

CAPÍTULO 3. COMPETENCIA INTERNACIONAL, TIPOS DE CAMBIO Y COMPETITIVIDAD.

1 Introducción

Hasta hace algunos años, las discusiones académicas sobre las teorías de la competencia internacional en el mundo subdesarrollado habían desaparecido casi por completo y su valoración parecía agotada. La visión del modelo *Heckscher-Ohlin-Samuelson* (en adelante modelo H-O-S) se constituía en el modelo de ventajas comparativas dominante a seguir y el aparato teórico ideal para formular diagnósticos de la situación del comercio internacional de los países pobres.

Sin embargo, las cosas han cambiado rápidamente desde principio de los ochenta en el campo empírico como teórico: primero, los países subdesarrollados, especialmente, los países latinoamericanos han presentado evoluciones negativas en sus cuotas de mercado mundial que ha dado lugar a la existencia de paradojas o hechos estilizados del comercio mundial y segundo: los nuevos derroteros en la investigación en el primer mundo se han enfocado hacia las denominadas *nuevas teorías de la competencia internacional*. Lo dicho anteriormente ha justificado una evaluación crítica de los fundamentos macroeconómicos de la competencia internacional.

Este capítulo intenta ofrecer de forma global una exposición y, a la vez, una evaluación crítica de las teorías estáticas y dinámicas de la competencia internacional. El criterio que se emplea para su clasificación de la teoría de la competencia internacional en estáticas y dinámicas es el grado en que toman en cuenta el tiempo cronológico real.

La primera parte del capítulo se dedica a analizar las teorías estáticas del comercio internacional desde la ley ricardiana de costos comparativos, su reformulación contenida en

la ley de proporciones factoriales hasta las denominadas nuevas teorías del comercio o competencia³⁷ internacional. Asimismo, valoramos el vínculo existente entre las teorías estáticas de la competencia internacional, los tipos de cambio nominales y reales y su resultado en los niveles de competitividad.

En la segunda parte del capítulo se discute las cuestiones relacionadas con una valoración crítica de las teorías de comercio internacional. En concreto, ¿Qué fiabilidad posee la ley de ventajas comparativas o las ventajas competitivas basada en otros factores para explicar los cambios en el proceso de regulación de la competencia internacional?.

Finalmente, en el tercer apartado expondremos la teoría alternativa de la competencia dinámica internacional para el caso de muchos países y monedas. Teoría Dinámica de la Competencia basada en las ventajas absolutas de costos y precios.

2 Teorías estáticas de la Competencia Internacional

2.1 La ley ricardiana de los costos comparativos

El principio de las ventajas comparativas fue desarrollado por Torrens (1815)³⁸ y Ricardo (1817) para explicar las ganancias resultantes en el comercio exterior entre países. David Ricardo dedica un capítulo (“*Sobre el comercio exterior*”) al estudio de la regulación de las ventajas comparativas en los intercambios comerciales entre dos países que producen dos mercancías en condiciones de *libre comercio*. Si en el comercio internacional cada país se especializa en la producción y exportación de la mercancía

³⁷ En la medida que en las teorías de la competencia intraindustrial del comercio internacional excluyan uno o varios de los supuestos habituales de los modelos de ventajas comparativas o proporciones factoriales (modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson), serán clasificados como *nuevas teorías del comercio internacional* (modelos de competencia imperfecta).

³⁸ Citado en Chipman (1987, p. 937)

relativamente más barata e importa la otra, ambos países obtienen beneficios del comercio. Además, no importa las diferencias absolutas en la productividad del trabajo entre los dos países, porque la tendencia en el comercio internacional es a la igualación en los términos del comercio. Este proceso se efectúa mediante un mecanismo monetario basado en la “teoría cuantitativa clásica del dinero” (TCCD).

Inicialmente, haremos la exposición de la fuente de las ganancias del comercio internacional, ganancias que proceden de una primera proposición normativa: si cada país produce y exporta el bien que relativamente resulta más barato e importa el bien que producirlo internamente le resulta más caro, entonces, existen ganancias potenciales en el comercio internacional para los dos países. Razonamiento que se aplica al comercio entre empresas, regiones y países.

Un país se constituye en el modelo propuesto por Ricardo como un número específico de unidades de trabajo (horas-hombres anuales) y una tecnología representada por el requerimiento de trabajo (*directo e indirecto*) unitario -la productividad del trabajo en función de diferentes bienes-. Asimismo, este modelo se constituye de dos países, Portugal e Inglaterra, que producen dos mercancías, vino y paño, con la posibilidad de trasladar trabajo de una industria a otra.

En condiciones de autarquía (ausencia de comercio entre los países), los coeficientes utilizados por Ricardo para ambos países en su ejemplo se resumen en la **Tabla 3**:

Tabla 3: Trabajo anual (hombres-años) necesarios para obtener unidades de vino y paño en Portugal e Inglaterra

	País	
Bien	<i>Portugal</i>	<i>Inglaterra</i>
<i>Vino</i>	80	120
<i>Paño</i>	90	100

Por tanto, el precio relativo del paño en Inglaterra será igual a la relación entre el trabajo necesario para producir una unidad de paño y el trabajo necesario para producir una unidad de vino, es decir, el precio relativo inglés de la unidad de paño será $(10/12)$ unidades de vino. Por su parte en Portugal el precio relativo de la unidad de paño será igual a $(9/8)$ unidades de vino. El precio relativamente menor del paño en Inglaterra (0.83) en comparación con Portugal (1.13), da lugar a que Inglaterra disfrute de *ventaja comparativa* en la producción de esa mercancía. Por otra parte, Portugal disfruta de *ventaja comparativa* en la producción de vino, que produce a un precio relativo menor (0.89) en comparación con el precio relativo del vino en Inglaterra (1.2) (Tabla 4).

Tabla 4: Precios relativos de vino y paño en Portugal e Inglaterra

	País	
Bien	<i>Portugal</i>	<i>Inglaterra</i>
Vino	0.89	<i>1.2</i>
Paño	<i>1.13</i>	0.83

Si suponemos que los bienes producidos en un país pueden ser consumidos en el otro país sin costo adicional alguno, significa entonces, que la relación comparativa de precios entre ambos países se mantiene, y cada país puede ganar en el intercambio si

exporta el bien relativamente más barato e importa el bien que relativamente resulta más caro producirlo internamente-. En nuestro ejemplo le convendría a Inglaterra obtener una unidad de vino de Portugal que producirlo internamente, si el costo del vino fuese relativamente menor de 1.2 unidad de paño. Algo parecido le convendría a Portugal si obtiene una unidad de paño de Inglaterra a un costo relativamente menor de 1.13 unidades de vino que resulta de producirlo internamente. En este sentido, “Inglaterra daría de este modo el producto del trabajo de 100 hombres, a cambio del trabajo de 80. Un intercambio de esta naturaleza no podría llevarse entre individuos de un mismo país” (Ricardo, 1817, p. 103). Es decir, que si Portugal intercambia una unidad de vino por una unidad de paño de Inglaterra, ambos países ganarían..

Ricardo sostenía que los beneficios de la especialización en un sector industrial específico favorecen a toda la nación, en el sentido de que, como resultado del comercio, un conjunto de inputs (en nuestro ejemplo, requerimientos de trabajo) pueden ser trasladados a la industria con costos comparativos menores y, a su vez, se producen en ambos países mayor número de bienes que los existentes en condiciones de ausencia de comercio.

Por tanto, el principio ricardiano de las ventajas comparativas predice: (a) la existencia de ganancias potenciales en el comercio; (b) la dirección del comercio, pues cada país se especializa en el bien que relativamente su costo de producción es más barato e importa el bien cuyo costo de producción relativo es más alto, y (c) la especialización productiva, pues a la larga cada país adaptará su estructura productiva al patrón de comercio, (d) diferencias de productividad entre países no son condicionantes para el disfrute de beneficios para todos los países en el intercambio.

Sin embargo, pese a su atractivo, este patrón comercial aún debe enfrentar un obstáculo: ¿Cómo un país (en nuestro ejemplo Inglaterra) con menores coeficientes de

productividad en ambas industrias, puede beneficiarse del comercio?. “ Lo que cabe esperar es que, caso de abrirse las fronteras al comercio, los productores portugueses de vino y tela, que son más eficientes en sentido absoluto, arrasaran los mercados ingleses con sus mercancías, debido precisamente a que son capaces de producirlos con menores costes unitarios, es decir, en lenguaje llano, más baratos” (Díaz Calleja, 1996, pág. 161). La solución de Ricardo a este problema se sustenta en un mecanismo de ajuste de tipo monetario, la ecuación cuantitativa, sin cuyo concurso el patrón comercial propuesto, es sencillamente un principio normativo (Shaikh, 1990).

2.1.1 Ventaja comparativa y el modelo Heckscher-Ohlin

Los desarrollos posteriores de la Ley de las Ventajas Comparativas sustituyen el principio de la Teoría del Valor Trabajo por la teoría de los costos de oportunidad (Harberler, 1933). En su teoría de los costos de oportunidad, Harberler menciona que “podemos eliminar la *Teoría del Valor-Trabajo* sin tener que descartar los resultados obtenidos por ella: estos permanecerán, de la misma manera como un edificio permanece después de retirar los andamios una vez que éstos han cumplido su propósito” (Cit. En Chacholiades, 1993, pág. 27) . Ya en Ricardo existen ciertos antecedentes de lo inapropiado de la teoría del valor-trabajo para su explicación de la competencia internacional. Él consideraba que las cantidades de trabajo determinan los precios relativos a escala nacional mientras que a escala internacional la dificultad se encuentra en la falta de movilidad de los capitales (Ricardo, 1817, p.140). Sin embargo, las diferencias en la productividad que trae consigo la inmovilidad del capital dan lugar a la existencia de un mecanismo monetario de equilibrio comercial que subsana las diferencias de eficiencia entre países. Por tanto, Ricardo abandona la teoría del Valor-Trabajo a escala internacional como regulador del valor de las mercancías.

No es de extrañar que sus seguidores, y especialmente en la rama de la teoría

estática del equilibrio neoclásico, sustituyan *Valor-Trabajo por Costo de Oportunidad*, lo que permite no recurrir para explicar las ventajas comparativas a la Teoría Cuantitativa Clásica de Dinero. Es así como, en posteriores trabajos del principio de las ventajas comparativas - Heckscher y Ohlin (1933), Lerner (1932), Leontief (1933) y Haberler (1933) - y en las teorías de comercio internacional, se asume naturalmente el costo de oportunidad.

Los modelos neoclásicos del comercio internacional han centrado su énfasis en dos vías de análisis teórico: Por una parte, el análisis de estática comparativa ha estado presente para confeccionar un mundo ideal y parcial de intercambios comerciales en un modelo *típico* de dos países, dos mercancías y dos factores productivos. Otra línea complementaria ha puntualizado su objeto en la inclusión en la teoría del comercio internacional de la teoría del equilibrio general, lo que implica existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio, así como optimalidad en el sentido de Pareto.

Bertil Ohlin, en 1933, publicó la teoría de proporciones de factores utilizando algunas ideas propuestas por Eli F. Heckscher en 1919, con el objeto de formular una teoría que fuese capaz de explicar él por qué los individuos comercian entre sí, en lugar de producir en condición de autarquía³⁹. Según la teoría Heckscher-Ohlin el origen del patrón del comercio internacional se encuentra de las diferencias existentes en la dotación relativa de factores -especialmente, capital y trabajo- entre países:

“Cada región está mejor equipada para producir aquellos bienes que requieren grandes proporciones de los factores relativamente abundantes en la región, y está menos adecuada para producir

³⁹ Las preguntas originales de Ohlin son las siguientes: “¿Cuáles son las causas de la división del trabajo en general?. ¿Por qué los individuos comercian entre sí, en lugar de producir lo necesario para satisfacer cada una de las necesidades?. ¿Por qué razón aumenta la división del trabajo la eficiencia total de la producción?” (1933, 28). Preguntas que agrupa en dos justificaciones: distintas destrezas y ventajas de especialización.

aquellos bienes que requieren grandes proporciones de los factores que no existen o se dan en pequeñas cantidades dentro de sus fronteras” (Ohlin, 1933, p. 30).

El modelo Heckscher-Ohlin (1933) o teorema de la *proporción de los factores* ha sido una de las reformulaciones de la teoría Ricardiana de las ventajas comparativas que ha mantenido muchas controversias en el campo de teoría del comercio internacional (Metcalfe y Steedman, 1973, Dosi y Soete, 1990, Guerrero, 1996) como también en su validación empírica (Leontief, 1953, Finlay y Kierzkowski, 1983 y Bowen, Sveikuskas y Learner, 1987). La *ruptura* que supone la sustitución de la definición ricardiana de costo laboral de la mercancía por costo de oportunidad facilitó la ampliación de la teoría microeconómica neoclásica del equilibrio general a escala internacional (Findlay, 1987).

Los principales supuestos del modelo Heckscher-Ohlin son⁴⁰:

1. *Dos países, dos factores productivos y dos mercancías (2X2X2).*
2. *El comercio se realiza con base a la hipótesis de competencia perfecta.* Pleno empleo de factores productivos y de bienes en los mercados. (Las empresas asentadas en ambos países son precio-aceptantes y tienen una influencia infinitesimal en la estructura de mercado. Además, existen conocimiento presente y futuro de costos, precios, etc.)
3. *La existencia de una función de producción idéntica para ambas mercancías en los dos países,* es decir, los coeficientes técnicos son fijos y por tanto, las funciones de producción presentan rendimientos constantes a escala y rendimientos marginales decrecientes en los factores. Además, se supone que el cambio técnico es una variable

⁴⁰ Véase Jones y Neary (1984, pp. 14-20)

exógena dentro del modelo de comercio.

