta de tradición ferial de algunos operadores y países. Sería deseable que llegara a normalizarse este tipo de prácticas para así disponer de suficiente y valiosa información con la que acometer posteriores investigaciones en un futuro sobre la idoneidad de las ferias como instrumento comercial, no sólo al servicio de expositores y visitantes, sino de las propias organizaciones feriales.

Referencias bibliográficas

- [1] AUMA (2002): *The German Trade Fair Industry 2001/2002/Report of the Association of the German Trade Fair Industry*, Ausstellungs-und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V. Berlín.
- [2] AUMA (2006): *German Trade Fair Industry/Review 2005*. Ausstellungs-und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V. Berlín.
- [3] CAMPOS, A. (2006): *Panorama del Mercado Brasileiro de Ferias de Negocios y principales tendencias*, 8.º Congreso de la Unión de Ferias de Ibero América —UNIFIB—, abril, Talca (Chile).
- [4] CCPIT-CEPH (2005): *Annual Report on China Exhibition Industry*, China Council for the Promotion of International Trade/China Economic Publishing House, diciembre.
- [5] CEIR (2005): *CEIR Exhibition Industry Census II*. Center for Exhibition Industry Research. Dallas, TX.
- [6] CEIR (2006): *3rd Annual CEIR Exhibition Industry Index Report. 2006 edition*, Center for Exhibition Industry Research, Dallas, TX.
- [7] CEIR (2007): *Exhibition Industry Grows 4.8 Percent in 2006*, Press release 27-3-2007. Center for Exhibition Industry Research. Dallas, TX. (www.ceir.org).
- [8] CONVENTION INDUSTRY COUNCIL (2005): *Meetings Industry is 29th Largest Contributor to the Gross National Product*, Press Release, Convention Industry Council, McLean, Virginia (www.conventionindustry.org).
- [9] GODAR, S. y O'CONNOR, P. (2001): «Same Time Next Year - Buyer Trade Show MMotives», *Industrial Marketing Management*, 30(1), 77-86.
- [10] KONIKOW, R. B. (1988): *How to Participate Profitably in Trade Shows*, Dartnell Co., Chicago.
- [11] KRESSE, H. (2004): *UFI Associations Committee Meeting*, Presentation of AUMA, 71st UFI Congress, noviembre, Bangkok (www.ufi.org).
- [12] LING-YEE, L. (2006): «Relationship Learning at Trade Shows: Its Antecedents and Consequences», *Industrial Marketing Management*, 35(2), 166-177.
- [13] M+A VERLAG (2006): *m+a MessePlaner International 2007*, m+a verlag GmbH, Francfort.
- [14] MESSE FRANKFURT (2007): *Annual Report 06*, Messe Frankfurt GmbH. Frankfurt.
- [15] MUNUERA, J. L. y RUIZ, S. (1999): «Trade Fairs as Services: A Look at Visitor's Objectives in Spain», *Journal of Business Research*, 44, páginas 17-24.
- [16] MUNUERA, J. L.; RUIZ, S.; HERNÁNDEZ, M. y MAS, F. (1993): «Las ferias comerciales como variable de marketing: análisis de los objetivos del expositor», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 718, junio, páginas 119-137.
- [17] NAVARRO, F. (2001): «Estrategias de Marketing Ferial», Ed. ESIC.
- [18] PUCHALT, J. (2003): «Ferias y exposiciones comerciales», cap. 14, *Promoción Comercial*, Ed. ESIC, Madrid.
- [19] STEVENS, R. P. (2005): *Trade show and Event Marketing*, Thomson y American Marketing Association, Masson.
- [20] TRADE SHOW EXECUTIVE (2007): *The World's Top Convention Centers 2007*, Trade Show Executive, junio, Carlsbad, CA.
- [21] UFI (2004): *The Exhibition Industry in the Middle East Region*, The Global Association of the Exhibition Industry, París (www.ufi.org).
- [22] UFI (2007a): *The Exhibition Industry in India*, The Global Association of the Exhibition Industry. París (www.ufi.org).

[23] UFI (2007b): *The Exhibition Industry in the GCC -Facts and Figures—*, The Global Association of the Exhibition Industry, París (www.ufi.org).

[24] UFI-BSG (2005): *The Trade Fair Industry in Asia —Executive Summary—*, The Global Association of the Exhibition Industry - Business Strategies Group Ltd. Hong-Kong.

[25] UFI-BSG (2006): *The Trade Fair Industry in Asia, 2nd edition —Executive Summary—*, The Global Association of the Exhibition Industry - Business Strategies Group Ltd. Hong-Kong.

[26] UFI-BSG (2007): *The Trade Fair Industry in Asia, 3rd edition —Executive Summary—*, The Global Association of the Exhibition Industry - Business Strategies Group Ltd. Hong-Kong.