

José Antonio Ocampo

Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y los Países en Vías de Desarrollo (*)

Introducción

La literatura teórica sobre comercio internacional se ha enriquecido enormemente en los últimos quince años. Los viejos modelos, basados en los supuestos de competencia perfecta y rendimientos constantes a escala, han dado paso a una explosión de ensayos en los cuales se analizan las implicaciones de la competencia imperfecta y las economías de escala sobre el comercio internacional (véanse, en particular, Helpman y Krugman, 1985 y 1989). Paralelamente, se han desarrollado cuerpos de conocimiento cuya afinidad con la nueva teoría del comercio es evidente. Entre ellos se destacan, en especial, la literatura sobre adaptación y creación de tecnología en países semi-industrializados y el desarrollo de modelos de "crecimiento económico endógeno", en los cuales la acumulación de conocimiento (capital humano) juega el papel fundamental en la expansión de la actividad económica agregada.

193

Aunque buena parte de la nueva literatura se desarrolló para explicar fenómenos típicos de las transacciones entre países desarrollados y las estrategias de acción de grandes firmas de dichos países que operan en el mercado mundial, su aplicación reciente al análisis del comercio y la política comercial de los países en desarrollo ha sido igualmente destacada (véanse, por ejemplo, las reseñas de Stewart, 1984; Ocampo, 1986; Krugman, 1988; y Helpman, 1989). Por otra parte, algunos de estos aportes han revivido en buena medida viejas ideas que han ocupado un lugar central en polémicas históricas sobre el proceso de desarrollo.

Curiosamente, estos aportes han permeado poco los análisis ortodoxos más conocidos sobre liberalización comercial y reestructuración industrial en los países en

(*) Trabajo original presentado en el Seminario Internacional sobre «Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo», organizado por el ICI, CEPAL y UNCTAD, con la colaboración especial de la Universidad Complutense de Madrid (El Escorial, España, 8 al 12 de julio de 1991).

vías de desarrollo. Dada la influencia que ha tenido este tipo de análisis en los programas de ajuste estructural liderados por el Banco Mundial, este divorcio no deja de ser paradójico y problemático. En particular, la recomendación usual de crear incentivos comerciales neutrales y adoptar una política industrial pasiva choca abiertamente con los conceptos que se derivan de los nuevos aportes teóricos.

En una era en la cual los defensores de una rápida internacionalización han ganado la batalla ideológica en casi todos los países latinoamericanos y estos últimos se encuentran inmersos en una carrera desenfrenada de apertura externa, es importante establecer un puente entre las nuevas prácticas de política y las nuevas teorías. Este ensayo escruta, así, estas últimas y los desarrollos teóricos afines y deriva, a partir de ellos, recomendaciones sobre el proceso de apertura. Debido a las restricciones de espacio, el análisis se concentra en torno a dos grandes temas: las economías de escala y la estructura del comercio (en la siguiente sección) y las implicaciones de las condiciones de competencia imperfecta sobre la liberalización y la estrategia comerciales (tercera sección). Las principales implicaciones de política se resumen en la última sección del trabajo.

Economías de Escala y Estructura del Comercio

La naturaleza de las economías de escala que han sido objeto de atención en la literatura reciente pueden clasificarse de distinta manera. Para el objeto de este ensayo, seguiremos la clasificación adoptada por Helpman y Krugman (1985, Cap. 2), diferenciando, así, entre: (1) economías de escala estáticas de carácter tecnológico internas a la firma (otro tipo de economías de escala, que explican la concentración de distintas plantas en una misma empresa y la formación de conglomerados no serán objeto de atención en este trabajo); (2) economías externas estáticas; y (3) economías de escala dinámicas, ya sea a nivel de firma, sectorial o de carácter macroeconómico. Según veremos, aunque tienen muchos elementos en común, las implicaciones de cada una de ellas sobre el comercio internacional son diferentes.

Economías de escala estáticas internas a la firma

Las economías de escala estáticas internas a la firma pueden clasificarse, a su vez, en dos grandes categorías. La primera de ellas se refiere a la existencia de una curva de costes medios decrecientes en la producción de bienes relativamente homogéneos, asociada a la presencia de costes fijos considerables (básicamente relacionados con procesos productivos altamente mecanizados), indivisibilidades y

otras características de los procesos productivos. A ellas nos referiremos como economías de escala tradicionales. La segunda se relaciona no tanto con la escala de producción de la firma como un todo, sino con el grado de especialización en la producción de bienes diferenciados; por este motivo, es mejor referirse a esta categoría como "economías de especialización". En este caso, no se requiere de una planta muy grande para producir un diseño o modelo de un producto particular, pero cada uno de ellos está sujeto a costes decrecientes. Bajo estas condiciones, la productividad dependerá no tanto del tamaño de las firmas sino de su grado de especialización. Aunque ambos fenómenos pueden presentarse en una misma firma, es mejor concebirlos como casos enteramente diferentes.

La primera de ellas ha sido uno de los centros de atención de la literatura sobre sustitución de importaciones en los países en vías de desarrollo. De hecho, la tendencia al agotamiento de dicho proceso está asociada precisamente al peso creciente que tienden a tener las ramas donde predominan las economías de escala tradicionales a medida que se profundiza el proceso sustitutivo. Ellas explican la estrecha asociación entre el tamaño de los países y el peso relativo que tienen dentro de la estructura industrial los sectores de las etapas intermedias y tardías de la sustitución de importaciones —el papelerero, el químico y petroquímico, el siderúrgico, el automotor y el metalmecánico—¹ (véase, por ejemplo, CEPAL, 1981). Son, además, la base fundamental de las estructuras monopólicas u oligopólicas características de estos sectores y, en el caso de economías más pequeñas, aún de sectores más tradicionales de la industria. Dado el peso de estas estructuras, las ganancias de los procesos de liberalización comercial dependerán estrechamente de la manera como se vean afectados los sectores donde predominan las economías de escala y de la reacción estratégica de las empresas establecidas en dichos sectores frente a la apertura (véase, al respecto, la primera parte de la sección tercera).

Tanto como la disponibilidad de factores y la disparidad tecnológica, las economías de escala tradicionales dan lugar a un activo comercio *interindustrial* entre países desarrollados y en vías de desarrollo y, crecientemente, entre países en vías de desarrollo de diferente tamaño. En las concepciones clásicas de la CEPAL (1969, Cap. V), su presencia servía como una de las justificaciones básicas de la integración, ya que la profundización eficiente de la sustitución de importaciones sólo podía tener lugar en un mercado suficientemente amplio, donde pudieran explotarse plenamente las economías de escala.

¹ Sin embargo, en algunos de ellos, en especial en el metalmecánico, las economías de especialización pueden ser mucho más importantes.