4. *No hay posibilidad de reversión en la intensidad de los factores de producción.* Un bien tiene que ser intensivo en un sólo factor y el otro bien intensivo en el factor restante. En palabras de Ohlin: “Si los precios de los factores están dados, para la producción de una mercancía se necesitan determinadas proporciones de determinados factores, mientras que otra mercancía precisa otras proporciones” (p.378).
5. *No existe total especialización en la producción de una mercancía.*
6. *Existe libre movilidad de mercancías entre países y de factores productivos entre industrias de un mismo país.* Los costos de transporte son nulos.
7. *Similitud en los gustos y preferencias entre los consumidores de ambos países.*

La formulación del modelo Hecksher-Ohlin puede ser presentado, a partir de los cuatro teoremas de Rybczynski (1955), Stolper Samuelson (1941), Heckscher-Ohlin (1933) e igualación de los precios de los factores.

2.1.1.1 El teorema de Rybczynski⁴¹

El modelo de proporciones factoriales supone que la economía produce dos bienes y dos únicos factores de producción (trabajo y capital) en dos países. La oferta de factores está dada para cada país y sólo se permite la movilidad de insumos entre industrias pero no entre países. Además, los coeficientes tecnológicos en la producción de ambas

⁴¹ Véase Krugman y Obsfield (1995, pp. 78- 81), Chacholiades (1993, pp. 83-85).

mercancías son fijos. Por tanto podemos definir, por ejemplo:

$a_{k,a}$ = unidades de capital requeridas por tonelada de acero

$a_{t,a}$ = horas hombre requeridas por tonelada de acero.

$a_{k,p}$ = unidades de capital requeridas por yarda de paño.

$a_{t,p}$ = horas hombre requeridas para producir una yarda de paño.

T: Trabajo; K:Capital; Q_a :Acero; Q_p : Paño.

Además:

$$18. \frac{a_{t,p}}{a_{k,p}} > \frac{a_{t,a}}{a_{k,a}}$$

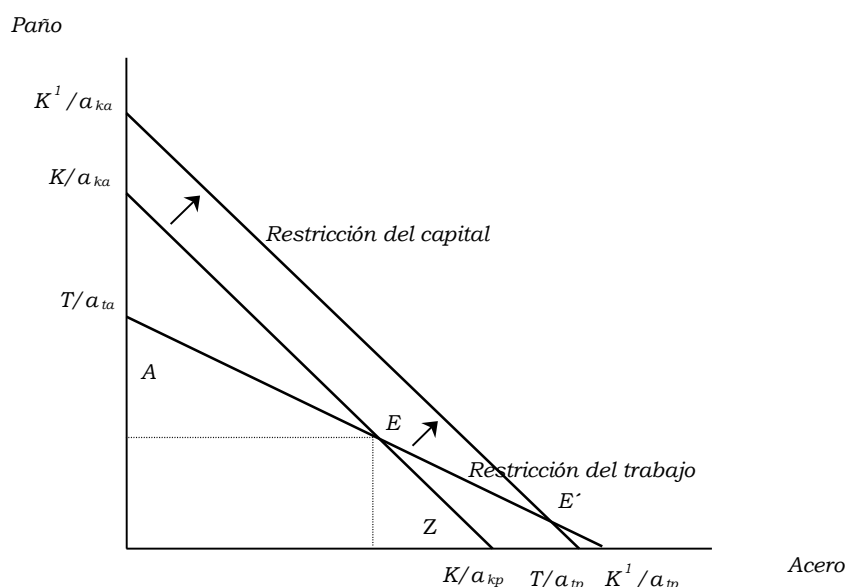
Bajo estas condiciones, la ecuación 18 incorpora el supuesto de intensidad en el uso de uno de los factores en la producción de una mercancía. Así, la producción de paño es intensiva en trabajo y la producción de acero intensiva en capital. Por tanto, la *frontera de posibilidades de producción*, que determina la cantidad máxima que la economía puede producir de cada mercancía dada una cantidad de recursos -capital y trabajo-, puede representarse como:

$$19. a_{k,p} * Q_p + a_{k,a} * Q_a \leq K$$

$$20. a_{t,p} * Q_p + a_{t,a} * Q_a \leq T$$

En nuestra economía hipotética la combinación de los factores productivos para producir diferentes cantidades de ambos bienes no debe exceder la cantidad de capital y trabajo existente. Las ofertas limitadas de capital y trabajo que restringen nuestra economía hipotética se presentan en la **Ilustración 9**. La frontera de posibilidades de producción queda limitada a la línea quebrada AEZ. En el punto E los factores de producción están siendo empleados totalmente, lo cual define la relación de equilibrio entre acero y paño. La restricción efectiva depende de las combinaciones de las dos curvas de restricción del capital y el trabajo. Si la relación entre acero y paño es elevada (superior a la de equilibrio),

Ilustración 9: Frontera de posibilidades de producción en el modelo Heckscher-Ohlin



la restricción la define el capital. Por el contrario si la relación entre paño y acero reducida (inferior al equilibrio) la restricción la define el trabajo.

Si acontece un incremento de la oferta del factor capital de K a K^1 , la frontera de posibilidades de producción cambia, porque la función de restricción de capital se desplaza

hacia la derecha, estableciéndose una nueva relación de equilibrio entre paño y acero en el punto E'. (**Ilustración 9**). Sin embargo, la expansión es sesgada hacia el acero y la producción de paño se resiente, disminuyendo en términos absolutos. En sentido inverso, el crecimiento en el factor trabajo reduce la producción de acero si las demás circunstancias se mantienen constantes. Así, en los países en los que la expansión de la exportación se sucede por el descubrimiento de un factor productivo hasta ahora desconocido (petróleo), esto ocasiona la retracción de los otros sectores comercializables (efecto desindustrializador).

Si suponemos ahora coeficientes tecnológicos variables, entonces, la frontera de posibilidades de producción pierde su carácter lineal, y adquiere una forma convexa al origen.

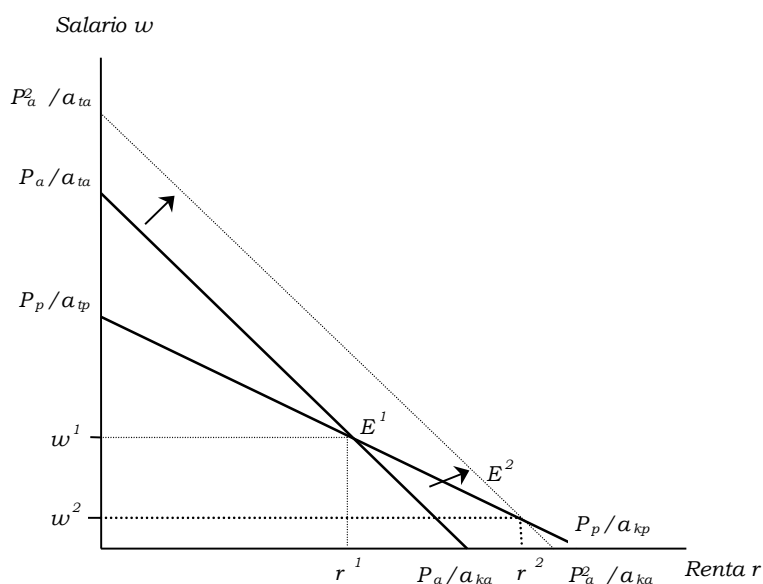
2.1.1.2 El teorema de Stolper-Samuelson⁴²

El enunciado del teorema nos señala que en una economía donde existen dos factores (capital y trabajo), un incremento en el precio relativo de una de las mercancías tiene el efecto de aumentar la retribución relativa del factor que se ha utilizado en mayor cuantía en la producción de dicha mercancía.

⁴² Véase Krugman y Obsfield (1995, pp. 81-84), Chacholiades (1993, pp. 88-91) y una versión más avanzada en (Chipman, 1987, pp. 928-934).

Sabemos que la producción de acero es intensiva en capital y la producción de paño intensiva en el factor trabajo (ecuación 18). Los costos unitarios de producción de cada mercancía resultan de la adición de los costos unitarios de ambos factores. En nuestro ejemplo podemos valorar los cambios en los precios relativos de los factores y sus efectos

Ilustración 10: Teorema Stolper-Samuelson



sobre la distribución del ingreso definiendo las siguientes variables: P_a = precio de una tonelada de acero; P_p = precio de una yarda de paño; w =salario por unidad de trabajo; r = ganancia por unidad de capital. En efecto:

$$21. 17. P_A = a_{t,a}w + a_{k,a}r$$

$$22. 18. P_p = a_{t,p}w + a_{k,p}r$$

La **Ilustración 10** representa el núcleo del teorema de Stolper-Samuelson. En el

cuadrante encontramos el salario w en el eje de y y la renta r , en el eje de las abscisas. El par ordenado (w^1, r^1) representa la condición de equilibrio. donde el precio de ambas mercancías son equivalentes a sus costos de producción. No olvidemos que detrás del teorema y del modelo de

proporciones factoriales, la competencia perfecta constituye uno de los supuestos fundamentales. Si el precio del acero se incrementa de P_a^1 a P_a^2 , la renta del capital se incrementa de r^1 a r^2 , mientras que el salario disminuye de w^1 a w^2 . Significa entonces que el incremento en el precio del bien acero conlleva claras ganancias netas para el factor productivo utilizado intensamente (capital).

2.1.1.3 El Teorema Heckscher-Ohlin⁴³

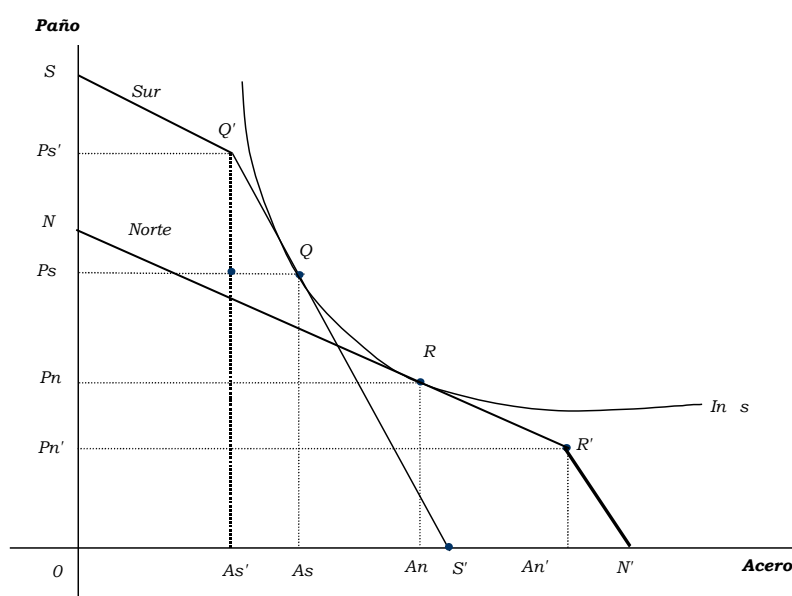
El teorema postula que un país mantiene ventaja comparativa en el bien que emplea su factor productivo más abundante que será el bien que exporta, mientras importa el bien que utiliza intensivamente el factor más escaso.

Hasta ahora hemos expuesto los primeros dos teoremas sin el uso del modelo estándar de comercio internacional con dos países, dos bienes y dos factores productivos. A continuación expondremos los casos de dos países denominados “Norte” y “Sur” que producen dos mercancías paño y acero con dos únicos factores productivos trabajo y capital. La **Ilustración 11**, nos expone que el norte y sur poseen iguales funciones de producción y gustos y preferencias (representados por las curvas de indiferencia social In_{1s}). Suponemos que hay una sola técnica para la fabricación de ambas mercancías y la diferencia entre países se da por la abundancia de factores. La frontera de posibilidades de producción en los dos países refleja las distintas dotaciones factoriales. El norte presenta una frontera de posibilidades de producción más orientada al eje de las abscisas

⁴³ Véase Chacholiades (1993, pp. 84- 88), Krugman y Obstfield (1995, pp. 84-90) y Chipman (1987, pp.937-939).

NN', porque la producción de acero es capital-intensiva. Mientras, el sur orienta su curva de posibilidades de producción hacia el eje de las ordenadas SS' denotando su producción de paño la mayor intensidad en el factor trabajo. Así, el norte tiene una relación capital/trabajo mayor que el sur o viceversa, el sur mantiene una relación trabajo/capital mayor que el norte.

Ilustración 11: Teorema Heckscher-Ohlin



En ausencia de comercio, el norte obtiene el equilibrio en el punto R donde su frontera de posibilidades de producción toca la curva de demanda social In_n y el sur alcanza el equilibrio en el punto Q (donde la curva de demanda social es tangente a la curva de posibilidades de producción, SS'). Por tanto, el norte, país abundante en capital, tiene ventaja comparativa en la producción de acero y el sur, país abundante en trabajo, en la producción de paño.

Ahora bien, en condiciones de libre comercio, el sur a ampliado su escala de producción de “OPs” unidades a “OPs'” unidades de paño, mientras que la producción de

Acero se ha reducido de “0As” a “0As’” unidades de acero. Por su parte, el norte abundante en capital a ampliado su escala de producción de acero hasta un nivel “0An’”, pero ha reducido su producción de paño ha “0Pn’”.

La generalización del modelo (para muchas técnicas de producción) plantea la proposición normativa que los países que poseen abundancia en el factor trabajo se especializarán en mercancías intensivas en ese factor, exportándolas a cambio de productos intensivos en factor capital, en sentido contrario, los países abundantes en capital exportarán el bien intensivo en ese factor productivo importando bienes intensivos en la utilización de trabajo. Además el modelo predice ganancias derivadas del comercio en comparación a las condiciones iniciales de autarquía. (Ohlin, 1933, pp. 28-35), (Findlay, 1987, p.516), (Chipman, 1987, p. 937).

