

Ensayos

La Nueva Teoría del Comercio Internacional en la posmodernización de la economía global

Resumen

La nueva teoría del comercio internacional es un enfoque de corte heterodoxo que se desvincula de las aportaciones clásicas del comercio internacional, en la cual se presenta a la economía mundial como un conjunto de mercados competitivos y con rendimientos constantes a escala. El enfoque presentado en este trabajo ofrece argumentos teóricos que van en contra del libre comercio a ultranza.

Abstract

A new theory for international commerce is the focus of a heterodox section that deviates from the classical theories of international commerce, which presents the global economy as a group of competitive markets with profits constant to their scale. The focus presented in this work offers theoretical arguments that go against free trade at all costs.

Abstrait

La nouvelle théorie du commerce international est un point de vue de type hétérodoxe qui n'est pas liée aux approches classiques du commerce international, dans lequel on présente l'économie mondiale comme un ensemble de marchés concurrentiels aux rendements constants par paliers. Le sujet présenté dans cette étude offre des arguments théoriques contre le libre échange à outrance.

Gracia Hernández Maximiliano*

Palabras Claves: comercio intra industrial, economías de escala, mercados imperfectos, economías externas, óptimo de Pareto.

Introducción

Esta nota tiene como objeto analizar las aportaciones teóricas generadas por la Nueva Teoría del Comercio Internacional, la cual es una corriente del pensamiento económico que permite comprender el nuevo proceso de intercambio comercial en el mundo.

El trabajo presenta en primer lugar los orígenes de la NTCI y los postulados en los cuales se basa, posteriormente se pone en la mesa de análisis la pregunta de cómo explicar el comercio entre países sin la existencia de ventajas comparativas, respuesta que se ofrece a partir del análisis de elementos teóricos basados en las economías de escala, el comercio intraindustrial, las economías externas, la competencia imperfecta, el óptimo de Pareto, etc.

1 La Nueva Teoría del Comercio Internacional en la posmodernización de la economía global¹

La Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTCI) nace a finales de los setenta, -a diferencia de la Teoría Clásica del Comercio Internacional (TCCI)-, se encuentra sustentada en dos postulados: comercio internacional y organizaciones industriales. Sus principales representantes son:

¹ Concepto empleado en el texto: Mihailovic Dejan, Alexis T. Dantas. Desarrollo e integración. La nueva geopolítica de la economía global, México, Porrúa edit. 2007. Pp. 235

* Profesor e investigador de tiempo completo en la Universidad del Mar, Adscrito al Instituto de estudios internacionales

Brander Spencer, Paul Krugman y A. Dixit; autores que desarrollaron un planteamiento teórico sobre la base de la existencia de las fallas del mercado. (Steimberg Federico, 2004)

La NTCI demuestra que muchos de los argumentos de la TCCI, han sido superados por la realidad, hoy el comercio internacional no se puede comprender si se consideran únicamente los postulados de esa escuela del pensamiento. Por ejemplo, existen fallas del mercado que exigen intervención gubernamental, de ahí la necesidad de utilizar nuevos paradigmas que permitan entender la nueva realidad dentro del comercio internacional.

Las principales aportaciones de la NTCI, se generan a partir de la siguiente pregunta ¿Cómo explicar el comercio entre las naciones sin la existencia de ventajas comparativas?, La respuesta se encuentra en el descubrimiento y análisis de variables anteriormente no contempladas por la TCCI, las cuales son imprescindibles para entender la economía internacional contemporánea: Economías de escala, comercio intraindustrial, economías externas, competencia imperfecta, movilidad de factores, etc.

Por ejemplo, la TCCI defiende el comercio internacional porque éste significa una complementación entre los países, por ello la necesidad de comerciar; sin embargo, cómo explicar la existencia del comercio intraindustrial; el cual ocupa un lugar importante en el comercio mundial (Krugman, Paul y Obstfeld Maurice 2006:742).

Paul Krugman y Maurice Obstfeld, dan respuesta a la interrogante y demuestran que aproximadamente la cuarta parte del comercio mundial es intraindustrial.² (Krugman, Paul y Obstfeld Maurice 2006:139)

Las principales deducciones y aportaciones de la NTCI dan respuesta a las incógnitas generadas:

a) Fallas del mercado. Para la NTCI existen fallas del mercado las cuales no se pueden resolver con los mecanismos del mercado, por ello, no aceptan las políticas neutrales que se mantienen al margen y cuyo único objetivo es generar un marco macroeconómico adecuado. Para esta escuela del pensamiento es necesaria la intervención gubernamental con objeto de resolver problemas que la mano invisible de Adam Smith es incapaz de alcanzar.

² Cabe señalar que la importancia del comercio intraindustrial se viene gestando desde finales de los años cincuenta, cuando se crea el Área de Libre Comercio en Europa.

b) Competencia imperfecta. La realidad actual muestra la inexistencia de competencia perfecta, los monopolios existen y además cada día toman mayor fuerza las empresas Oligopólicas,³ resultado principalmente de: Elevados avances tecnológicos, políticas agresivas, inserción en las decisiones de poder de los países (en particular de los subdesarrollados), empresas multiplantas y multiproductos (disminuye el riesgo de pérdidas). Las características anteriores orillan a muchas empresas medianas y pequeñas a retirarse del mercado, lo cual origina un aumento en los beneficios de las empresas multinacionales. De aquí surge la necesidad de una intervención gubernamental.

c) Externalidades. El concepto de externalidades en la producción no surge de los trabajos de la NTCI, tiene su punto de partida en la obra de Alfred Marshall, (Alfred, Marshall 1920:724) quien en 1890, efectuó el primer análisis de las economías de localización. Las externalidades hacen referencia a los efectos que las empresas obtienen al concentrarse en un territorio determinado, dado que obtienen rendimientos crecientes para el conjunto de la agrupación empresarial, los cuales no están presentes para cada empresa en particular. Krugman y Obstfeld,⁴ las define como: beneficios que se acumulan en el exterior de las empresas.