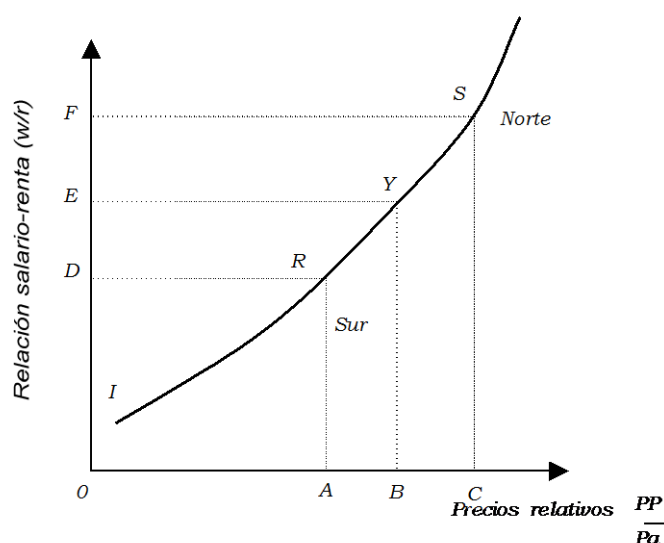
2.1.1.4 El Teorema de Igualación del Precio de los Factores

El enunciado del teorema sostiene que el *libre comercio* lleva a la igualación en el precio de los factores productivos mediante la igualación de las retribuciones de los factores entre países; es decir, los trabajadores y el capital pueden obtenerse en los dos países la misma tasa de salarios y renta.

En el modelo “2X2X2” la inclusión del libre comercio (sin posibilidad de reversión de factores e incompleta especialización en la producción de una mercancía) tiende a igualar las tasas de salarios y rentas entre los dos países aunque haya ausencia de libre movilidad de factores entre países. La falta de movilidad de capitales y trabajadores se subsana mediante el intercambio de bienes que indirectamente significa un intercambio de factores entre países. Así el norte intercambia el factor capital (abundante) implícito en la producción de acero por el factor trabajo (escaso) incorporado en el paño. El intercambio implícito de factores en las mercancías hace que en el país trabajo-intensivo aumente la tasa de salarios, a la vez que disminuye la tasa de salarios en el país abundante en capital. Por

contrario, la tasa de retribución del capital aumenta en el país capital-intensivo, y disminuye en el país escaso en dicho factor.

Ilustración 12: Igualación en el precio de los factores



La **Ilustración 12** nos muestra, en el eje de las ordenadas el precio relativo de los factores productivos (relación salarios/renta), y en las abscisas el precio relativo de las dos industrias del paño y acero. Así en condiciones de autarquía, el precio del paño en el norte está dado por OC y en el sur por el precio OA. Hemos de notar que el precio del paño es mayor en el norte que en el sur porque la producción de esa mercancía es intensivo en trabajo, el factor más abundante en el sur. Esta situación se refleja una menor relación salario/renta en el sur (OD), que en el norte (OF). Finalmente recurrimos a la proposición ricardiana de la ventaja comparativa para asumir que el *norte* posee ventaja comparativa en la producción de acero y el *sur* mantiene su ventaja comparativa en la producción de paño. Si incluimos la proposición normativa de intercambio comercial que cada país en su conjunto se beneficia del comercio, entonces, el teorema Hecksher-Ohlin nos predice que

después del comercio ambos países se encontrarán en el punto Y, y sus relaciones salario/renta (OE), así como sus precios relativos (OB), tenderán hacia la igualación (Jones y Neary, 1984, p. 15). La igualación en el precio de los factores a escala mundial cumple la condición optimalidad en el sentido microeconómico de Pareto.

2.1.2 Nuevas teorías del comercio internacional

Debemos mencionar que dentro de las estrategias científicas en el estudio del comercio internacional y, especialmente, dentro de las *nuevas teorías del comercio internacional* existen dos posturas, a saber: la primera, busca una incorporación gradual y progresiva de una serie creciente de hechos estilizados (o paradojas) que se suceden en el comercio internacional, sin renunciar al modelo neoclásico de equilibrio general. La segunda postura busca encontrar modelos más ajustados a la realidad, rechazando el equilibrio general y con ello el pleno empleo de “los factores productivos”. Dosi y Soete (1990) clasifican las dos posturas en *revisionistas* y *heterodoxas*. La Tabla 5 expone de manera sucinta una estructuración de las principales ramificaciones de teorías y autores básicos.

En las nuevas teorías del comercio internacional nos limitaremos a estudiar la postura revisionista en sus dos primeros enfoques: *economías de escala* y *diferenciación de productos*, entendiendo que las siguientes teorías o modelos revisionistas son derivaciones de estas dos teorías. En el modelo de economías de escala asumiremos dos variaciones: economías de escala y diferenciación de productos (competencia monopolística) y el modelo de dumping (monopolio puro). En la primera variación nos dedicaremos a su estudio bajo condiciones de economías de escala internas a la empresa (rendimientos crecientes).

Tabla 5. Nuevas teorías del comercio internacional, principales líneas de investigación científica y autores.

1.	REVISIONISTAS
	(1) Teorías de las economías de escala
	(a) (Melvin, 1969)
	(b) (Krugman, 1979)
	(c) (Dixit y Norman, 1980)
	(d) (Markusen y Melvin, 1980)
	(2) Diferenciación de productos
	(a) (Baker, 1977)
	(b) (Grubel y Lloyd, 1975)
	(c) (Dixit y Stiglitz, 1977)
	(d) (Lancaster, 1979)
	(3) Teorías basadas en la organización industrial
	(a) (Caves, 1971; 1974; 1980)
	(b) (Jacquemin, 1982)
	(c) (Brander, 1981; Brander y Krugman, 1983)
	(4) Teorías de las multinacionales
	(a) (Hymer, 1976)
	(5) Ventajas absolutas y equilibrio general
	(a) (Dornbusch, Fischer y Samuelson, 1977)
	(b) (Wilson, 1980)
	(c) (Jones, 1979)
	(d) (Krugman, 1979)
2.	HETERODOXOS
	(1) Estructuralista latinoamericanos o «gap estructural»
	(a) (Prebisch, 1950)
	(2) «Gap tecnológico» (p. 412)
	(a) (Posner, 1961)
	(3) Ciclo de productos
	(a) (Hirsch, 1965)
	(b) (Vernon, 1966)
	(4) Postkeynesianos
	(a) (Kaldor, 1970)
	(b) (Pasinetti, 1981)
	(c) (Thirlwall y Vines, 1983)
	(5) Evolucionistas
	(a) (Nelson y Winter, 1982)
	(b) (Dosi, 1984)
	(c) (Dosi, Pavitt y Soete, 1988)

2.1.2.1 Economías de escala y competencia imperfecta en el comercio internacional

El modelo microeconómico de competencia monopolística con representación de economías de escala y diferenciación de productos usualmente se utiliza para captar algunos elementos claves o hechos estilizados que la teoría de la competencia perfecta no puede integrar dentro de su estructura teórica: la violación del supuesto de rendimientos constantes, el comportamiento empresarial precio determinante o la diferenciación de productos por parte de las empresas⁴⁴.

Como hemos expuesto en el capítulo anterior, el modelo de competencia monopolística supone que aunque cada empresa se enfrenta en teoría a la competencia de otras empresas, se comporta en la práctica como si fuera un monopolista. En el comercio internacional, el modelo de competencia monopolística se inicia con los trabajos desarrollados por Krugman (1979, 1980, 1981), quien incluye diferenciación de productos y economías de escala internas. Sin embargo, el modelo necesita la existencia de fuerte “simetría” (Chipman, 1987, p. 940) para la existencia de equilibrio de mercado. La condición de equilibrio supone que la estructura de costos de las empresas pertenecientes a la industria es la misma, es decir, que las funciones de producción y demanda son idénticas entre las empresas, además de los supuestos usuales del modelo microeconómico de competencia monopolística.

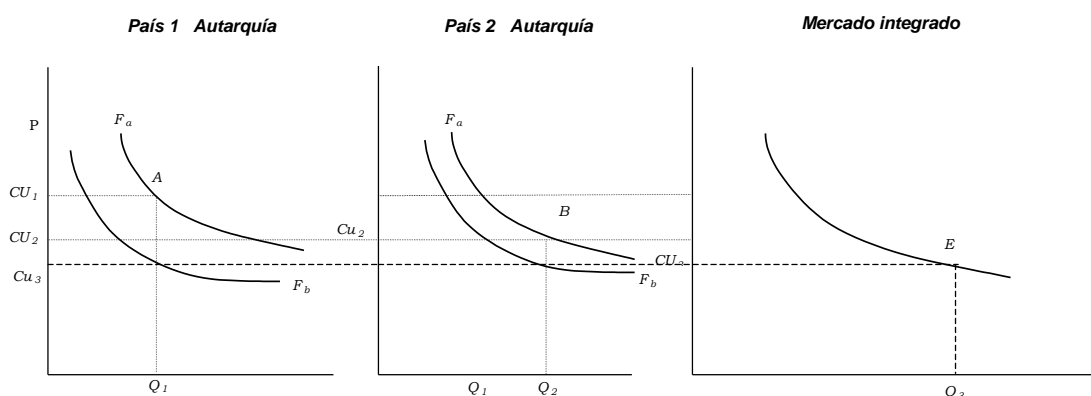
El modelo de competencia de economías de escala y diferenciación de productos en el comercio exterior puede ser usado para mostrar que el comercio mejora la relación entre la escala de producción y la variedad de bienes a las que las naciones se enfrentan. Por un

⁴⁴ Las empresas mantienen cierto control sobre el precio de los productos que venden y por tanto, se enfrentan a una curva de demanda con pendiente negativa.

lado, las economías de escala proporcionan un incentivo para el aumento del comercio internacional. Si cada país se especializa en la producción de un número limitado de bienes que le permiten producir esos bienes de forma más eficiente que si intentara producirlo todo por sí mismo, estas economías especializadas comerciarían entre sí para conseguir consumir un número de bienes.

Por otro lado, la diferenciación de productos facilita al productor mantener una posición dominante en el mercado mientras los consumidores aumentan la capacidad de elección dentro de una gama de bienes sustitutivos. La diferenciación puede ser horizontal, vertical y preferencia por la variedad y la existencia de economías de escala impide que la diferenciación sea infinita. En otro sentido, la diferenciación de productos impide la total concentración en la producción de un producto en una sola empresa.

Ilustración 13: Ganancias del comercio en un modelo de economías de escala y diferenciación de productos.



En la combinación de las dos variables, las economías de escala y la diferenciación de productos se limitan mutuamente, requiriendo un cierto compromiso entre ambas. Finalmente, la variedad de productos en un mercado está en función del tamaño del mercado. En un mercado de pocos consumidores el número de variedades de productos es

reducido; mediante el comercio, el número de variedades de productos se amplía frente a las condiciones de autarquía.

La **Ilustración 13** nos resume los efectos de aprovechamiento de las economías de escala de tal manera que pueda aparecer por esta causa una fuente independiente del comercio internacional, distinto a la que postula el modelo de proporciones factoriales. El cuadrante de la izquierda corresponde al *país 1*, el cuadrante del centro al *país 2*. En el eje de las ordenadas ubicamos los costos unitarios y en de las abscisas las cantidades producidas. Postulemos que la escala elegida por las empresas del país 1 sea la correspondiente al punto A, mientras que la de las empresas del país 2 sea la correspondiente al punto B. En condiciones de autarquía, y dados los supuestos del modelo de competencia monopolística ninguno de los dos grupos de empresas en ambos países se verán obligados a ubicarse en el punto más bajo a lo largo de su curva (la curva de costo unitario es igual al costo marginal) en los respectivos mercados. Las empresas del país 1 mantienen un costo unitario mayor ($0Cu_1$) que las empresas del país 2 ($0Cu_2$). De igual manera las cantidades producidas en nuestro primer país ($0Q_1$) son mucho menores que en el segundo país ($0Q_2$).

Asimismo, en el país 1 el tamaño del mercado es menor que en el país 2 (el tamaño de mercado está relacionado directamente con el número de empresas en la industria). Supongamos que el país 1 y 2 intercambian bienes (se supone el mismo bien) entre sí sin costes de transporte. Esto a su vez produce la integración de ambos mercados en un mercado de mayores dimensiones con unas ventas totales iguales a $0Q_3$ (cuadrante de la derecha) y a un menor costo unitario de $0Cu_3$. En el país 1 las empresas en condiciones de autarquía se ubican en el punto A, curva de costos unitarios correspondientes a costos fijos más altos, F_a . Con la integración del mercado, los empresarios del país 1, se trasladan a una nueva curva de costos unitarios F_b , correspondiente a costos fijos más bajos. En el país 2, sus empresas se trasladan a otra curva de costos unitarios más bajos manteniendo su

nivel anterior de producción. En suma, hemos mostrado que el modelo de economías de escala con diferenciación de productos favorece el aprovechamiento de escalas en ambos países haciendo descender los costos de producción y los precios, y puede en consecuencia hacer aumentar el tamaño de mercado, pero es absolutamente incapaz de predecir qué empresas, o qué país aprovecharán mejor dichas economías de escala. La presencia de economías de escala tiende a concentrar la producción en unas pocas empresas. En nuestra ilustración sabemos simplemente que el aumento de tamaño del mercado debe conllevar al tiempo una reducción en la cantidad de empresas. Así, postulemos que en el país 1 existían antes del comercio 5 empresas y en el país 2 eran 8 empresas. Después del intercambio comercial e integración de los mercados puede que en el país 1 se reduzcan 3 empresas - dado que los costos medios de producción son mayores que en el país 2- y en el país 2 dejen de producir dos empresas. Sin embargo, la existencia de costos unitarios similares no garantiza la localización de las empresas en los dos mercados, mucho menos que la cuota de mercado de cada país siga siendo la misma. Krugman (1995) menciona la impredecibilidad del patrón de comercio internacional de la siguiente manera:

“El patrón del comercio intraindustrial es en sí mismo impredecible. No hemos dicho nada sobre que país produce cada bien en el sector manufacturero, porque no hay nada en el modelo que nos los diga. Lo que sabemos es que los países producirán diferentes productos. Puesto que la historia y las causalidades determinan los detalles del patrón de comercio, el componente impredecible del patrón de comercio es una característica inevitable de un mundo en el que las economías de escala son importantes” (p. 160).

La imposibilidad de averiguar el patrón del comercio internacional es un grave inconveniente del modelo: la imposición del supuesto de simetría -para permitir la existencia de equilibrio del mercado- hace que las empresas se manejen con idénticos costos de producción y los consumidores con gustos o preferencias parecidas, además del supuesto de costos de transporte igual a cero. Como pregunta Chipman: “¿Qué papel o

utilidad pueden jugar estos modelos como descriptores del mundo real?” (1987, p. 940).

2.1.3 Teorías estáticas de la competencia, tipos de cambio y competitividad

2.1.3.1 Teorías estáticas de la competencia internacional, tipos de cambio fijos y balanza de pagos

El vínculo existente entre la ley de las ventajas de la competencia (ya sean ventajas en distintas dotaciones de recursos, rendimientos de escala o diferenciación de productos ⁴⁵) y los tipos de cambio fijos es la teoría monetaria o cuantitativa del dinero (TCD), que postula una relación directa entre la cantidad de dinero y el nivel de precios, suponiendo invariable la velocidad de circulación del dinero y la producción real (Barro, 1990, p. 527).

La forma más precisa de valorar la actuación de los tipos de cambio fijos y la teoría cuantitativa del dinero es reformulando los datos del ejemplo de *David Ricardo* en términos dinerarios, ejemplo aplicable a las sucesivas reformulaciones de la Teoría de las Ventajas Comparativas

Suponiendo que, en Inglaterra una libra (1£) equivale a ¼ de onza de oro, y que en Portugal un escudo (e) equivale a 1/6 de onza de oro, basta para nuestro propósito suponer que el valor del oro es el mismo en ambos países; en nuestro caso, 1 onza de oro equivale a dos horas-hombre. Aplicando estos supuestos a la **Tabla 3**, que establece las condiciones de producción de vino y el paño en ambos países, podemos construir la **Tabla 6**.

⁴⁵ La Teoría Ricardiana de Ventajas Comparativas y el Modelo de Proporción de Factores mantienen diferencias en la explicación de asimetrías tecnológicas: la primera, lo explica por diferencias en los requerimientos unitarios de trabajo directo e indirectamente; el segundo, por diferencias en las dotaciones nacionales de capital y trabajo.

Tabla 6: Precio unitario de vino y paño en Portugal e Inglaterra

Bien	País			
	Portugal		Inglaterra	
	Escudo	Onzas de oro	Libra	Onzas de Oro
Vino	240	40	240	60
Paño	270	45	200	50

Como una onza de oro en Inglaterra equivale a 4 libras (£) y en Portugal equivale a 6 escudos, el tipo de cambio del escudo con respecto de la libra e^{portugal} . El tipo de cambio del escudo en términos de libra será 1.5 escudos por libra, equivalentes a 6 escudos por onza, divididos por 4 libras por onza. Por otra parte, el tipo de cambio de la libra respecto al escudo sera de 0.67 libras por escudo:

$$23. \quad E^{\text{portugal}} = (6E / 4£) = 1.5 E/£$$

$$24. \quad e^{\text{Inglaterra}} = \frac{4 \text{ } \acute{u}}{6 e} = 0.67 \frac{\acute{u}}{e}$$

La Tabla 6 nos presenta el precio unitario de las dos mercancías, vino y paño, en los dos países medidos en unidades monetarias de cada país y onzas de oro. Suponiendo ahora que los cambios entre cada moneda nacional y el oro son fijos, los tipos de cambio resultante entre ambas monedas nacionales serán también fijos.

La tabla anterior nos muestra de manera evidente la ventaja absoluta de costos que disfruta Portugal en la producción de ambas industrias lo cual se traduce en menores precios para ambas mercancías medidos en moneda común (escudos o libras). La ventaja absoluta de costos significa que los niveles de eficiencia y productividad son mayores,

razón por la cual, el costo de producción y el precio de venta son menores en moneda común. Los empresarios portugueses, en su afán de lucro, exportarán vino y paño a Inglaterra, y los consumidores de este país adquirirán ambas mercancías, precios mucho menores que los correspondientes a las mercancías producidas nacionalmente⁴⁶. Ahora bien, el flujo de mercancías desde Portugal hacia Inglaterra generará por fuerza un déficit comercial en el segundo de los países, que se corresponderá con un superávit comercial de idéntica magnitud en el primero de los países. Este desequilibrio comercial, resultado directo de las diferencias absolutas entre los dos países en términos de productividad, significa en principio que el libre comercio internacional es ventajoso para Portugal y desventajoso para los productores ingleses de vino y paño.

No obstante, Ricardo piensa que las consecuencias directas del libre comercio internacional no tienen por qué traducirse, forzosamente, en un desequilibrio comercial favorable a los países con ventajas absolutas de costes y desfavorable a los países con desventajas absolutas de costes. En particular, esto no será así siempre que opere el siguiente mecanismo monetario de compensación: el flujo de oro desde Inglaterra a Portugal tenderá a elevar los precios de las mercancías en este último, y a reducir los precios de las mismas mercancías de el primero de los países.

Como consecuencia, llegará necesariamente un momento en que el precio de una de las mercancías inglesas, expresado en moneda común, sea igual o menor al precio de la misma mercancía producida en Portugal; ante tales circunstancias, el flujo de mercancías se interrumpirá o cambiará de dirección. En el último término, este mecanismo monetario impondrá un patrón de comercio favorable a ambos países y con equilibrio en la balanza comercial.

⁴⁶ El precio del vino portugués, 160 £ por litro, llevará a los consumidores ingleses a desechar el vino inglés más caro (240£); por otra parte, los consumidores ingleses también preferirán adquirir paño portugués (cuyo precio es de 180£), más barato que el nacional (200 £ por yarda).

En consecuencia, el país que mantiene una mejor (peor) tecnología que produce a menores (mayores) costos unitarios, tendrá un saldo favorable (desfavorable) en su relación de intercambio (precio de exportaciones/precio de importaciones), sin embargo, la entrada (salida) de divisas se manifiesta en un incremento (decremento) en su nivel de precios que terminará anulando las diferencias reales de productividad. La asimetría en los niveles tecnológicos se manifiesta así, en contra de la teoría ricardiana del valor, en mayores niveles de precios en los países más eficientes y menores niveles de precios en los menos eficientes. El mayor nivel de precios en Portugal hace ganar competitividad a Inglaterra que, por tanto, terminará especializándose en la mercancía con menor desventaja relativa en la producción -ventaja comparativa que se encuentra en el paño-. Finalmente, por medio de una serie de aproximaciones sucesivas, la menor desventaja competitiva se transforma de manera espúrea en una ventaja competitiva -mediante el mecanismo monetario aludido- hasta un punto donde el comercio entre ambos países tiende al equilibrio. Las ventajas de la especialización productiva (Portugal producirá y exportará vino e Inglaterra paño) dan lugar a beneficios globales en el intercambio internacional. Nótese que, en ausencia del mecanismo monetario, se impondría un patrón de ventajas absolutas, con desequilibrio comercial permanente.

Llegados a este punto, es necesario concretar las relaciones existentes entre la *teoría de las ventajas comparativas*, *tipos de cambio fijo* y *balanza de pagos*. Recuértese que los dos países, Portugal e Inglaterra, inicialmente producen ambos bienes, y que existe ventaja absoluta *inicialmente* en la producción de ambos bienes por parte de Portugal. Aún cuando las diferencias de productividad o dotaciones relativas de factores puedan persistir en el tiempo, no ocurrirá lo mismo con los desequilibrios comerciales por ello, originados, ya que éstos sólo pueden ser transitorios, debido al papel de la teoría cuantitativa del dinero como mecanismo de ajuste que se activa ante los primeros síntomas de desequilibrio comercial (pérdida de cuota de mercado nacional e internacional).

2.1.3.2 Ventajas comparativas, tipos de cambio flexibles y balanza de pagos

La relación entre ventajas comparativas, tipos de cambio flexibles y balanza de pagos (o cuota de mercado) se concretan en el mecanismo de devaluación de la moneda nacional respecto a las monedas de sus competidores. Así, podemos distinguir dos fenómenos que suceden en este mecanismo: la evolución de los salarios y de la demanda agregada.

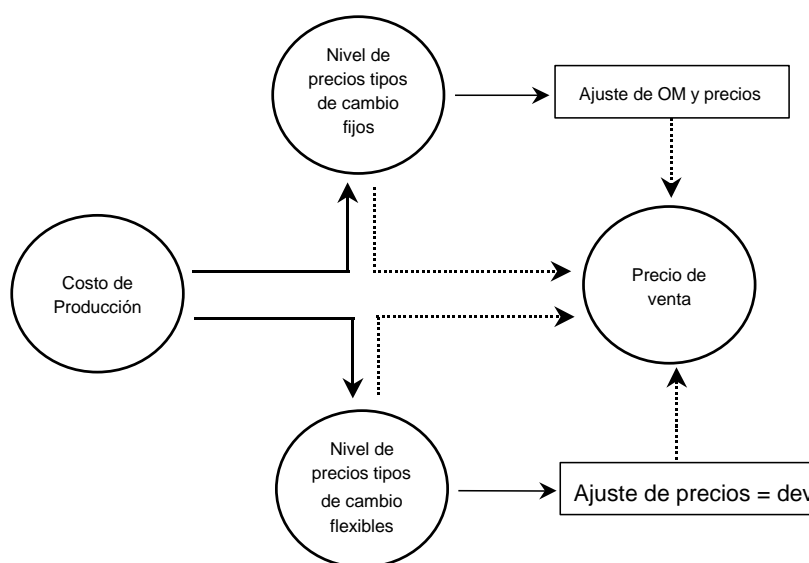
En un régimen de cambio flexible, la autoridad monetaria no tiene el compromiso de fijar un precio determinado para su moneda. Por el contrario, todas las fluctuaciones de oferta y demanda de moneda extranjera se absorben mediante cambios en los precios de las monedas extranjeras respecto a la moneda local. El banco central fija la oferta monetaria sin comprometerse con ningún tipo de cambio particular y deja al tipo de cambio fluctuar en respuesta a las perturbaciones económicas. El ascenso en el nivel de precios relativos dará lugar a una depreciación o devaluación de la divisa nacional con relación a las divisas extranjeras, en forma similar, un descenso en el nivel de precios relativos dará lugar a una reevaluación o apreciación de la moneda local. Las devaluaciones (reevaluaciones)⁴⁷ influyen en una reducción en el poder adquisitivo de las familias, es decir, en el descenso del ingreso, posteriormente, ocasiona un descenso en la demanda agregada (se reduce la absorción interna y las importaciones)⁴⁸. Esto da lugar a la mejora de la balanza comercial. Situación que se refleja en los niveles de la competitividad en sus diferentes formas de medición: cuotas de mercado aproximados por el nivel de las exportaciones e importaciones y por el valor agregado nacional e internacional (principales socios comerciales). Podemos resumir en la **Ilustración 14** los mecanismos de transmisión de costos de producción a precios de venta que mantienen las empresas industriales en la

⁴⁷ Utilizaremos de manera similar el término devaluación (depreciación) o en su caso, reevaluación (apreciación) como sinónimos con motivos puramente expositivos.

⁴⁸ Suponiendo que no hay un ascenso en los niveles de salarios.

competencia internacional, o por mejor decir, la relación existente entre competencia industrial -sustentada según la teoría *convencional* del comercio internacional en las ventajas comparativas de costos- y tipos de cambio fijos y flexibles.

Ilustración 14: Mecanismo de transmisión de costos a precios en las teorías del comercio internacional del comercio internacional.



3. Una valoración crítica de las teorías del comercio internacional

No hay ninguna proposición más difícil de derribar de la palestra dentro de las teorías ortodoxas del comercio y la competitividad internacional, como la denominada “ley de costos comparativos”. Desde su formulación inicial hasta la actualidad, tras pasar por la reformulación neoclásica iniciada en Hecksher-Ohlin y hasta Samuelson, el principio básico ha permanecido sin modificar su núcleo básico.

Como hemos visto, esta ley postula que aunque las diferencias existentes de productividad entre dos países persistan en el tiempo, no ocurrirá lo mismo con los desequilibrios producidos. La existencia de un mecanismo automático de ajuste (*teoría*

cuantitativa clásica del dinero) hace posible que los desequilibrios de balanza comercial se equilibren y que los patrones del comercio entre naciones sean regulados por el principio de ventajas comparativas y no absolutas.

Para que el comercio sea beneficioso en los países implicados basta que exista una diferencia relativa de costos de producción. Cada país tenderá a especializarse en el bien que produzca con menores costos relativos. De modo que no importa que un país goce de ventajas absolutas de costos, podría beneficiarse del comercio si se especializa en el bien que mantiene la mayor ventaja de costos relativos. Como hemos mencionado en el apartado 2.1.2, Ricardo consideraba válido la Teoría del Valor-Trabajo en el mercado nacional pero inapropiado para su interpretación del comercio internacional. Consideraba que las dificultades en la movilidad de capitales impedían la regulación de la Ley del Valor-Trabajo. Por tanto, las diferencias en la productividad en las empresas que trae consigo la inmovilidad del capital dan lugar a la existencia de la teoría cuantitativa clásica del dinero.