A partir del concepto de externalidades, autores como Krugman y Obstfeld (2006:278), han justificado implantar una política industrial activa, al respecto señalan "...el argumento de las externalidades tecnológicas es, probablemente, la mejor razón que intelectualmente puede darse para una política industrial activa".

d) Óptimo de Pareto. Los neoclásicos argumentan que el equilibrio competitivo es eficiente en el sentido del óptimo de Pareto, esto es, nadie puede ver incrementado su beneficio, si ello implica la disminución de la utilidad del otro. Sin embargo, el óptimo de Pareto no se alcanza, porque los agentes económicos no toman la mejor decisión cuando no existe plena información, o la estructura de mercado es de competencia imperfecta, por ello, la mejor elección

³ Entre las empresas más poderosas tenemos a: Wal-Mart Stores, Exxon, General Motors, BP, Ford Motor, Enron, Daimler Chrysler, Royal Dutch, General Electric, Toyota, Citigroup, etc. Para profundizar en este tema se puede revisar el trabajo de Tamames, Ramón (2003:381-393).

⁴ Krugman Paul, Op cit. 2006 (278)

bajo estas condiciones no necesariamente origina el beneficio para todos los participantes en términos Paretianos.

e) Comercio Intraindustrial. El enfoque neoclásico del comercio internacional no tiene fuerte vinculación con la realidad, si así fuera, todo el comercio sería interindustrial, pero no sucede. Paul Krugman y E. Helpman señalan: “In practice, however, nearly half the world’s trade consists of trade between industrial countries that are relatively similar in their relative factor endowments”. (1996:273)

Krugman y Obstfeld, (2006:138-140) argumentan que el comercio intraindustrial genera ganancias adicionales en el comercio, aún mayores que las generadas por las ventajas comparativas. Con el comercio intraindustrial el país puede reducir la cantidad, pero incrementar la variedad de mercancías, lo cual le permite aumentar su escala de producción con mayor productividad y costos más bajos.

Los autores condicionan las ganancias del comercio intraindustrial a lo siguiente: los países deben tener relaciones capital-trabajo y niveles de cualificación similares. Los beneficios de este tipo de comercio serán mayores cuando existan productos diferenciados y las economías de escala sean importantes.⁵


f) Economías de Escala. El comercio intra industrial es resultado de la existencia de rendimientos crecientes (economías de escala). Para los neoclásicos no existen las economías de escala, por tanto, los países obtienen ganancias del comercio internacional si basan su economía en el intercambio interindustrial. Dada la existencia de economías de escala, los beneficios del intercambio comercial se obtienen cuando las industrias se especializan en bienes que satisfagan las necesidades del mercado local e internacional. Krugman argumenta: “El comercio [...], puede ser consecuencia de rendimientos crecientes o economías de escala; es decir, de una tendencia de los costos a reducirse con una producción mayor. Las economías de escala proporcionan a los países un incentivo para especializarse y comerciar incluso en ausencia de diferencias entre países en recursos y tecnologías.” (2006:154)

⁵ Los autores Krugman y Obstfeld argumentan que la conclusión a la que llegan la obtienen de lo sucedido en la postguerra en Europa Occidental, donde el comercio fue principalmente intraindustrial sin generar distorsiones económicas drásticas.

Empíricamente Paul Krugman demuestra que el comercio internacional es resultado de las economías de escala y de la concentración de la producción, porque éstas permiten reducir los costos, dada la especialización de la producción. Para el autor no importa que los países que comercien tengan niveles de productividad y recursos idénticos.

Conclusiones

Abordar el inmenso mundo del comercio internacional es una tarea ardua y apasionante, son muchas las variables y los países de estudio. La nueva teoría del comercio internacional es un enfoque teórico que aborda elementos no estudiados por las escuelas precedentes del comercio: economías de escala, economías de aglomeración, externalidades, competencia imperfecta, etc.

Las aportaciones vertidas en este trabajo, nos permiten entender a partir de una postura teórica muchos de los fenómenos acuciantes en el mundo empírico actual de las relaciones económicas internacionales, de ahí la trascendencia e importancia de difundir dichas aportaciones de la teoría del comercio internacional 

Referencias bibliográficas

- ALFRED, MARSHALL
1920. *Principle of economics*, 8th edition, Macmillan edit., London pp 724
- BERNAL, CESAR.
2006. *Metodología de la investigación*. Pearson-prentice Hall edit. México, 286 pp.
- KRUGMAN, PAUL Y HELPMAN, E.,
1996. *Market structure and foreign trade. Increasing returns, imperfect competitions, and the international economy*. Cambridge, MIT Press. Pp. 273.
- KRUGMAN, PAUL Y OBSTFELD MAURICE
2006. *Economía internacional*. Teoría y Política, edit. Pearson 7ª edición, Madrid, Pp. 742.
- MIHAILOVIC DEJAN, ALEXIS T. DANTAS
2007. *Desarrollo e integración*. La nueva geopolítica de la economía global, México, Porrúa edit. Pp. 235

TAMAMES, R., HUERTA, B.

2003. *Estructura económica Internacional*,. 20ª edición, Ciencias Sociales Alianza Editorial, Madrid.

Referencia electrónica

STEIMBERG FEDERICO

2004. *La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la política comercial estratégica*, Edit. Eumed.net, Madrid 2004 pp. 110. Texto completo en www.eumed.net/coursecon/libreria/