Al respecto, Ricardo en su ejemplo (Tabla 3 y 4), presenta a Portugal (de forma paradójica) como el país que produce ambas mercancías con menores costos de producción absolutos con relación a Inglaterra. La ventaja de costos significa que los niveles de eficiencia y productividad son mayores y, por tanto, su precio de venta será menor en condiciones de libre competencia. En onzas de oro, el costo de producción de vino y paño en Portugal equivalen a $2/3$ y $9/10$ del costo de producción en Inglaterra. En esta situación inicial, la *ventaja absoluta* de Portugal en la producción de ambas mercancías se traduce en la exportación de las dos mercancías -asumiendo costos de transporte nulos-. Inglaterra sufrirá un déficit comercial que está en razón directa a la exportación de oro.

Ahora bien, es en este punto donde Ricardo confiaba plenamente en la teoría cuantitativa clásica del dinero. La salida de oro de Inglaterra ocasiona una disminución de su oferta monetaria y, por lo tanto, los precios en dinero de las mercancías disminuyen. En Portugal, la entrada de oro ocasiona un aumento de su oferta monetaria, así los precios en

oro de todas las mercancías empiezan a subir. El desequilibrio en el balance comercial de ambos países se saldará progresivamente por los aumentos (disminuciones) de los respectivos niveles de precio de las mercancías en Portugal e Inglaterra hasta un punto donde de nuevo tenderá a regular el mecanismo de los costes comparativos (Ricardo, 1817, pp. 104-112).

Sin embargo, ¿*Qué sucede si este mecanismo monetario no es válido?*, en términos más concretos, ¿*Qué sucede si la relación entre la cantidad de dinero no se transmite directamente a los precios, sino a los tipos de interés?*. Es decir, sustituir la teoría cuantitativa exógena del dinero *por* una teoría cuantitativa *endógena del dinero*.

En el país con superávit comercial habrá una entrada neta de oro y un aumento en la oferta monetaria (receptor de oro). Un aumento en la oferta monetaria produce un aumento en la reserva de los bancos, que en este caso, produce un incremento en la oferta monetaria prestable. La necesidad de colocación de estas *reservas excedentarias* ocasiona un descenso en los tipos de interés; mientras que en el país con déficit comercial se produce un decremento en la oferta monetaria y un ascenso en los tipos de interés. Al desequilibrio comercial acompaña, en este caso, un diferencial de tipos de interés entre los países implicados.

La caída de los tipos de interés en el país con un exceso de oferta monetaria dará origen a un aumento en la demanda efectiva- suponiendo que las divisas no produzcan solamente una expansión en el nivel de reservas excedentes-. Esto comporta rechazar el supuesto neoclásico de pleno empleo de los factores productivos. Por el contrario, el ascenso en los tipos de interés y la contracción de la demanda efectiva se producirá en el país con déficit comercial estructural.

El diferencial de tipos de interés conducirá a un movimiento de capitales desde el

país con bajos tipos de interés -exceso de capital dinero- al país con altos tipos de interés en forma de movimientos crediticios de corto plazo o inversiones directas.⁴⁹ De modo que, las corrientes de capital aparecerán como complementarias a las corrientes de mercancías. El país con déficit comercial estructural (desventaja absoluta de costos) saldará su brecha de balanza de pagos con préstamos internacionales. El mundo que nos presenta, con la exclusión del supuesto de la teoría cuantitativa del dinero, es por tanto un mundo tendente al desequilibrio comercial y financiero que mantiene como causa inicial y origen del problema los *diferenciales de costos de producción absolutos* intra-industriales. Si no es válido el mecanismo de igualación automática -sustitución del mecanismo de transmisión de la cantidad de dinero a precios por cantidad de dinero a tipos de interés- utilizado por Ricardo, entonces, se restablece la validez de la Teoría del *Valor-Trabajo para el ámbito nacional e internacional*.

El patrón del comercio descrito se aproxima más a un mundo donde predomina las ventajas absolutas de costos en un escenario de competencia intrasectorial e intersectorial que un mundo donde regula las ventajas intersectoriales de costes relativos las transacciones comerciales. Asimismo, la exclusión del mecanismo monetario de igualación elimina según A. Shaikh⁵⁰, la diferencia existente entre la Teoría de la Ventaja Comparativa y la Teoría de la Ventaja Absoluta de Costos. Todo ello es igualmente aplicable a la reformulación de la Ley de Ventajas Comparativas en el Modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson donde la especialización relativa se determina por la dotación relativa de factores, por la igualación en el precio de los factores, por el teorema de estática comparativa o cambios en los precios relativos de los bienes sobre los precios de los factores (*teorema de Stolper-Samuelson*) y por el efecto sesgado de los cambio en los factores sobre la producción (*teorema Rybzynski*).

⁴⁹ En sentido inverso, los empresarios de los países con altos tipos de interés acudirán a los mercados internacionales de préstamos donde su tipo de interés sea menor

⁵⁰ Shaikh (1990, pp. 188-195)

3.1 Competencia neoclásica y ventajas comparativas

Existen tres vías diferentes en la crítica al modelo H-O-S: primero, desmontar el núcleo básico sobre lo que se sustenta el modelo, con el objeto de revelar que su estructura interna descansa en el principio ricardiano de la ventaja comparativa, y que por tanto le es aplicable la misma crítica; segundo, una crítica a partir de una evaluación empírica del modelo⁵¹; tercero, criticar los supuestos del modelo y comprobar hasta que punto el modelo se sostiene o puede adaptarse a supuestos menos restrictivos⁵² manteniendo inalterado el núcleo básico.

Nos dedicaremos a la primera vía. Este camino mantiene como objetivo demostrar que el modelo H-O-S sostiene inalterado el principio básico del modelo ricardiano de Ventajas Comparativas de Costos⁵³. Los desarrollos neoclásicos posteriores de la ley de ventajas comparativas inician la labor de remodelar la ley ricardiana del comercio internacional sustituyendo los costos laborales por los costos de oportunidad. Entre las diferencias sustanciales se encuentran: (a) la incorporación del método de *estática comparativa* en el análisis de los cambios que se producen en el tiempo en las condiciones de equilibrio general (Chipman, 1987); (b) el traslado de la teoría microeconómica de la competencia perfecta a la esfera internacional (Guerrero, 1996); (c) la sustitución de los patrones del comercio internacional basadas en las diferencias internacionales en los costos relativos por las dispares dotaciones de recursos (Jones, 1984), (Dosi y Soete, 1990).

⁵¹ Una revisión de la evidencia empírica en el modelo H-O-S se encuentra en (Deardorff, 1984). En los capítulos tercero y cuarto de esta tesis, donde se elabora una aplicación empírica del principio de las ventajas absolutas de costes, se mostrará que la evidencia empírica disponible en el caso estudiado es difícilmente compatible con la teoría convencional del comercio internacional.

⁵² La supresión de uno o varios de los supuestos habituales de los modelos de ventajas comparativas o proporciones factoriales (modelos de competencia perfecta) dan lugar a la existencia de las nuevas teorías del comercio internacional (modelos de competencia imperfecta). Sin embargo, todos estos modelos carecen de la posibilidad de incorporar el principio de “determinación de costes” en las estrategias competitivas de las empresas (Guerrero, 1995).

⁵³ Un buen resumen sobre los aspectos básicos y la discusión acerca de la validez de las teorías de las ventajas comparativas en los modelos de Ricardo y H-O-S son (Jones y Neary, 1984, pp. 10-27), (Deardorff, 1984, pp. 475-498), (Dosi y Soete, 1988; 1990), y (Bajo, 1991).

La inclusión de la teoría neoclásica de la competencia microeconómica en la explicación de los intercambios comerciales, exigió una serie de supuestos restrictivos en la formalización del modelo H-O-S, tales como: (a) el comercio se realiza con base a la hipótesis de competencia perfecta en el mercado de bienes y de factores, lo que implica pleno empleo de factores productivos y de bienes en los mercados; (b) libre acceso a la misma tecnología⁵⁴; (c) libre movilidad de mercancías entre países y factores productivos entre industrias de un mismo país; (d) no existe total especialización en la producción de una sola mercancía; (e) similitud en los gustos y preferencias entre los consumidores.

El modelo está planteado originariamente para dos países, dos factores -capital y trabajo- y dos bienes. Las diferencias en las dotaciones relativas de factores entre países constituyen el origen de diferencias en su remuneración para cada país que, transmitidas a los costos de producción de los bienes, generan un perfil contrastado de ventajas comparativas. Así, cada país se especializa en el bien relativamente intensivo en el factor abundante. Por tanto, un país abundante en el factor trabajo (relación trabajo/capital más alta) se especializa en la producción de bienes intensivos en trabajo relativamente más baratos que en el país con abundancia de factor capital. La misma interpretación es válida para el país con el factor intensivo en capital. Las diferencias o ventajas comparativas nacen de las desiguales dotaciones de factores de la intensidad en la utilización del factor más abundante en la producción del bien. De esta manera, el intercambio comercial es posible, beneficioso y complementario para ambos países.

En el modelo H-O-S no hay lugar para la existencia de desequilibrios, porque lo que en el modelo se espera que ocurra es una tendencia a la igualación de los precios de los factores -corporeizados en los bienes- y de los bienes en el mercado mundial. El

⁵⁴ En el modelo planteado originalmente se supone la existencia de una función de producción idéntica para ambas mercancías en los dos países; es decir, los coeficientes técnicos son fijos y por tanto, las funciones de producción presentan rendimientos constantes a escala y rendimientos marginales decrecientes en los factores. Además, se supone que el cambio técnico es una variable exógena dentro del modelo de comercio.

resultado final será que el país más competitivo en la producción de bienes intensivos en capital exportará dichos bienes compensando sus exportaciones con importaciones de bienes intensivos en trabajo, de manera que el resultado final será el *equilibrio de balanza comercial en los dos países*⁵⁵.

La adopción de supuestos tales que ambos países producen ambos bienes con una misma función de producción y que existe libre acceso a la tecnología, cuya consecuencia es que el comercio tiende a igualar el precio de los bienes y factores en los dos países, constituye una de las limitaciones más difíciles de superar, dado el carácter estático del modelo⁵⁶. Además, el equilibrio subyacente descansa en la ley de Walras, que como se sabe depende de manera esencial del principio de la neutralidad del dinero (Díaz Calleja y Osuna, 2000), principio éste que queda invalidado cuando predomina la influencia de los tipos de interés⁵⁷.

Los conceptos de tecnología y competencia que maneja el modelo son dos aspectos interdependientes e insatisfactorios, porque no incorporan la posibilidad de asimetrías en los niveles tecnológicos entre industrias, regiones y países. El papel central de la competencia denominada perfecta asigna a la tecnología un carácter papel supeditado y exógeno al modelo. Además, su pronóstico a escala internacional es la consecución del equilibrio general por medio de la coordinación en el mercado mundial de las decisiones de las industrias individuales que resultan del comportamiento maximizador de los agentes

⁵⁵ Una demostración de la falta de realismo en el modelo H-O-S en los supuestos que lo conforman, puede verse en Guerrero (1996, pp. 88-92).

⁵⁶ La generalización a muchos países y bienes en el modelo H-O-S, reduce por esos la capacidad predictiva (Ethier, 1984)

⁵⁷ Por su parte, Alonso (1992) alude a las devaluaciones en los tipos de cambio como instrumento de validación parcial en la igualación en el precio de los bienes y de los factores, recomendando a los países “deficitarios” del comercio internacional, este instrumento como un medio de “[...] adquirir por esta vía una ventaja relativa en algunos sectores; particularmente, en aquellos donde menores son las diferencias de productividad entre países, es decir, sectores de tecnología madura.” (p. 66).

económicos involucrados. Equilibrio general neoclásico dentro de un sistema tendente al pleno empleo de los recursos productivos, en apariencia “dinámico” construido sobre la base de la ‘elección intertemporal’. De esta forma, el modelo excluye por completo la posibilidad misma de que concurren empresas con desiguales capacidades tecnológicas, y por tanto, que la competencia entre ellos consista en una lucha entre rivales que utilizan como herramienta principal el cambio tecnológico, lucha en la que necesariamente “unos ganan y otros pierden” (Guerrero, 1995).

Así, la existencia de una función de producción idéntica para cada mercancía en los dos países presupone la existencia de un fondo común de tecnologías a escala internacional; es decir, los coeficientes técnicos son fijos y por tanto, la producción presenta rendimientos constantes a escala y rendimientos marginales decrecientes en los factores lo que imposibilita endogeneizar el cambio técnico. De esta forma, como han mostrado Shaikh (1990), Bottwinick (1993) y Guerrero (1996), el modelo H-O-S -al provenir del paradigma microeconómico neoclásico- pone de manifiesto las limitaciones de la *estática comparativa*, método que no es el marco más apropiado para estudiar la competencia internacional, entendida ésta como un proceso de naturaleza dinámica dentro de un sistema de regulación turbulenta.

La relajación del supuesto de una tecnología o función de producción única entre países, aunque manteniendo el carácter exógeno del cambio técnico y el método de la *estática comparativa*, puede encontrarse en las nuevas teorías del comercio internacional. Como muestra Jones (1965, 1970), el cambio técnico en el modelo neoclásico de equilibrio general opera como una combinación en la dotación de factores y de precios relativos. La inclusión de economías de escala⁵⁸ y diferenciación de productos⁵⁹ constituye una vía de proveer una apariencia de realismo al modelo neoclásico del comercio internacional

⁵⁸ (Melvin, 1969), (Krugman, 1979), (Dixit y Norman, 1980), (Markusen y Melvin, 1980) y (Ethier, 1982).

⁵⁹ (Baker, 1977), (Grubel y Lloyd, 1975), (Dixit y Stiglitz, 1977) y (Lancaster, 1979)

utilizando los modelos microeconómicos de competencia imperfecta.

Como hemos visto en el apartado anterior, el mayor mérito de los nuevos enfoques de competencia imperfecta en el comercio internacional, las denominadas *nuevas teorías del comercio internacional*, ha sido el de encontrar maneras de incorporar el cambio técnico a la estructura analítica de los modelos neoclásicos. Indudablemente estos planteamientos han contribuido a acrecentar nuestro conocimiento de la relación entre tecnología y comercio internacional; sin embargo, es también cierto que los aspectos en los cuales pueden arrojar luz están condicionados por la naturaleza del *sistema económico en que se inscribe el análisis*. En especial, los conceptos de competencia imperfecta (competencia monopolística, oligopolística y monopolio), equilibrio o tesis de simetría - equilibrio entre oferta y demanda-, racionalidad en el sentido estático, economías de escala internas a la empresa; externas a la empresa pero internas a la industria, en los que descansan estos modelos de competencia imperfecta son conceptos muy restrictivos, que llevan igualmente a ignorar aspectos fundamentales del análisis de la competencia y competitividad internacional.

Aún cuando existe más consenso en el papel central de la ventajas absolutas en las líneas de investigación científica denominada, *heterodoxa*, también es cierto que las teorías que centran su papel en la tecnología o cambio técnico como fuente principal de asimetría entre países y sus industrias, “no han sabido liberarse plenamente de la cadena impuestas por la estructura analítica neoclásica” (Guerrero, 1996, p. 104). Por tanto, una teoría del comercio internacional y de la competitividad ha de construirse a partir de la sustitución completa de las ventajas comparativas de costo por las ventajas absolutas de costo, del cambio técnico exógeno por cambio técnico endógeno, del mecanismo monetario exógeno de igualación internacional por un mecanismo monetario de naturaleza endógena⁶⁰, finalmente la sustitución del enfoque de estática comparativa por un enfoque

⁶⁰ En relación con el desarrollo de los conceptos de la *teoría monetaria endógena* veáse Moore (1988) y

dinámico.

La teoría del comercio internacional se ha dedicado en gran medida a explicar los patrones del comercio internacional dentro de un enfoque de estática comparativa. Sin embargo, una vez abandonadas la hipótesis de racionalidad estática, equilibrio y eficiencia resulta sencillo establecer una noción absoluta de competencia y competitividad empresarial a escala intraindustrial e interindustrial. El enfoque dinámico, que hunde sus raíces en la tradición clásica y post clásica, que tiene como elemento catalizador de la competencia, o lucha entre capitales, el cambio técnico endógeno, se apoya en el principio de las ventajas absolutas en comercio nacional e internacional. Se analizará con detalle en el epígrafe 4 de este mismo capítulo

3.2 Ventajas comparativas y paridad del poder de compra

La competitividad nacional e internacional se manifiesta, como hemos visto, en dos propensiones distintas, y en apariencia en contradicción. Por un lado, en el interior de cada industria (competencia intraindustrial) se mantiene la tendencia a la igualación de los precios de venta para todos los bienes comercializables. La existencia de un único precio de venta se sucede a raíz de la intensificación de las leyes de la competencia al interior de cada sector, competencia que da lugar a que los empresarios produzcan una mercancía de igual calidad al mismo precio, so pena de que los consumidores se decidan por otro empresario. Por otra parte, entre industrias o sectores productivos, la competencia actúa a través de los flujos de capital, que genera la igualación tendencial de las tasas de ganancia de las diferentes industrias en el largo plazo y, al hacerlo, transforma los precios medios sectoriales (precios directos) en precio de producción. De manera que, en el largo plazo, el precio medio efectivo sectorial viene regulado por el precio de producción, precio constituido por el costo unitario de producción de cada sector más la tasa de ganancia

Wray (1990) y (Romás y Moral, 1994, pp. 95-111).

promedio de todas las industrias. Hay que aclarar que los precios de producción reguladores se refieren en general, a las mejores técnicas de producción disponibles en el mercado (*capitales reguladores*). Sin embargo, para la escuela neoclásica la existencia de diferentes tipos de cambio y las barreras al comercio rompen la relación directa entre precios de producción y precios de venta en el mercado internacional. Esta ruptura que invalida las ventajas absolutas en favor de las ventajas comparativas, se explica por un mecanismo automático que iguala los niveles de precios nacionales, de manera que, en el largo plazo, el tipo de cambio real de cada moneda mantendrá la paridad con las demás monedas. Las explicaciones de la igualación del tipo de cambio real en el largo plazo se apoyan, o bien directamente en el Principio de la Ventaja Comparativa, o bien en la Paridad del Poder de Compra.

La Teoría de las Ventajas Comparativas, como hemos visto, prescribe que las diferencias de competitividad de un país “A” con mayores costos de producción relativos y con un déficit comercial respecto a un país “B” con menores costos de producción y con superávit comercial, tienden a desaparecer con el tiempo porque el tipo de cambio real continuará depreciándose hasta alcanzar un equilibrio en el intercambio comercial. Esta situación se debe a que la depreciación supuesta del tipo de cambio real abaratará los precios internacionales de exportación de los productos del país “A” y hará más alto los precios de los productos de exportación del país “B”, reforzando las exportaciones de “A” y restringiendo sus importaciones (Dornbusch, 1988). Para un país con una ventaja competitiva inicial y con un superávit comercial, este mecanismo tenderá a corroer sus ganancias derivadas del comercio hasta alcanzar un comercio equilibrado. Así todas las naciones tenderán a equilibrios competitivos. Por otra parte, los teóricos de la Nueva Escuela de la Economía Internacional sostienen que el Principio de las Ventajas Comparativas no se cumple en ocasiones por imperfecciones de mercado.

Una buena ilustración del hecho que la ventaja comparativa continúa dominando

el pensamiento económico moderno es la siguiente cita textual de Paúl Krugman, quien afirma que las ventajas comparativas explican los movimientos de los tipos de cambio real de largo plazo y por tanto el equilibrio a largo plazo en las balanzas comerciales de los países:

“También es interesante remarcar que la evidencia [...] confirma la idea básica de que el comercio depende de la ventaja *comparativa*, no de la ventaja absoluta.” (Krugman, 1995, pág. 34).

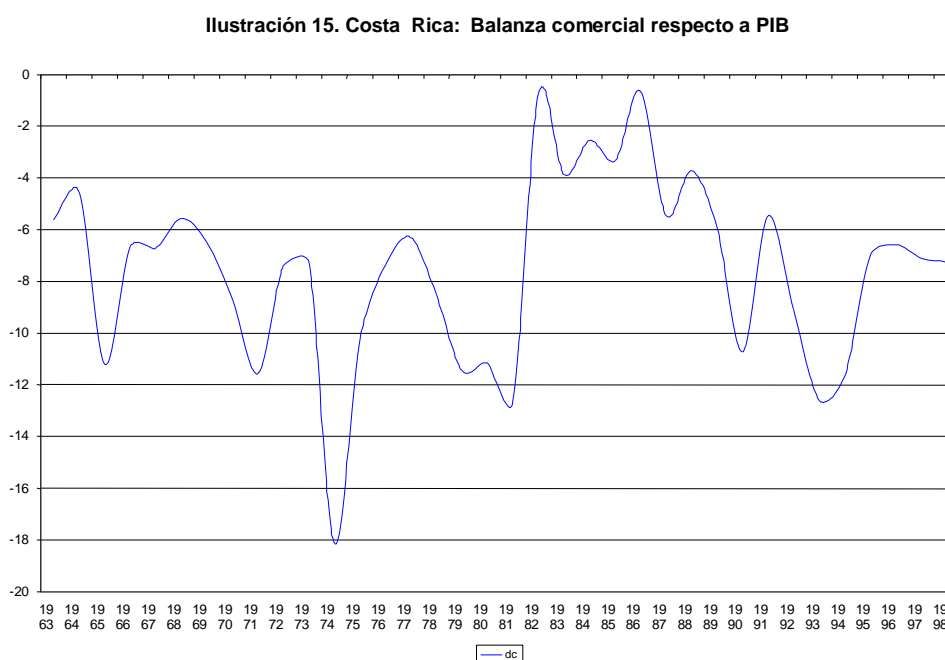
La evidencia empírica sin embargo no parece un criterio decisivo para validar la hipótesis de las ventajas comparativas. Por el contrario, hay claras evidencias de la persistencia de fuertes déficit comerciales a largo plazo en muchos países, como por ejemplo Costa Rica (**Ilustración 15**) y de superávit permanentes en la balanza comercial en países como Japón o déficit comerciales como Estados Unidos (**Ilustración 16**).

Ilustración 16. Japón y Estados Unidos.
Déficit Comercial como proporción del PIB



Fuente (Shaikh y Antonopoulos, 1998, Ilustración 1. Pág 4)

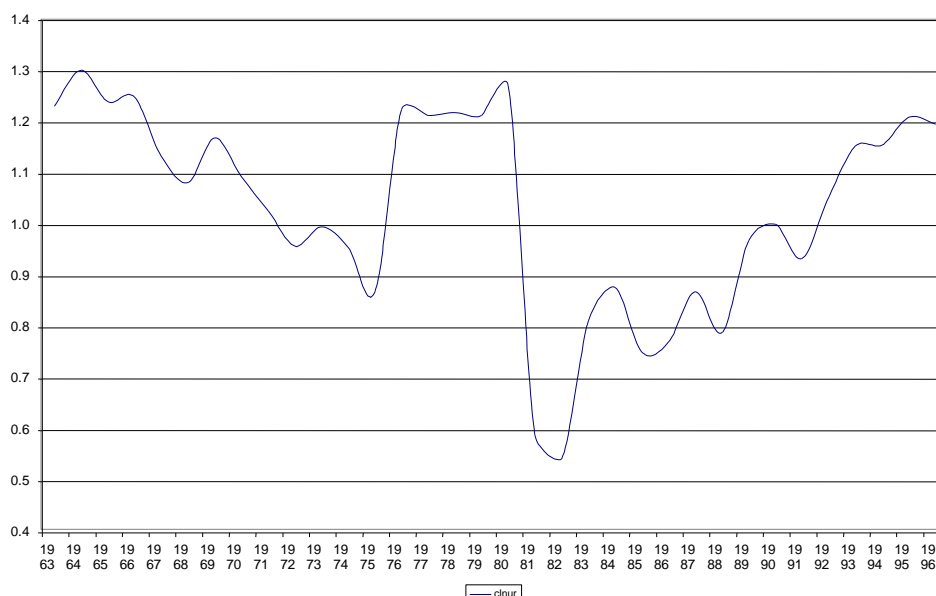
Otro enfoque, de la tendencia a largo plazo del tipo de cambio real se apoya en la hipótesis de Paridad del Poder de Compra o Paridad del Poder Adquisitivo (PPA). Este enfoque, en su versión absoluta, sostiene que la competencia internacional tiende a la igualación de los niveles de precios (en moneda común) de una canasta de bienes para los países. El enfoque se apoya en el concepto de “Arbitraje Competitivo”; es decir, si todos los bienes fueran comercializables, la ley de un sólo precio igualaría los precios reales de todos ellos en cualquier lugar del mundo por medio de la igualación de la relación de los precios nacionales por su tipo de cambio nominal equivalente a precios internacionales (Dornbusch, 1987).



Si los países mantienen similares cestas de producción y consumo, los índices de precio correspondientes exhibirán los movimientos similares cuando sean expresados en moneda común. Además, se supone que los tipos de cambios serán estacionarios en el largo plazo, argumento que la evidencia empírica no sustenta. Para el caso, se incorpora en la **Ilustración 17**, los movimientos del Tipo de Cambio Real de Costa Rica, para el período comprendido entre 1963-1997. Es contundente que en éste período, el indicador no

presenta estacionariedad en la media y mucho menos en la varianza.

Ilustración 17. Costa Rica: Índice de Tipo de cambio real



El enfoque de la **Paridad del Poder Adquisitivo (PPA)**, en su versión relativa, no exige la igualación de los tipos de cambio real en el largo plazo sino, la constancia a largo plazo de los tipos de cambio reales. Aunque se admiten desviaciones sistemáticas (no transitorias) respecto al nivel de equilibrio, este último es condición necesaria para que se pueda hablar siquiera de sobrevaloración o infravaloración de una moneda.

Respecto al enfoque relativo de la PPA, vale la pena detenernos en la reflexión de una cita textual de Peter Montiel en su trabajo *“El tipo de cambio real de equilibrio a largo plazo: temas conceptuales e investigaciones empíricas”*; a saber:

“El concepto de **neutralidad monetaria** supone la **verificación de la Paridad de Paridad del Poder Adquisitivo (PPA)** relativa en un contexto de perturbaciones

nominales⁶¹, pero teóricamente no es forzoso que la PPA se verifique en un contexto de perturbaciones reales. La cuestión depende de la persistencia de esas perturbaciones. Las pruebas empíricas indican que en los países industriales la PPA puede o no verificarse a muy largo plazo (es decir en períodos de más de medio siglo). En períodos más breves - inclusive en el conjunto completo de datos con que habitualmente se cuenta en relación con los países en desarrollo- el tipo de cambio real tiende a ser no estacionario y la PPA constituye una aproximación inadecuada del tipo de cambio real de equilibrio” 1998, pág 42); Montiel añade la siguiente conclusión: “[...] el método basado en la PPA [relativa] sigue siendo, pese a sus inconvenientes, el único factible para estimar desajustes” (pág. 44).

Peter Montiel, menciona una condición extra: “El principio de Neutralidad Monetaria, lo que equivale a aceptar la Teoría Cuantitativa del Dinero” para que la paridad de poder de compra en su versión relativa se cumpla. Como partidario de la PPP defiende la convergencia de tipo de cambio real en el largo plazo, pero de manera “gradual”, y en un plazo de “*más de medio siglo*” de igual manera que Froot y Rogof justifican la convergencia en 75 o más de 100 años (1995, p.1657-1662). Sólo en el contexto de hiperinflación parece que el principio de la PPA ofrece resultados más ‘inmediatos’. (véase Barro, 1984, pág. 542)

Con referencia a los países en desarrollo, vale la pena comentar que de estos enfoques de la PPA dimanen buena parte de las recomendaciones que el Fondo Monetario realiza en sus programas de ajuste estructural a la hora de evaluar la política cambiaria en referencia a desalineamientos del Tipo de Cambio Efectivo Nominal de Equilibrio y del Tipo de Cambio Efectivo Nominal Observado (Mikkelsen, 1998)

Se justifica así la afirmación de Diego Guerrero (1995) referida a que la versión débil relativa de la PPA parece ser más dura que la PPA absoluta, porque mientras la

⁶¹ El énfasis es nuestro.

segunda se aplica sólo a cestas similares, la primera parece aplicable a cualquier tipo de cestas (Guerrero, 1998).

Sin embargo, la ruptura manifiesta entre costos de producción y precios de venta que se establece el enfoque de la Ventaja Comparativa o en la PPA (en sus dos versiones) es prescindible en la Teoría de Comercio basada en la Ventaja Absoluta de Costos. Las diferencias entre los costos de producción entre países y sus empresas explican la evolución de sus precios de ventas relativos (independiente de multiplicidad de tipos de cambio). Es decir, las empresas que se encuentren ubicadas en regiones donde sus costos de producción sean menores tendrán ventajas absolutas de costos sobre sus competidoras y, por tanto, estarán capacitadas para reducir el precio de venta y aumentar su cuota de mercado. Extendida esta afirmación al comercio internacional, los flujos de mercancías se dirigen de aquellos países (y sus empresas) donde han sido producidas a menores costes a aquellas regiones donde los costes de producción son más altos. Por ello, resulta importante evaluar la conexión entre costos de producción reales y déficit comercial, asociación que evaluaremos posteriormente. Por esta razón la base de la interpretación de la evidencia empírica que se analiza en el capítulo 4 y 5 son las leyes de las ventajas absolutas intraindustriales e interindustriales dentro de un área de una moneda común (intranacional) y entre países, es decir, en un área de múltiples monedas.

Un país o región que mantenga costos de producción menores que sus competidores manifiesta un descenso en su tipo de cambio real debido a que el precio relativo medio es menor. Por el contrario, un país o región que mantenga costos de producción más altos que sus rivales verán ascender de manera tendencial su tipo de cambio real dado su ineficiencia productiva. En suma, el precio de producción de las empresas más eficientes de una industria o país en cuestión, regulan en el largo plazo al nivel relativo de precios en moneda común, el factor explicativo que está detrás del comportamiento del sector exterior.

Un país o zona geográfica que mantenga mayores costos de producción que sus rivales a largo plazo, traduce directamente una desventaja absoluta de costos, desventaja que se manifiesta la razón de precios relativos en moneda común, que se manifiesta a su vez en un aumento de los precios relativos de sus exportaciones y, por tanto, sus términos de intercambio presentarán signos negativos y su tipo de cambio se apreciará respecto a sus principales socios comerciales. Finalmente, la necesidad de financiación lo convertirá en **deudor neto frente al resto del mundo**.

En cambio, un país o región geográfica con costos de producción relativos menores refleja de manera progresiva un descenso en la razón de precios relativos en moneda común que se manifiesta en un descenso de los precios relativos de sus exportaciones y por tanto, sus términos de intercambio (la razón de los precios relativos en moneda común de los bienes vendidos y comprados) presentarán signo positivo y su tipo de cambio se depreciará respecto a sus principales socios comerciales. Ventaja absoluta de costos que se traduce en superávit comercial constante que posteriormente lo **convierte en un acreedor neto frente al resto del mundo**.

4. Teorías dinámicas de la competencia internacional

La teoría de la competencia dinámica expuesta en el capítulo primero puede ser formalizada y llevada al campo de la economía internacional según lo ha demostrado *Anwar Shaikh* mediante la teoría del comercio y de la competencia en el caso de muchos países y monedas. Por tanto, nos apoyaremos ampliamente en Shaikh (1982, 1991, 1995) para la exposición en este apartado de *la Teoría dinámica del comercio internacional basada en las ventajas absolutas de costos y precios*. Además, pretendemos demostrar que el *tipo de cambio nominal* de cada par de monedas depende de su *tipo de cambio real*, propuesta que invierte los fundamentos actuales de la teoría de los tipos de cambio nominal

y real. Posteriormente, mostraremos que en el largo plazo los tipos de cambio real no son más que los costos relativos de producción de los bienes que se intercambian entre regiones.

4.1. Competencia en una economía cerrada

Hemos visto en la teoría de la competencia dinámica que la competencia industrial⁶² se manifiesta en dos propensiones distintas, y en apariencia en contradicción. Por un lado, en el interior de cada industria (*competencia intraindustrial*) se mantiene la tendencia a la igualación de los precios de venta para todos los bienes comercializables. La existencia de un único precio de venta se deriva de las leyes de la competencia en el interior de cada sector, competencia que da lugar a que los empresarios produzcan una mercancía de igual calidad al mismo precio, so pena de que los consumidores decidan por otro empresario. Por otra parte, entre industrias o sectores productivos, la competencia actúa a través de los flujos de capital, que genera la igualación tendencial de las tasas de rentabilidad de las diferentes industrias o ramas y, al hacerlo, transforma los precios directos en precios de producción. El precio de producción conlleva la agregación del costo unitario medio del conjunto de la rama dado más la tasa media de ganancia.

En un modelo de dos empresas k, l que pertenecen a los sectores i, j en una economía en condiciones de autarquía, la competencia interindustrial nos dice que el precio relativo de la mercancía de la empresa k perteneciente al sector i viene regulado a mediano plazo por el precio relativo medio de ambos sectores. Hemos mencionado que la ley de un solo precio actúa obligando a los productores a producir una mercancía con una misma calidad a un mismo precio.

⁶² Véase el apartado 1.3 denominado *Teorías dinámicas de la competencia*.

$$25. \frac{P_{ik}}{P_{jl}} \approx \frac{P_i}{P_j}$$

Sin embargo, hemos mencionado, que existe un proceso adicional o tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre industrias en el largo plazo. Por tanto, el precio medio relativo sectorial se regula por el precio de producción, precio formado por el costo de producción medio de cada sector más la tasa de ganancia media entre industrias. Hay que aclarar que son los precios de producción de los capitales denominados por *Anwar Shaikh* (1995) como capitales reguladores⁶³ de cada sector. Entonces, tenemos que:

$$26. \frac{P_i}{P_j} \approx \frac{P_i^*}{P_j^*}$$

Donde P_i = precio promedio de la mercancía i y, P_i^* = precio de producción de los capitales reguladores, de igual manera, P_j y, P_j^* , respectivamente, corresponden al precio promedio de la mercancía j y el precio de producción de los capitales reguladores de la rama.

En una economía cerrada, Shaikh procede a definir que los precios relativos de las dos mercancías i, j , están dominadas por los costos unitarios laborales relativos verticalmente integrados de los productores con menores costos de producción (capitales reguladores), es decir, siguiendo a Pasinetti (1975), Shaikh expresa, el precio de producción de los capitales reguladores de cada sector como el resultado de multiplicar su salario monetarios (w_i) por requerimiento unitario de trabajo o *coeficiente de trabajo*

⁶³ Capitales que se poseen “las mejores condiciones de producción generalmente reproducibles y las que comprenden los mejores métodos de producción generalmente reproducibles bajo condiciones generalmente disponibles”, asimismo, “ventajas especiales de ubicación [localización] y disponibilidad de recursos, [poder de negociación], acceso al poder, etc. para obtener costos unitarios inferiores a los del mejor método utilizado bajo las condiciones generales”, (Shaikh, 1990, p. 85).

$$27. \quad \frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{w_i^* \cdot \lambda_i^* [1 + q_i^*]}{w_j^* \cdot \lambda_j^* [1 + q_j^*]}$$

verticalmente integrado correspondientes a los capitales (λ_i), éstos a su vez, multiplicados por el factor $(1 + q_i)^{64}$:

Donde, las q sectoriales (q_i , q_j , etc), al ser combinaciones convexas de las correspondientes ratios “directas” y además venir expresadas como $(1+q_i)/(1+q_j)$, presentarán una dispersión casi despreciable, por lo que se puede simplificar la ecuación anterior:

$$28. \quad \frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{w_i^* \cdot \lambda_i^*}{w_j^* \cdot \lambda_j^*}$$

Si esto es válido para dos empresas, también será válido para un conjunto de empresas, por lo que estará representando ahora los subíndices i, j como dos zonas geográficas dentro de nuestra economía bajo una misma moneda. En las dos zonas geográficas, el salario monetario $w^* = pc^* \cdot wr^*$, donde pc^* es el índice de precios al consumidor local, a su vez se puede representar como $pc = pc/pct$, donde pct es el índice de precios de los bienes comercializables que por la *ley de un solo precio*, tiende a igualarse en las distintas áreas, regiones y wr^* , es el nivel de salario real local (w/pc). Por tanto, pc_i/pc_j tienden a la unidad desaparecen de la ecuación 29: :

⁶⁴ Donde q_i es la relación “beneficio- salario verticalmente integrados” de cada sector (Shaikh, 1992, pp. 6)

$$29. \quad \frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{\frac{pc_i^*}{pct_i^*} w \cdot r_i^* \cdot \lambda_i^*}{\frac{pc_j^*}{pct_j^*} w \cdot r_j^* \cdot \lambda_j^*}$$

Entonces, el costo unitario real laboral relativo verticalmente integrado viene dado por:

$$30. \quad \frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{w \cdot r_i^*}{w \cdot r_j^*} \approx \left(\frac{\lambda_i^*}{\lambda_j^*} \right) \left(\frac{vr_i^*}{vr_j^*} \right)$$

Nótese que cuando el salario nominal del capital regulador en el sector i es igual al salario nominal del capital regulador en el sector j , tenemos la aproximación de *David Ricardo* donde

$p_i/p_j = \lambda_i/\lambda_j$. En general, podemos decir cuando el sector del capital regulador reduce su costo relativo, las leyes de la competencia impondrán el descenso de los precios relativos del sector, y por tanto, su poder de compra se depreciará cuando su posición competitiva mejore.

Es útil anotar que una caída del precio da lugar a dos modelos de elasticidades. Cuando una empresa está bajando su precio de venta, se producen dos situaciones: primero, su bajo precio atrae clientes de otras empresas, y segundo, atrae nuevos clientes dentro del mercado. El modelo general de la competencia *convencional* se asume en un esquema de *competencia perfecta*, sin embargo, en el modelo de competencia perfecta, la primera variante de elasticidad de la demanda es infinita. Una elasticidad de la demanda infinita significa que una empresa se enfrenta a una curva de la demanda infinitamente elástica,

puede vender cualquier cantidad de la mercancía al precio vigente de mercado. Dentro de este mundo de empresas pasivas precio aceptantes se supone normalmente que sólo la segunda variante de elasticidad se manifiesta realmente. Por tanto, la segunda variante o elasticidad basada en la expansión del mercado es la denominada *condición de Marshall-Lerner*.

La teoría de la competencia dinámica clásica argumenta que una empresa “se hace sitio” por sí misma en el mercado bajando su precio en relación con el de sus competidores, lo que atraerá clientes. Esto en general dará lugar a la ampliación del mercado. Es posible suponer que, dado los costos de información y transporte, la respuesta de los clientes será altamente no lineal: una pequeña diferencia en el precio es posible que no tenga un gran impacto, pero cuando el diferencial es mucho mayor la respuesta será más acusada, por lo que la elasticidad de la demanda es, en sí misma, una función de la diferencia porcentual del precio. Por tanto, una empresa en capacidad de disminuir su precio de venta puede mejorar el valor de su cuota relativa del mercado. Propuesta que es válida al comercio internacional donde los países reguladores tienden a mantener mayores cuotas de exportación y menores cuotas de importación y por tanto, los países reguladores mantengan una balanza comercial superavitaria.

Anwar Shaikh argumenta que la elasticidad general de la demanda para las mercancías o bienes comercializables de un determinado país son función de la media ponderada de dos tipos de elasticidades de ese bien, por un lado “la elasticidad de la demanda de cambio (*Switching elasticity o condición de Marshall-Lerner-Robinson*)”⁶⁵ y “elasticidad de la demanda expansiva del mercado”.

4.2 Competencia en una economía abierta

⁶⁵ Véase el apéndice 7.2 del capítulo 17 de Krugman (1995, pp. 577-580)

Una vez hemos expuesto la teoría de la competencia nacional basada en el principio de ventajas absolutas de costos podemos ampliar la teoría de la competencia al ámbito internacional. Si el principio de ventajas absolutas de costos es válido para cada empresa individual, también será válido para una rama económica cualquiera de actividad industrial.

Supongamos una región en la cual coexisten múltiples monedas y donde las mercancías necesariamente deben ser precisadas en precios y valores monetarios ya sea en moneda nacional (p) o en *moneda común* (p^*). Utilizando las conclusiones derivadas de las ecuaciones (29) y (30) al ámbito internacional tenemos que la diferencia existente entre el valor de las mercancías dentro del espacio nacional e internacional son los respectivos tipos de cambio (e_{ik}, e_{jl}) para obtener los precios de las mercancías homogeneizados en moneda común:

$$31. \quad \frac{P'_{ik}}{P'_{jl}} \approx \frac{P_{ik} e_{ik}}{P_{jl} e_{jl}} \approx \frac{P'_i}{P'_j} \approx \frac{P_i^*}{P_j^*}$$

$$32. \quad er_{ij} \approx \frac{P_i^*}{P_j^* e_{ij}} \approx \frac{w_i^* \cdot \lambda_i^*}{w_j^* \cdot \lambda_j^* e_{ij}}$$

Donde los subíndices i y j se refieren al ámbito de una empresa o al conjunto de todas las empresas que conforman una región económica con distintas monedas, Asimismo el *tipo de cambio real* (er_{ij}) de la moneda del país i respecto del país j es aproximadamente igual al precio de producción de los capitales reguladores del país i dividido por el precio de producción de los capitales reguladores del país j multiplicado por el tipo de cambio nominal del país i (número de unidades de la moneda i por cada unidad de la moneda j). Expresión equivalente al resultado de multiplicar el salario monetario (w_i^*) por requerimiento unitario de trabajo o *coeficiente de trabajo verticalmente integrado* correspondientes a los capitales (λ_i^*) entre el precio de producción de los capitales

reguladores del país j (salario monetario (w_j^*)) por requerimiento unitario de trabajo o *coeficiente de trabajo verticalmente integrado* correspondientes a los capitales (λ_i^*) .

$$33. \quad \frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{P_i^*}{P_j^* e_{ij}^*} \approx er_{ij} \approx \frac{\frac{pc_i^*}{pct_i^*} w^* \cdot r_i^* \cdot \lambda_i^*}{\frac{pc_j^*}{pct_j^*} w^* \cdot r_j^* \cdot \lambda_j^* \cdot e_{ij}^*}$$

En las dos países, el salario monetario $w^* = pc^* \cdot wr^*$, donde pc^* es el índice de precios al consumidor local, a su vez se puede representar como $pc^{66} = pc/pct$, donde pct es el índice de precios de los bienes comercializables que por la *ley de un solo precio*, tiende a igualarse en las distintas áreas o países y wr^* , es el nivel de salario real local (w/pc). Por tanto, pc_i/pc_j tienden a la unidad, desaparecen en (33):

Asimismo, el tipo de cambio nominal e_{ij} puede ser expresado por la ecuación (34). Las conclusiones que se derivan de la ecuación son: no hay ninguna razón para esperar que la hipótesis de la *paridad del poder de compra (PPC)* sobre los tipos de cambio sean más o

$$34. \quad e_{ij} \approx e_i \approx \frac{\frac{pc_i}{pct_i} w \cdot r_i \cdot \lambda_i}{\frac{p_i}{p_j}}$$

menos los mismos en todos los países, ni ninguna razón para que el determinante a largo plazo del tipo de cambio de dos monedas lleve a éste a tender hacia un valor cercano a la unidad $er_{ij} = (e_{ij})/(p_i/p_j) \approx 1$. Sin embargo, si se diese el caso *especial* de dos países que utilizan las misma mercancías comercializables en la *misma proporción*, entonces el nivel

⁶⁶ Suponiendo que los dos países consumen cestas similares de mercancías comercializables.

medio de precios será el mismo. En el caso que las tasas de inflación sean altas o que las canastas de bienes de dos países sean muy similares predominará el efecto de los precios relativos sobre los costos unitarios de los capitales reguladores. (Shaikh, 1995, Guerrero, 1996).

4.3. Tipos de cambio real, nominal y balanza de pagos

4.3.1 El tipo de cambio real

Supongamos un modelo de dos países completamente especializados en el cual las importaciones del país “i” son las exportaciones del país “j” y viceversa. Asimismo, el tipo nominal del país i como el número de unidades de la moneda “i” por cada unidad de la moneda “j”. El ascenso del tipo de cambio implica una depreciación de la moneda “i” porque necesita más unidades de su moneda para adquirir una unidad de la moneda extranjera. Entonces, el tipo de cambio real es equivalente a la relación de precios del país i respecto al país j en moneda común. Asimismo, el precio relativo de las exportaciones del país i en moneda común equivalente a los términos del intercambio que aparece detallada en la ecuación (35):

$$35. \frac{P_{xi}^*}{P_{xj}^*} \approx \frac{P_{xi}^*}{P_{xj}^* e_{ij}^*} \approx er_{ij} \approx \frac{\frac{PC_i^*}{pct_i^*} w \cdot r_i^* \cdot \lambda_i^*}{\frac{PC_j^*}{pct_j^*} w \cdot r_j^* \cdot \lambda_j^* \cdot e_{ij}^*} = tab$$

La ecuación anterior no puede ser probada empíricamente porque el tipo de cambio aparece en ambos lados de la ecuación. Sin embargo, hemos asumido que los dos países consumen cestas similares de bienes comercializables, entonces la ecuación anterior; En las dos países, el salario monetario $w = pc^* w$, donde pc es el índice de precios al consumidor

local, a su vez se puede representar como $pc^{67} = pc/pct$, pct es el índice de precios de los bienes comercializables que por la *ley de un solo precio*, tiende a igualarse en las distintas áreas o países y w , es el nivel de salario nominal.

La ecuación (33) para el precio relativo de las mercancías comercializables y la ecuación (35) para los términos del intercambio corresponden a expresiones equivalentes al tipo de cambio real er_{ij} . Si P_i, P_j son equivalentes a un índice general de precios (índice de precios al consumidor, deflactor implícito del PIB, índice de precios de exportación, etc.) en el país i, j , entonces, el tipo de cambio real (er_{ij}) se define

$$36. \quad er_{ij} \approx \frac{e_{ij}}{\frac{P_i}{P_j}} \approx \frac{e_{ij}}{\frac{P_{x_i}}{P_{x_j}}} * \frac{\frac{P_i}{P_j}}{\frac{P_{x_i}}{P_{x_j}}} \approx \frac{w.r \lambda_{x_i} * \frac{P_i}{P_j}}{wr \lambda_{x_j} \frac{P_{x_j}}{P_j}}$$

En los apartados anteriores recordemos que hemos definido el tipo de cambio nominal e_{ij} como el cociente de la divisa i con relación a la divisa j , por tanto, un ascenso se llama depreciación ⁶⁸ y un descenso en e_{ij} significa una apreciación. De igual manera, para el tipo de cambio real sea valida la misma notación conceptual. Dado que el índice general de precios incluye exportaciones, el descenso en el precio relativo de las exportaciones no será tan notorio como la caída en su costo real unitario. Como antes, el efecto neto es el ascenso (depreciación) de er_{ij} .

$$37. \quad P_{ti} = a_i * p_{xi} + b_i * p_{xeij}$$

⁶⁷ Suponiendo que los dos países consumen cestas similares de mercancías comercializables.

⁶⁸ Definimos para un tipo de cambio fijo un aumento en e_{ij} como devaluación y, bajo, tipo de cambio flexible depreciación.

$$38. a_i = \frac{X_i}{X_j}$$

En el caso de dos países, cada país utilizará sus exportaciones como las exportaciones del otro país, es decir, si p_{ti} es el precio medio de las mercancías comercializables en el país “i” en moneda común (índice de valor unitario de las exportaciones) del país i y “ a_i ” y “ b_i ”= cuota bruta de mercado de las exportaciones del país “i”. Por tanto,

$$39. b_i = \frac{X_i}{X_j}$$

$$40. P_{ij} = a_j * p_{xj} + b_j * p_{xiej}$$

En el caso del país “j”, p_{tj} es el precio medio de las mercancías comercializables en el país “j” en moneda común (índice de valor unitario de las exportaciones) del país j y “ a_j ” y “ b_j ”= cuota bruta de mercado de las exportaciones del país “j”.

donde:

$$41. a_j = \frac{X_j}{X_i}$$

$$42. b_j = \frac{X_j}{X_i}$$

Por tanto, los precios relativos de las mercancías comercializables dependen de los costes relativos reales. En el caso que dos países empleasen las mercancías comercializables en la misma proporción los dos costes reales y el nivel de precios de las dos mercancías, sería el mismo; en éste caso la PPP sería válida.

De las ecuaciones anteriores, se deduce que siempre que los salarios reales (w_r) y los requerimientos de trabajo verticalmente integrados (λ) sean determinados por factores locales dentro de cada país, estos a su vez determinarán los términos de intercambio. Los términos de intercambio están internamente determinados por factores reales o estructurales y no son libres para moverse y alcanzar el equilibrio automático entre naciones.

Shaikh (1995) prosigue definiendo dos posibilidades para los movimientos en el tipo de cambio real: primero, supongamos que el país i reduce su coste de producción real de todas las mercancías que produce en la misma proporción (sean éstas mercancías mercancías comercializables o no). Pese a que el precio relativo de exportación (P_{xi}/P_i) no cambia a escala nacional, el descenso en el coste real de exportación $w_{r_{xi}}$ hará descender el tipo de cambio real. De igual manera, si el sector exportador reduce sus costos de producción, entonces tanto el precio relativo nacional (P_{xi}/P_i) y $w_{r_{xi}}$ descenderán. En general, una mejora en la posición competitiva internacional de un país depreciará su tipo de cambio real.

En suma, la hipótesis subyace en la ecuación (31) de los términos del intercambio, en la ecuación (29) para los precios de los bienes comercializables y en la ecuación (32) para el tipo de cambio real, es que todas ellas están determinadas endógenamente por los costos unitarios reales. Shaikh, continúa exponiendo que el tipo de cambio nominal e_{ij} debe moverse en dirección opuesta a la ratio de precios de exportación en moneda nacional (P_{xi}/P_{xj}) de las mercancías comercializables, de las mercancías en general (P_{ct_i}/P_{ct_j}) y de las mercancías en general (P_i/P_j), para una constelación de costes dada.

4.3.2 El tipo de cambio nominal y la Balanza de pagos

El tema de los determinantes del tipo de cambio nominal conduce al impacto que la balanza comercial, los flujos de capital y la balanza de pagos sobre tipos de cambio.

La propuesta a demostrar a lo largo del apartado 2.4 es que el *tipo de cambio nominal* de cada par de monedas depende de su *tipo de cambio real*, propuesta que invierte los fundamentos actuales de la teoría de los tipos de cambio nominal y real. Posteriormente, agregar que en el largo plazo los tipos de cambio real no son más que los costos relativos de producción de los bienes que se intercambian entre regiones. Asimismo, que la mejora en la posición competitiva (empeoramiento) hará descender (ascender) los términos de intercambio, mejorará (empeorará) la balanza comercial y depreciará (apreciará) el tipo de cambio real. Mickey Casey (cit. En Shaikh (1995, p. 6)) ha señalado que además de mejorar la balanza comercial, también dará lugar al incremento de la entrada de capital a largo plazo (o al menos reducirá la salida de capital a corto plazo) ya que tanto el capital nacional como internacional se trasladará hacia el sector exportador en ascenso. En ambos sentidos la balanza comercial mejorará ocasionando que el tipo de cambio nominal se aprecie (descienda). Así, el tipo de cambio nominal se mueve de manera inversa al tipo de cambio real. Iniciamos, su estudio suponiendo que el comercio está equilibrado, los tipos de interés son iguales en ambos países. Asimismo, el sector exportador del país *i* se hace más competitivo, lo que origina que su balanza comercial sea positiva.

4.3.2.1 Tipos de cambio fijos.

En un sistema de tipos de cambio fijos, la balanza de pagos positiva conducirá a un incremento de las reservas de capital elevando, posteriormente, la liquidez del sistema bancario con un descenso en los tipos de interés

En el país con superávit comercial habrá una entrada neta de oro y un aumento en la oferta monetaria (receptor de oro). Un aumento en la oferta monetaria produce un aumento en la reserva de los bancos, que en este caso, produce una incremento en la oferta monetaria prestable. La necesidad de colocación de esta *reservas excedentarias* ocasiona un descenso en los tipos de interés; mientras en el país con déficit comercial se produce un decremento en la oferta monetaria y un ascenso en los tipos de interés. Al desequilibrio comercial acompaña, en este caso, un diferencial de tipos de interés entre los países implicados.

La caída de los tipos de interés en el país con un exceso de oferta monetaria dará origen a un aumento en la demanda efectiva- suponiendo que las divisas no produzcan solamente una expansión en el nivel de reservas excedentes-. Esto comporta rechazar el supuesto neoclásico de pleno empleo de los factores productivos. Por el contrario, el ascenso en los tipos de interés y la contracción de la demanda efectiva se producirá en el país con déficit comercial estructural.

El diferencial de tipos de interés conducirá a un movimiento de capitales desde el país con bajos tipos de interés -exceso de capital dinero- al país con altos tipos de interés en forma de movimientos crediticios de corto plazo o inversiones directas (o en sentido inverso). De modo que, las corrientes de capital aparecerán como complementarias a las corrientes de mercancías. El país con déficit comercial estructural (desventaja absoluta de costos) saldará su brecha de balanza de pagos con préstamos internacionales. Por el contrario, en la concepción convencional del papel del tipo de cambio la respuesta a un déficit comercial creciente se apoya en una devaluación del tipo de cambio nominal (bajo el supuesto que los términos del intercambio descenderán y, posteriormente mejorará su balance comercial). Lo interesante del razonamiento anterior, es que los términos del intercambio están endógenamente determinados por los er_{ij} y la devaluación será efectiva si posibilita una reducción en los salarios reales (medida que depende del grado de

negociación de las instituciones que representan a los trabajadores en cada país)

4.3.2.2 Tipos de cambio flexibles.

Suponiendo una posición competitiva inicial en equilibrio y posteriormente una mejora en la competitividad del país i . En este país, la mejora en el balance comercial o cualquier mejora en la entrada de capital a largo plazo conduce a una apreciación en el tipo de cambio nominal. Esta situación puede favorecer la entrada de capital de corto plazo ya que la apreciación de la moneda estimula las inversiones de corto plazo ya que la ganancia por la apreciación se añade la ganancia derivada del tipo de interés. Posteriormente, los términos del intercambio descienden cuando el costo unitario de producción desciende. Sin embargo, como los términos del intercambio están determinados a largo plazo por los er_{ij} , la subsiguiente apreciación del e_{ij} conducirá a un descenso en la ratio de precios de exportación en la moneda nacional (P_{xi}/P_{xi}). Dado que los términos del intercambio no varían, la balanza comercial no varía. Por tanto, cualquier entrada de capital exacerbará el superávit inicial de la balanza de pagos perfectamente consistente con una caída de los términos del intercambio. El razonamiento anterior es válido con los países con déficit comercial, un tipo de cambio flexible conducirá a la depreciación de la moneda nacional pero no mejorará su situación deficitaria, sino que su balanza puede empeorar. (Shaikh, 1995).